



Nr. 48, November 2016

ATO Treuhand AG

Tel. 031 306 66 66

Fax 031 306 66 00

[www.ato.ch](http://www.ato.ch)

E-Mail [ato@ato.ch](mailto:ato@ato.ch)

### **Unternehmensnachfolge in der KMU-Praxis**

In naher Zukunft steht bei über 70'000 kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Unternehmensnachfolge an. Die ATO Treuhand AG hat dies in ihrer 50-jährigen Firmengeschichte bereits zum zweiten Mal umgesetzt. Nebst den dabei gewonnenen Erfahrungen haben wir verschiedene Kunden zu diesem Thema erfolgreich unterstützt.

#### **Es gibt gute Gründe, die Nachfolgeplanung früh genug in Angriff zu nehmen!**

In den meisten Fällen drängt sich eine Nachfolgeplanung aus Altersgründen auf. Es gibt auch eine Vielzahl anderer Motive, z.B. den Wunsch, die Verantwortung abzugeben, neuen Herausforderungen nachzugehen, den Aufbau eines neuen Unternehmens, die Übernahme einer anderen Firma oder der Firmenausbau mit zusätzlichen Beteiligten.

Jede Nachfolge ist anders und benötigt Flexibilität der involvierten Parteien. Einige Grundsätze können dennoch festgehalten werden. Diese sind als Anregungen zu interpretieren und auf die konkrete Unternehmenssituation abzustimmen.

#### **Für eine erfolgreiche Nachfolgeplanung empfehlen wir aus der Sicht des Verkäufers:**

- Starten Sie mit einer Auslegeordnung der möglichen Nachfolgeformen
- Unterteilen Sie für sich Ihre Kriterien in Muss, Soll und „nice to have“
- Fokussieren Sie sich auf die favorisierte Variante und führen Sie erste Gespräche

- Sind Nachfolgebereitschaft und Kompetenzen potenzieller Nachfolger vorhanden?
- Gegebenenfalls ist die Familie in die Entscheidungsfindung einzubeziehen
- Strategische und operative Ziele der Unternehmung müssen allenfalls neu definiert werden
- Organisation und betriebliche Abläufe sollten zweckmässig, im Hinblick auf die Nachfolge, festgelegt werden
- Geschäftliche, nicht betriebsnotwendige und „private“ Aktiven klar bestimmen
- Machen Sie sich mit dem Unternehmenswert vertraut
- Gibt es unrentable Bereiche, welche saniert oder gar liquidiert werden sollten, um die operative Rentabilität zu verbessern?
- Die interne und externe Kommunikation muss gut vorbereitet und durchdacht sein
- Mit einem gut funktionierenden Team kann ein grosser Teil des Firmen-Know-how bewahrt werden. Fördern Sie das Team gezielt im Hinblick auf die Übergabe
- Suchen Sie gemeinsam mit dem Nachfolger nach Wegen zur Finanzierung der Übernahme
- Planen Sie die steuerlichen Dispositionen
- Überprüfen Sie Ihre Vorsorgesituation
- Erbrechtliche Aspekte sind einzubeziehen

## Erste Überlegungen beim Nachfolger

In der Anfangsphase liegt der Lead beim Verkäufer. Der Nachfolger sucht zu Beginn Antworten auf folgende Fragen:

- Ist die Finanzierung des Kaufpreises realistisch und tragbar?
- Bin ich bereit, mich voll und ganz als Unternehmer dem Geschäft zu widmen?
- Werde ich von meinem Umfeld und meiner Familie unterstützt?
- Bin ich gewillt, Zeit in die Pflege von bestehenden sowie in die Akquise von neuen Kunden zu investieren?
- Welche Chancen und Risiken bestehen mit oder ohne Entscheid zur Nachfolge?

Unterstützen Sie als Verkäufer Ihren Nachfolger bei der Beantwortung dieser Fragen. Das schafft Vertrauen und hilft das gemeinsame Ziel der erfolgreichen Nachfolge zu erreichen.

## Die Unternehmensnachfolge kann eine emotionale Herausforderung darstellen

*Das Erreichte loszulassen ist eine grosse Herausforderung. Die Reise ins Unbekannte ebenso.*

Damit wird ausgedrückt, dass auf beiden Seiten neue Lebensabschnitte beginnen und neue sowie bisher unbekannte Situationen angetroffen werden.

Es sind wegweisende Entscheidungen zu treffen, welche zumeist einmalig sind und Unsicherheiten hervorrufen können. Aus diesem Grund kann es von Vorteil sein, eine Vertrauensperson als Mentor beizuziehen.

Wenn beide Parteien eine offene Kommunikation pflegen und mit Verständnis füreinander reagieren, ist ein wichtiger Grundstein für die erfolgreiche Umsetzung gelegt.

Auf unserer **Homepage** unterstützen wir Sie mit zusätzlichen Unterlagen zur Nachfolge. Die *Facts Sheets*, unterteilt in einzelne Phasen, vertiefen die beschriebene Thematik.

Ferner finden Sie einen Link zur Diplomarbeit „Leitfaden für die Nachfolgeplanung in Klein - / Familienunternehmen“ unserer Mitarbeiterin, Frau Gabriella Affolter, dipl. Betriebswirtschafterin NDS HF.

