VORLAGE · NACHFOLGE · CHECKLISTE

Wer begleitet Ihre Nachfolge?

8 Kriterien, an denen Sie eine gute Nachfolgebegleitung erkennen. Zum Ankreuzen für bis zu drei Kandidaten.

Von **Merag Shahzad**, Herausgeber Leitgrad und Vortrieb, mit **Michael Mare**, Mare Advisory

Kandidat A _____ Kandidat B _____ Kandidat C _____

8 KRITERIEN

	Kriterium	A	B	C
1	**Unabhängig** Weder mit der Familie verbunden noch in der Branche verflochten. **Warum: Wer die Familie seit Jahren kennt oder mit Kunden und Lieferanten verbandelt ist, sieht nicht frei.**	☐	☐	☐
2	**Ohne Eigeninteresse** Kein Interesse am Ausgang, etwa als möglicher Käufer oder Finanzierer. **Warum: Wer an einer bestimmten Lösung verdient, empfiehlt sie eher.**	☐	☐	☐
3	**Aus der Praxis** Führt selbst ein Unternehmen oder hat eines geführt. **Warum: Wer selbst eine Firma führt, weiss, wie schwer Loslassen ist.**	☐	☐	☐
4	**Erfahren** Hat mehrere Nachfolgen begleitet, auch innerhalb von Familien. **Warum: Jede Übergabe ist anders. Muster erkennt nur, wer mehrere gesehen hat.**	☐	☐	☐
5	**Ergebnisoffen** Prüft alle Wege: Familie, Management-Buyout, Verkauf an Zulieferer, Kunden oder Konkurrenten. **Warum: Der beste Weg zeigt sich erst im Vergleich.**	☐	☐	☐
6	**Unbequem** Spricht auch aus, wer in der Familie wirklich geeignet ist. **Warum: Die wichtigste Frage stellt oft niemand, weil alle am Tisch befangen sind.**	☐	☐	☐
7	**Mit Blick nach vorn** Fragt nach dem Leben nach der Übergabe und hilft, dafür ein Ziel zu finden. **Warum: Wer kein Ziel für danach hat, schiebt die Übergabe immer wieder auf.**	☐	☐	☐
8	**Transparent** Legt offen, wie sie bezahlt wird und ob sie an einer Lösung mitverdient. **Warum: Das Honorarmodell zeigt, wohin der Anreiz zeigt.**	☐	☐	☐
	Kreuze gesamt	☐	☐	☐

Wir entscheiden uns für _____ **Datum** _____

5 FRAGEN FÜRS ERSTGESPRÄCH

Stellen Sie diese Fragen vor jedem Auftrag und notieren Sie die Antworten. Wer bei Bezahlung oder Mitverdienst ausweicht, scheidet aus.

1 **Wie werden Sie bezahlt: pauschal, nach Stunden oder mit einem Erfolgshonorar?**

2 **Verdienen Sie an einer bestimmten Lösung mit, etwa an einem Verkauf oder an einer Finanzierung?**

3 **Wie viele Nachfolgen haben Sie begleitet, und wie viele davon innerhalb einer Familie?**

4 **Führen Sie selbst ein Unternehmen, oder haben Sie eines geführt?**

5 **Welche Wege würden Sie bei uns prüfen, und welchen halten Sie heute für den unwahrscheinlichsten?**

WANN SIE BEGINNEN SOLLTEN

ab 50
Über die Nachfolge nachdenken
Empfehlung des KMU-Portals des Bundes

ab 55
Begleitung suchen
alle Wege offen prüfen, mit der Familie ehrlich reden

vor 60
Einen Weg wählen
und einen Plan B schriftlich festhalten

62 bis 65
Übliches Übergabealter
laut KMU-Portal; 68 und später gilt als spät

danach
Umsetzen
mit einem Ziel für die Zeit nach der Übergabe

DIE LAGE IN DER SCHWEIZ

168 000
KMU wollen bis Ende 2030 ihr Eigentum übergeben.

35 %
davon mit mittlerem oder hohem Risiko, dass die Übergabe scheitert.

21 %
der Inhaber zwischen 66 und 90 nennen kein Übergabedatum.

DIE KÖPFE HINTER DER VORLAGE



Merag Shahzad
Herausgeber von Leitgrad und Vortrieb. Führt für Leitgrad die Nachfolge-Gespräche mit Schweizer Unternehmern.
LEITGRAD



Michael Mare
Unternehmer, begleitet mit Andy Amrein Familienunternehmen und Verwaltungsräte durch die Nachfolge.
Mare Advisory

Die ganze Anleitung mit Honorarmodellen und Rollen von Treuhand, Bank und Anwalt: **vortrieb.ch/nachfolgebegleitung-auswaehlen-checkliste**