

## Familienunternehmen - Unternehmensnachfolge



Weltweit werden 60-bis 90 Prozent der Unternehmen als Familienunternehmen bezeichnet, in der Schweiz sind es 88 Prozent, in Deutschland 84 Prozent (wobei ein Grossteil Klein- und Mittelunternehmen sind). 30 Prozent der Unternehmen an der Schweizer Börse sind familiendominiert. Der Anteil am Bruttosozialprodukt wird auf 50- bis 90 Prozent geschätzt. Zwischen 40 bis 80 Prozent aller Arbeitnehmer sind in Familienunternehmen beschäftigt. Gemäss Statistik werden In den nächsten 5 Jahren in der Schweiz ca. 18.5 Prozent vor dem Thema der Nachfolge stehen.

Die meisten Unternehmer träumen davon, ihr Lebenswerk am Ende eines erfüllten Lebens einem Nachkommen zu übergeben. Eine Studie zeigt, dass zwei Drittel aller Familienunternehmen zu lange zögern und die Planung hinausschieben. Dies hat zur Folge, dass die Nachkommen den elterlichen Betrieb nicht mehr übernehmen, weil sie zwischenzeitlich ihre eigene Existenz aufgebaut haben.

Die Kultur eines Unternehmens ist geprägt vom Unternehmer. Eine Nachfolgeregelung ist für den Übergeber und für alle Beteiligten eine grosse Herausforderung, egal ob intern, extern, oder bei einem Verkauf. Hier spielen die Emotionen eine grosse, oft unterschätzte Rolle. Nicht nur die steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Punkte müssen geregelt werden, sondern auch die Interessen und Bedürfnisse des Unternehmers dürfen nicht ausser Acht gelassen werden, nicht zu vergessen die Altersvorsorge.

Viele Unternehmen besitzen Immobilien, oder die Wirtschaftlichkeit wird sogar von Immobilien und Finanzprodukten gestützt. Hier zeigt sich die enge Verflechtung von Kapital, Familie und Unternehmen. Bei Kapitalstrukturen welche Fremdkapital oder Immobilienbesitz im Unternehmen haben, kann es sehr schwierig sein, einen Käufer oder Nachfolger zu finden der das Unternehmen kaufen oder übernehmen kann, da der Preis für das Unternehmen zu hoch wird.

Eine Nachfolgeplanung bracht eine gewisse Zeit, insbesondere, wenn man beispielsweise das Geschäfts-in Privatvermögen umschichten will. Hier sollten alle Möglichkeiten der steueroptimalen Übertragung der Unternehmensteile und des Privatvermögens frühzeitig geprüft und entsprechende Massnahmen rechtzeitig eingeleitet werden.

Bei Umstrukturierungen sind die Steuerfolgen zu beachten um eine Transaktion möglichst steuerneutral abzuwickeln (Fusion, Umwandlung, Spaltung, Ausgliederung, Vermögensübertrag, Austausch, Ersatzbeschaffung).

Bei einer Übergabe an einen würdigen Mitarbeiter, an einen externen Übernehmer oder an einen Käufer bieten sich folgende Formen an:

- (Management buy-out), Unternehmensverkauf an das eigene Management
- (Management-Buy-in), die Übernahme , Unternehmensverkauf an fremde Manager
- Verkauf an einen strategischen Käufer
- Verkauf an einen anderen Käufer

Hat man sich zu einem Verkauf entschlossen, sollte man die Firma vorgängig möglichst attraktiv aufbereiten, denn die Attraktivität erhöht den Preis

- Steuerfolgen abklären und allfällige Sperrfristen sollten eingehalten werden
- betriebsnotwendigen Mittel behalten, den Rest, zB. Immobilien herauslösen oder verkaufen
- Privatvermögen und Geschäftsvermögen trennen
- Gesellschaftsform überprüfen
- Funktionierendes Team aufbauen
- Unrentable Bereiche sanieren oder liquidieren

Um einen Generationenwechsel, einen Verkauf oder eine Übernahme erfolgreich durchzuführen und abzuwickeln braucht es Vertrauen, eine gute Vorbereitung, Planung und Abwicklung.

Wir beraten und unterstützen Sie mit unserem Team und stehen Ihnen gerne für weitere Fragen zur Verfügung