



Arbeitsmittel «Bankgespräch»

Sichtweise:

Verkäufer:in / Käufer:in / Gemeinsame Sicht von Verkäufer-/Nachfolger:in

Vorgehen

Dieses Arbeitsmittel soll bei der Vorbereitung auf ein Gespräch mit der Bank unterstützen.

Gute Gesprächsvorbereitung

Bereiten Sie sich auf die Gespräche mit dem mit der Finanzierungspartnerin bzw. dem Finanzierungspartner vor. Die folgenden Fragen werden der Käuferschaft dabei in den meisten Fällen gestellt:

Warum wird das Unternehmen verkauft?

Was ist Ihre Motivation für den Kauf des Unternehmens?

Durch wen werden Sie im Kaufprozess begleitet (zum Beispiel treuhändisch Beauftragte, Beratungspersonen, Expertinnen und Experten)?

Wie wird der Wissenstransfer von der bisherigen zur neuen Eigentümerschaft sichergestellt?

Welche Qualifikationen und welchen Werdegang haben Sie bzw. das Management-Team?

Wie sind und wie werden innerhalb der Geschäftsführung die Zuständigkeiten und Stellvertretungen geregelt?

Wo sehen Sie die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken der Branche und des Geschäftsmodells des Unternehmens?

Stärken

Schwächen

Chancen

Risiken

Massnahmen:

Vorbereitung Dokumente

In der Regel werden bereits vor, mit oder nach dem Erstgespräch folgende Dokumente benötigt:

- Businessplan
- Jahresrechnungen der vergangenen drei Jahre des zu übernehmenden Unternehmens
- Finanzplanung über die nächsten fünf Jahre
- Liquiditäts- und Investitionsplanung
- Betriebsregistrauszug des Unternehmens und der Käuferschaft
- Steuererklärungen der Käuferschaft
- Lebensläufe der Käuferschaft sowie Schlüsselpersonen
- Falls vorliegend: Vertragsentwürfe (zum Beispiel Kaufvertrag oder Darlehensvertrag) und Unternehmensbewertung

Dieses Arbeitsmittel steht in Verbindung mit der Schrift «KMU Nachfolge und die Finanzierung»:



Schrift Nr. 09: KMU Nachfolge und die Finanzierung
Möglichkeiten und Grenzen der Finanzierung.
