

Die persönliche Unternehmensberatung.



HSP – Nachfolge in Familienunternehmen

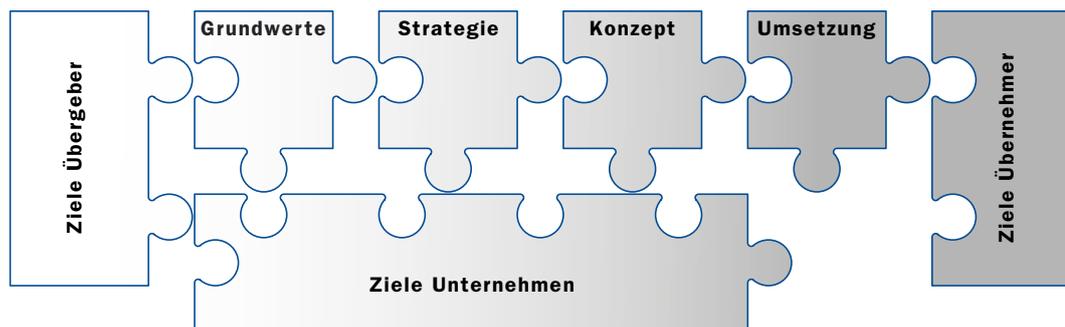
Nachhaltig gelöst!

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

Schweiz Fenster
Suisse

FENSTER
Kontakt: Adolfskeller AG

VETTIGER

Treuereva

TORGLER
TREUHAND AG

**Schaub
Maier AG**

Stella
Bernfain
Wirtschaftsprüfung AG

Schefer
ENTWERFER

WALSER

SCHLOSS BECK
FACHFÜR
BAU- UND
RECHENGENDE

stieger OSE 1962

WITENBERGER & CO.

Zwimerel an der Wutach

WALSER

rowa

LOTZ

Actienbrauerei
Frauenfeld AG

GALLATI
HEIZUNG · SANITAR · SERVICE

GUYER
Kontakt: Wutach AG

Lauber
IWISA

mülser
Haustechnik

Handl GmbH
ZIBICKER PRÄZISIONSMECHANIK AG
Fertigungstechnik

Boutique **Späti**
Ein Personal-Unternehmen | Logistik

Rembrand

galledia group

BEDA STEINER KALTBRUNN

SCHNEIDER

mauchle
stahlbau.

Sind Sie interessiert?

Wollen Sie gerne mehr erfahren? Für ein erstes kostenfreies Gespräch stehen Ihnen Ralf Schröder und Josef Rusch in St. Gallen 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

HSP  **CONSULTING**

Die persönliche Unternehmensberatung.

Simone Bonilla CAS Art Direction HSLU
Klaus Haake Prof., Dr. oec. HSG
Josef Rusch Exec. MBA HSG
Ralf Schröder Dr. oec. HSG
Patrick Seliner Betriebsökonom FH
Rico Thüler Dipl. 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 | www.hsp-con.ch