Dynamisches Duo: Rätus Donatsch (l.) und Thomas Germann

Ageba Gruppe: Sorgfältig geplante Nachfolge zahlt sich aus

Die Gestaltung einer erfolgreichen Nachfolgeregelung ist für Unternehmer oft eine grosse Herausforderung. Als Treuhänder dürfen wir viele unserer Kunden bei diesem Prozess begleiten. Wir können deshalb auf einen reichen Schatz an Erfahrungen zurückgreifen. Jede einzelne Lösung ist so individuell wie die beteiligten Menschen und Unternehmen.

Im Sinne eines Gedankenanstosses zeigen wir hier einige Herausforderungen auf, die anlässlich eines Nachfolgeprozesses fast immer relevant sind:

Persönliche Aspekte

Der Zeitpunkt der Übergabe des Unternehmens sollte wohlüberlegt und in die Zukunftsplanung des Unternehmers mit einbezogen werden. Idealerweise beginnt sich der Unternehmer bereits zehn Jahre vor seiner ordentlichen Pensionierung mit dem Thema Nachfolge zu beschäftigen. Der Unternehmer muss in dieser Zeit seinen natürlichen inneren Widerstand abbauen, damit er zum Zeitpunkt der Übergabe auch emotional bereit ist, loszulassen und den Nachfolgern freie Hand zu lassen.

Finanzielle Faktoren

Das Unternehmen sollte frühzeitig auf die Übergabe vorbereitet werden. Allenfalls können nicht betriebsnotwendige Aktiven, zum Beispiel Liegenschaften, desinvestiert oder ins Privatvermögen verschoben werden. Durch einen über mehrere Jahre gestaffelten Bezug von Substanzdividenden kann das Unternehmen «leichter» und damit für einen potenziellen Käufer erschwinglicher gemacht werden. Der Unternehmenswert sollte anschliessend realistisch definiert werden, allenfalls auch mit einer Earn-Out-Komponente. Die Transaktionen werden idealerweise steuerlich optimiert.

Im Hinblick auf die Finanzierbarkeit des Rentenalters des Unternehmers sind die Bildung von Privatvermögen und die Vorsorgeplanung zentrale Elemente, die ebenfalls frühzeitig geplant werden müssen. Aber auch die Finanzierung durch die Nachfolger wird regelmässig zur Herausforderung.

Familieninterne oder familienexterne Nachfolge?

Der Unternehmer muss sich mit der Frage auseinandersetzen, ob die Geschäfte in der Familie bleiben sollen. Vielleicht ist es aber aus Marktgründen vorteilhafter, das Unternehmen an ein grösseres Unternehmen oder eine Firmengruppe zu verkaufen, solange es wirtschaftlich erfolgreich ist.

Praktische Umsetzung

Gibt es mehrere Kandidaten? Klärende Gespräche können helfen, die richtigen Entscheidungen zur rechten Zeit zu treffen. Die Nachfolgegeneration wird am besten vorgängig ins Team integriert, auch um die Mitarbeitenden auf die neue Situation vorzubereiten. Die Nachfolger werden rechtzeitig in die Aufgaben der Geschäftsführung eingeweiht und die Verantwortung wird schrittweise übergeben. Allenfalls können themenbezogene Weiterbildungen zusätzlich unterstützen.

Gibt es mehrere Nachkommen, welche die Unternehmensnachfolge jedoch nicht gemeinsam antreten wollen oder können? In diesem Fall müssen die ehe- und erbrechtlichen Fragen geklärt werden, damit niemand bevorzugt oder benachteiligt wird. Auch muss entschieden werden, ob das Unternehmen vererbt oder verkauft werden soll.

Es ist ratsam, verschiedene Handlungsvarianten zu planen. Dies schafft eine gewisse Flexibilität, wenn der Übergabeprozess nicht wunschgemäss verläuft.

Von Experten beraten

Die Spezialisten der AGEBA Gruppe begleiten Sie dabei, den Prozess der Nachfolgeregelung sorgfältig und strukturiert zu planen. Sie zeigen Ihnen Handlungsvarianten auf und unterstützen Sie bei deren Umsetzung. Die beiden Geschäftsführer Thomas Germann und Rätus Donatsch freuen sich, Sie bei einem unverbindlichen Gespräch kennenzulernen. ■

AGEBA TREUHAND AG
STEPHAN REVISIONS AG

Ageba Treuhand AG ▪ Stephan Revisions AG
Hofackerstrasse 3a, 4132 Muttenz
Tel. 061 467 96 66 ▪ www.ageba.ch