



Fragenkatalog Beraterinnen

(aktualisiert per 25.06.2019)

Die nachstehenden Fragen richten sich an die Berater.
Die Fragen stammen aus dem Buch «St.Galler Nachfolge-Modell».

Zusammenarbeit mit dem Klienten

Warum wird gerade jetzt eine Beratung nachgefragt?

Wer hat die Initiative dazu ergriffen?

Welches Ergebnis erhoffen sich die beteiligten und betroffenen Personen von der Beratung?

Gibt es einen offiziellen Auftrag mit schriftlich fixierten Anforderungen an den Beratungsprozess? Existiert möglicherweise auch ein inoffizieller Auftrag?

Wer ist skeptisch und warum?

Gehen beide Parteien von den gleichen Voraussetzungen und Zielsetzungen aus?

Welche Erfahrungen konnten Sie aus Beratungsprojekten mit ähnlichen Problemstellungen mitnehmen?

Falls die Beratungsbeziehung vorzeitig abgebrochen wurde: Kennen Sie die Gründe?

Zusammenarbeit mit Dritten (Netzwerk)

Können Sie im Netzwerk mit anderen Beratern zusammenarbeiten?

Wer hat das Projektmanagement und damit den Prozesslead inne?

Wer bildet die Schnittstelle zum Endkunden (Klient)?

Kann der Projektleiter die verschiedenen Berater und Anspruchsgruppen miteinander koordinieren und aufeinander abstimmen?

Sind interdisziplinäre Fähigkeiten notwendig und verfügbar?

Will der Klient gewisse Berater aus seinem Umfeld berücksichtigen und falls ja, sind diese kompetent, um den Klienten bei seiner Nachfolgeregelung zu unterstützen?

Wurde ein gemeinsames und von allen Beteiligten getragenes Beratungsziel definiert (im Sinne einer Vision an die Adresse des zu gestaltenden Nachfolgeprozesses)?

Wie werden Meinungsverschiedenheiten und Konflikte gelöst?

Zentrale Fragen im Rahmen der Due Diligence (kleine Auswahl)

Existieren Deal-Breaker (unüberwindbare Altlasten, unwägbare Prozess- und Marktrisiken)?

Sind die ausgewiesenen Zahlen konsistent und nachvollziehbar?

Sind die dem Businessplan und dem Budget zugrundeliegenden Annahmen schlüssig?

Gibt es Unsicherheiten bei der Beurteilung steuerlicher oder sozialversicherungsrechtlicher Fragen?

Sind die Steuern und Abgaben ordnungsgemäss bezahlt oder zurückgestellt?

Sind die Aktiven werthaltig – vor allem im Verhältnis zu deren Verwendung?

Gibt es vertragliche Einschränkungen, welche die Stellung des neuen Aktionärs beeinträchtigen?

Sind Rechte von Minderheitsaktionären zu berücksichtigen?

Existiert ein Kaufs- oder Vorkaufsrecht, das die Aktien belastet?

Auf wen und wo, mit welchem Wirkungsradius sind Immaterialgüterrechte ausgestellt?

Sind bestehende Kreditverträge hinreichend sicher und/oder flexibel?

Existieren Bürgschafts-, Garantie-, Pfand- oder Patronatsverträge?

Genügen die Verkaufsunterlagen und -dokumente den Anforderungen hinsichtlich Umfang, Genauigkeit und Verlässlichkeit (Vertraulichkeitserklärung, Letter of Intent, Informations-Memorandum, Verkaufsdokumentation, verkäuferseitiger Due-Diligence-Bericht; Entwurf des Kaufvertrags)?

Wie wird die Kontrolle des Informationsflusses zwischen den beiden Parteien vor, während und nach dem Verkaufsprozess gestaltet?

Wie sind die Verträge mit Kunden, Lieferanten oder Schlüsselmitarbeitenden ausgestaltet? Welche Risiken beinhalten die Verträge?

Gibt es hängige Rechtsfälle und wie ist deren Risiko hinsichtlich Image und Erfolg einzustufen?

Entspricht die EDV und IT-Infrastruktur den heutigen Anforderungen?

Existieren relevante Umweltrisiken (Boden, Gebäude oder Produkthaftung)?



Weitere Beiträge zum Thema **«Gesamtmarkt»** finden Sie unter www.sгнаfo-praxis.ch



Weitere Beiträge zum Thema **«Projekt- und Zeitmanagement»** finden Sie unter www.sгнаfo-praxis.ch