

UNTERNEHMENSBEITRAG

Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung – mit Raiffeisen an Ihrer Seite

Die Netzwerkpartner in der Raiffeisen Gruppe haben die Erfahrung und unterstützen KMU und Gewerbebetriebe massgeschneidert in allen Prozessen rund um die erfolgreiche Nachfolge.

Wenn es um die Nachfolge geht, sind viele Emotionen und Unsicherheiten im Spiel. Wie geht man mit den unterschiedlichen Erwartungen um? Wie stellt man das Unternehmen Jahre vor der eigentlichen Übergabe auf? Das will vor den finanziellen Fragen geklärt sein. Nach aktuellen Studien stehen über 70'000 Unternehmen in der Schweiz vor der Herausforderung, in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln zu müssen. Dies entspricht einem Anteil von rund 14 Prozent aller Unternehmen. Einerseits ist es für Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig, die Zukunft des persönlichen Lebens-

werks zu sichern. Andererseits spielen aber auch finanzielle Aspekte eine wichtige Rolle, zumal in inhabergeführten Unternehmen oftmals viel Eigenkapital gebunden ist. Gelingt die Nachfolge nicht, kann dies zur Liquidation führen und es gehen Arbeitsplätze, Know-how und Kapital verloren.

Frühzeitig zentrale Fragen beantworten

Die ersten Fragen rund um eine erfolgreiche Nachfolge lassen sich am einfachsten mit neut-

ralen Spezialisten beantworten, die eine Aussen-sicht einbringen. Welcher Zeitpunkt für den Start der Nachfolge ist der richtige? Wie macht man die Übergabe seines Unternehmens zur Win-win-Situation für alle? Bleibt das Unternehmen in Familienhand oder muss eine andere Lösung gefunden werden? Wie kann der genaue Wert des Unternehmens ermittelt werden? Was muss in steuerlicher Hinsicht beachtet werden? Raiffeisen verfügt über Erfahrung in der Beratung und Abwicklung von Nachfolgelösungen. Mit ihren Netzwerkpartnern kann die Bank KMU im ganzen Lebenszyklus begleiten.

INTERVIEW

«Der Familienfriede ist zentral»

Kurt Müller ist Leiter des Raiffeisen Unternehmerzentrums (RUZ) am Standort Gossau. Der ehemalige Unternehmer spricht über die optimale Nachfolgeregelung.



IM INTERVIEW

Kurt Müller ist der Leiter des Standorts Gossau und bringt langjährige, internationale Führungserfahrungen in der Industrie mit. Der Elektronik-Ingenieur weiss, wie man Unternehmen aufbaut, reorganisiert, weiterentwickelt und übergibt und trägt zur industriellen Kompetenz im RUZ bei.

Wie unterstützt das Raiffeisen Unternehmerzentrum die Unternehmer bei der Nachfolge?

Ganz zu Beginn offerieren wir dem Unternehmer ein kostenloses Erstgespräch. Wir versuchen herauszufinden, was dem Unternehmer in der Nachfolge wichtig ist, ohne gleich Lösungen vorzuschlagen. Wo steht er? Was will er? Was hat er schon getan? Nachfolgeregelungen sind – speziell familienintern – ein sehr emotionales Thema. Es geht also vorerst um die Emotionen, die Erwartungen. Zahlen interessieren uns erst viel später.

Wie unterscheidet sich das RUZ von anderen Anbietern?

Wir denken den Prozess vom Ende her: Die Nachfolge ist nicht nur dann geglückt, wenn das Unternehmen erfolgreich weitergeführt wird, sondern wenn die Unternehmer-Familie auch nach der Übergabe im Frieden miteinander lebt.

Auch wenn nicht alle Kinder ins Unternehmen involviert sind, müssen sie in die Entscheidungsfindung einbezogen werden. Das ist unser emotional geprägter Ansatz, der sehr erprobt ist. Emotionale Gespräche werden in der Praxis gerne verdrängt und ohne neutralen Partner selten konstruktiv geführt. All das Unausgesprochene führt schliesslich nach der Übergabe in vielen Fällen zu unüberwindbaren Hürden. Das möchten wir vermeiden.

Können Sie einige Beispiele nennen?

Beleuchten wir als Beispiel die Rolle des Abtretenden. Arbeitet er noch mit? Kommt er täglich zum Kaffee, um dem Nachfolger über die Schulter zu blicken? Kann er so unbewusst Entscheide beeinflussen? Das muss man klar diskutieren. Darauf legen wir viel Wert. Nachfolgeregelung lernt man nicht. Meist macht man das einmal in seinem Leben, und dann muss es auf Anhieb sitzen.

Und wann befasst sich das RUZ mit den «Hard Facts», den Zahlen?

Wenn alle Beteiligten der Überzeugung sind, dass man auf dem richtigen Weg ist – mit klaren Werten und Abmachungen. Dann nämlich sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Und dann können wir auch viel offener über Finanzen, Steuern und Vorsorge sprechen. Bei diesen Themen ziehen wir andere Unternehmer – unsere RUZ Experten – bei. Sie sind Spezialisten, die bereits viele Nachfolgeregelungen erfolgreich begleitet haben.

INTERVIEW

«Eine optimale Vorbereitung vereinfacht den Verkauf»

Die Business Broker AG ist auf den Verkauf von KMU und Unternehmensbewertungen spezialisiert. Worauf es dabei ankommt und wie man einen Käufer findet, erläutert Britta Häberling.



IM INTERVIEW

Britta Häberling ist Geschäftsführerin der Business Broker AG. Sie absolvierte einen Executive MBA HSG und konnte nach mehreren Jahren Führungserfahrung in der Finanzindustrie ihr Wissen für Reorganisationen und Fusionen ausbauen und nun weitergeben.

Frau Häberling, welche Herausforderungen sind beim Unternehmensverkauf zu bewältigen?

Ein Unternehmensverkauf ist eine sehr anspruchsvolle und komplexe Angelegenheit, bei der es rechtliche, buchhalterische, steuerliche, aber auch emotionale Aspekte zu berücksichtigen gilt. Die schwierigste Aufgabe liegt sicherlich darin, auf dem Markt einen passenden Käufer und Nachfolger zu finden, der zum einen die finanziellen Mittel und zum anderen die nötige Fachkompetenz besitzt.

Was gilt es zu beachten, damit der Verkauf gelingt?

Der erste Schritt liegt darin, sämtliche Unterlagen zusammenzutragen, denn ein potenzieller Käufer wird vieles über das Unternehmen wissen wollen. Nur so ist man in der Lage, Transparenz zu schaffen und die Verkaufsverhandlungen zielgerichtet zu führen. Bei der Käufersuche muss man das Angebot bedacht vermarkten und einen marktgerechten Preis festlegen. Es sind häufig überhöhte Preisvorstellung, die einen Verkauf

scheitern lassen. Anschliessend müssen präzise Verträge aufgesetzt werden.

Wie wird der Unternehmenswert ermittelt?

Anerkannte Bewertungsmodelle können dem Eigentümer einen Eindruck von einem möglichen Unternehmenswert geben. Dabei wird oftmals ein Mix aus substanzbasierten und ertragsbasierten Methoden angewandt. Es ist allerdings zu beachten, dass aus allen diesen Methoden theoretische Werte resultieren. Der Marktpreis selbst ist das Resultat aus Angebot und Nachfrage und kann sich so von den errechneten Werten unterscheiden.

Einen Käufer zu finden, ist nicht einfach. Wie geht man die Suche am besten an?

Diskretion und Vertraulichkeit sind bei einem Verkaufsprozess äusserst wichtig, gleichzeitig muss für das Angebot ein Markt geschaffen und mögliche Käufer gefunden werden. Infrage kommen Privatpersonen, andere Unternehmen

RAIFFEISEN
Lösungen für Unternehmer

RUZ | **businessbroker** | **VORSORGE PARTNER**

RAIFFEISEN UNTERNEHMERZENTRUM (RUZ) BEI FIRMEN- ODER FAMILIENINTERNER NACHFOLGE

Soll das Unternehmen einem Familienmitglied oder einem verdienten Mitarbeitenden weitergegeben werden? Dann bietet das RUZ Unterstützung an den drei Standorten in Gossau, Baar und Aarau-West. Im RUZ arbeiten gestandene Unternehmer, die ihre Erfahrungen rund um das Thema Generationenwechsel einbringen. Ganz nach dem Prinzip «für Unternehmer, von Unternehmern» werden Unternehmer durch alle Prozesse auf Augenhöhe begleitet.

www.ruz.ch

VORSORGE PARTNER AG FÜR DIE RICHTIGE VORBEREITUNG

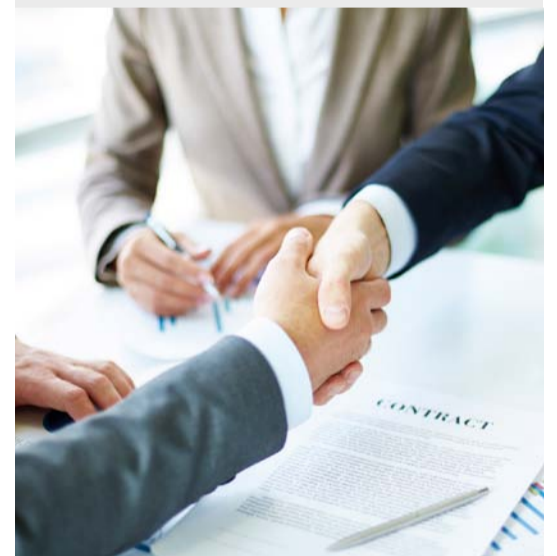
Die Vorsorge Partner AG bietet sowohl für KMU als auch für Grossunternehmen Vorsorge- und Finanzlösungen an und ist Ansprechpartner für Fragen rund um BVG und Personenversicherungen.

www.vorsorgepartner.ch

FIRMENVERKÄUFE ÜBER BUSINESS BROKER

Wenn es um einen Firmenverkauf an Dritte geht, bietet Business Broker AG als grösstes Beratungs- und Vermittlungsunternehmen im KMU-Bereich Hilfe beim Verkauf. Aktuell betreut das Unternehmen über 250 Mandate. In der zehnjährigen Firmengeschichte konnten die Spezialisten mehr als 400 Projekte erfolgreich abschliessen.

www.businessbroker.ch



mit einer Wachstumsstrategie oder auch private oder institutionelle Anleger. Mit der Käufersuche, die einige Stolpersteine bereithält, sind die meisten Firmeneigentümer überfordert. Professionelle Vermittler und Berater mit der nötigen Verkaufserfahrung und einem umfangreichen Käufernetzwerk können wertvolle Unterstützung leisten.

Welche Hilfestellungen bietet die Business Broker AG?

Business Broker begleitet Firmeneigentümer durch den ganzen Prozess. In den vergangenen zehn Jahren haben wir uns von der Pionierin zur Marktführerin für externe Nachfolgeregelung für KMU entwickelt und können auf Erfahrungswerte aus über 400 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen zurückgreifen. Wir verfügen nicht nur über ein grosses Käufernetzwerk mit über 20'000 registrierten Kontakten, sondern betreiben auch sehr erfolgreich eine eigene Marktplattform für Unternehmen.