

## **Die persönliche Unternehmensberatung.**



**HSP – Nachfolge in Familienunternehmen**

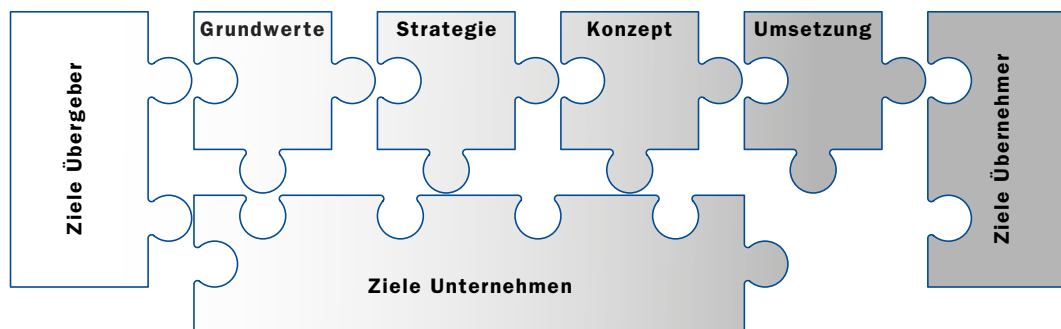
**Nachhaltig gelöst!**

# Nachfolge in Familienunternehmen

Die Regelung der Nachfolge in Familienunternehmen ist schwieriger als man meint. Neben sachlichen Themen müssen auch familiäre und emotionale Aspekte bei der Lösungsfindung berücksichtigt werden. Übergeber wie Übernehmer müssen sich mit schwierigen Fragen auseinandersetzen:

- Übergeber → Habe ich im Alter ein genügend hohes Einkommen?  
→ Wie kann ich meine Kinder fair behandeln?  
→ Ist die Lösung auch für meine Mitarbeiter gut?
- Übernehmer → Traue ich mir das überhaupt zu?  
→ Kann ich mit der moralischen Last seitens der Familie umgehen?  
→ Will ich das überhaupt?

Die Erarbeitung einer erfolgreichen Nachfolgelösung ist anspruchsvoll. Insbesondere bei Familienunternehmen ist es deshalb sehr hilfreich, wenn dieser Prozess von einem externen Berater begleitet wird.



## MBO/MBI

Beim Management Buyout (MBO), respektiv beim Management Buyin (MBI) wird die Führung der Unternehmung in die Hand des Managements übergeben. Doch nicht nur die Führung, sondern auch das Eigentum geht kurz- oder mittelfristig an das Management über. Aus leitenden Mitarbeitern werden Unternehmer. Dieser unternehmerische Übergang muss sorgfältig geplant und vorbereitet werden. Nur wenn dieser Übergang gelingt, sind die neuen Unternehmer auch in der Lage den Kaufpreis zu erwirtschaften.

Für die Finanzierung des Kaufpreises gibt es verschiedene Modelle. Das geht von Fremdfinanzierung durch Banken bis hin zu Earn out Modellen. Die geeignete Lösung muss gemeinsam erarbeitet werden.

Der Projektablauf ist fast identisch, denn im Kern geht es dem Management darum ein erfolgreiches Unternehmen weiterzuführen. Der zukünftige Erfolg ist die zentrale Basis für die Refinanzierung des Kaufpreises. Deshalb sind Businessplan, Unternehmenswert, Finanzierung und Vertragsgestaltung wichtige Erfolgsfaktoren. Für die Unternehmer müssen die Risiken und Chancen in einem ausgewogenen Verhältnis sein.

## Beratung des Eigners und/oder der Familie

Häufige Fragen des oder der Eigner:

- Was ist mein Unternehmen wert?
- Wie kann ich mein Unternehmen steuergünstig weitergeben?
- Soll ich das Unternehmen übergeben oder verkaufen?

Es ist klar, dass diese Fragen früher oder später beantwortet werden müssen. Doch vorher muss der Fokus auf andere Themen gelenkt werden. Aus diesem Grunde haben wir nachstehenden Projektablauf für den Nachfolgeprozess erarbeitet.

### Struktur des Projektes

#### IST-Analyse Eigner/Familie und Unternehmung

- Beurteilung der privaten Altersvorsorge, Vermögensanalyse
- Ziele, Erwartungen und Wertvorstellungen bezüglich Nachfolge
- Bewertung der Unternehmung
- Sicherheit von Vermögen und Einkommen nach Pensionierung
- Beurteilung der Nachfolgefähigkeit der Unternehmung

#### Eigner-Strategie (Grobkonzept)

- Vor- und Nachteile verschiedener Eigner-Strategien
- Gemeinsame Erarbeitung der Eigner-Strategie unter Berücksichtigung von Wertvorstellungen, Finanzen und Steuern
- schriftlich definierte Eigner-Strategie

#### Nachfolge-Konzept

- Erarbeitung des Nachfolge-Konzepts für Eigner und Unternehmung
- Klärung aller heiklen Bereiche: Steuern, Recht, Finanzen usw.
- schriftliches Nachfolge-Konzept

#### Umsetzung

- Erarbeitung Vertragskonzept und Leitung der Vertragsverhandlungen
- Erledigung aller anfallenden Arbeiten mit den involvierten Parteien (Steueramt, Banken, Versicherungen usw.) bis zum Projektende.
- Closing: Abschluss des Projekts

## Projekte der letzten 20 Jahre

### KLARER FENSTER

Fenster  
**schraner**

Schweini Fenster  
Suisse

FENSTER  
Karl Schmidhals AG

**VETTIGER**

Treuereva

TORGLER  
TREUHAND AG

Schaub  
Maier AG

Stella  
Bernrain

Schefer  
ENERGIE

Finning

SCHLOSS-BECK  
SCHAFFNER & CO. AG

stieger  
OSE 1962

WITTMER & CO. AG

Zwimeri an der Wutach

**WALSER**

rowa

**LOTZ**

Actienbrauerei  
Frauenfeld AG

GALLATI  
HEIZUNG · SANITÄR · SERVICE

GUYER  
Karl Schmidhals AG

Lauber  
IWISA

mülser  
Haustechnik

Handl GmbH  
ZIBICKER PRÄZISIONSTECHNIK AG  
Fertigungstechnik

Boutique Späti  
Ein Personal-Unternehmen der Migros

Rembrand

galledia group

BEDA STEINER KALTBRUNN

SCHNEIDER'S

mauchle  
stahlbau.

### Sind Sie interessiert?

Wollen Sie gerne mehr erfahren? Für ein erstes kostenfreies Gespräch stehen Ihnen Ralf Schröder, Josef Rusch, Kurt Naef und Urs Neuhauser gerne zur Verfügung.

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin: +41 71 243 04 60.



**Ralf Schröder**  
Dr. oec. HSG



**Josef Rusch**  
Exec. MBA HSG



**Kurt Naef**  
Dipl. Masch./Wirtsch.  
Ing. FH



**Urs Neuhauser**  
Iic. oec. HSG

**HSP**  **CONSULTING**

### Die persönliche Unternehmensberatung.

Simone Bonilla CAS GM HSG  
Max Dreussi Betriebswirt FH, MBA Roch./ Bern  
Klaus Haake Prof., Dr. oec. HSG  
Josef Rusch Exec. MBA HSG  
Manuel Morson Exec. MBA FH0, VR-CAS HSG  
Kurt Naef Dipl. Masch./Wirtsch. Ing. FH  
Urs Neuhauser Iic. oec. HSG  
Ralf Schröder Dr. oec. HSG  
Patrick Seliner Betriebsökonom FH  
Rico Thüler Dipl. Betr. & Prod. Ing. ETH  
Jaap van Dam Dr. rer. publ. HSG

### HSP Consulting AG

Splügenstrasse 9, Postfach  
CH-9008 St.Gallen | T +41 71 243 04 60  
info@hsp-con.ch | hsp-con.ch