

Nachfolgelösungen

Wer sein Unternehmen einer sinnvollen und nachhaltigen Nachfolge zuführen will, der/dem stehen einige Optionen zur Verfügung. Welche Lösung die geeignetste ist, kristallisiert sich in der Regel erst nach einem vielschichtigen Analyseprozess heraus.

Die familieninterne Nachfolge

Welche Unternehmerin oder welcher Unternehmer träumt nicht davon, ihr/sein Unternehmen an die nächste Generation, am liebsten an die eigenen Kinder, oder einfach familienintern weiterzugeben. Oftmals treten Nachkommen bereits früh in den Familienbetrieb ein, kennen das Unternehmen somit sehr gut und sind damit ein Garant für die Kontinuität und die Weiterführung von Familienwerten. Familienintern werden die Unternehmen häufig zu einem Vorzugspreis (Familiendiscount) und oft in Kombination mit Erbvorbezug, Schenkung oder grosszügigen Familiendarlehen weitergegeben. In vielen Fällen macht aber eine Fremdfinanzierung Sinn. Zum einen wird dadurch die Unternehmensübergabe an die nächste Generation auch aus finanzieller Sicht vollzogen. Zum anderen entsteht so auch für die Verkäuferin oder den Verkäufer Sicherheit. Schliesslich muss aus dem Verkaufserlös häufig das künftige Einkommen sichergestellt werden. Da die Lebenspläne der Nachkommen nicht immer denjenigen der Eltern entsprechen, müssen häufig familienexterne Lösungen gesucht werden.

Die unternehmensinterne Nachfolge

Oft finden sich geeignete Nachfolger*innen innerhalb des Unternehmens. Langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die fachlich sehr gut ausgebildet sind, über entsprechende Praxis-Erfahrung verfügen und vielleicht bereits in der Geschäftsleitung der Firma tätig sind, könnten durchaus potenzielle Nachfolger*innen sein (Management Buy Out). Da sie vielfach über einige Jahre einen wertvollen Beitrag zur Unternehmensentwicklung beigetragen haben, kommt oft ein reduzierter Kaufpreis (Mitarbeitendendiscount) zur Anwendung. Meistens reichen die Eigenmittel zur Übernahmefinanzierung nicht aus, so dass Verkäuferdarlehen ergänzt mit einer Bankfinanzierung die Begleichung des Kaufpreises ermöglichen.

Die unternehmensexterne Nachfolge

Findet sich keine geeignete familieninterne oder unternehmensinterne Lösung, muss eine «externe»

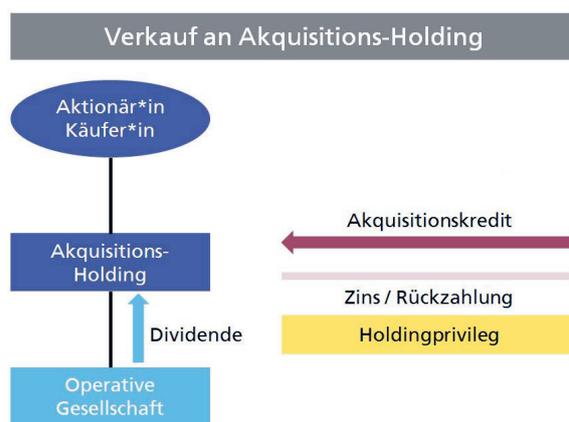
Nachfolge angestrebt werden. Potenzielle Käufer*innen können Personen sein, die das Unternehmen erwerben und selber auch operativ in der Gesellschaft tätig sein wollen (Management Buy In). Als Käufer*innen kommen aber auch Unternehmen in Frage, die eine horizontale oder vertikale Diversifikation suchen (Strategische Investoren). Der Unternehmenskauf kann aber auch eine reine Finanzanlage sein, die eine definierte Rendite abwerfen soll (Finanzinvestoren).

Die Liquidation

Als ultima ratio verbleibt noch die Liquidation, die jedoch das Ziel der Unternehmensnachfolge verfehlt. Trotzdem kann es sein, dass diese Variante mangels Kaufinteressenten*innen oder ungenügender Kaufpreis-Angebote ins Auge gefasst werden muss.

Die Akquisitionsholding

Unabhängig davon, welche Nachfolgelösung am Ende zum Tragen kommt, stellt sich die Frage, wer die Gesellschaftsanteile kauft. Die Käufer*innen eines Unternehmens können die Anteile entweder privat oder über eine neu zu gründende Kapitalgesellschaft (Akquisitionsholding) erwerben. Das Konstrukt über die Akquisitionsholding verkürzt dank Steuervorteilen die Rückführzeit von Krediten, die für den Unternehmenskauf in Anspruch genommen werden mussten. Ob der Nutzen der Zwischenschaltung einer entsprechenden Gesellschaft den damit verbundenen Aufwand übersteigt, muss im Einzelfall geprüft werden.



Haben Sie Fragen?

Ihre Beraterin oder Ihr Berater steht Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Weitere Informationen:

☎ 0844 811 811 ✉ info@sgkb.ch
👉 sgkb.ch/meinunternehmen