

«Wie gestalte ich meine erfolgreiche Firmennachfolge?»

Aus betriebs- und volkswirtschaftlicher Sicht kommt einer vorausschauenden Nachfolgeplanung im KMU-Umfeld eine hohe Bedeutung zu. Schweizweit sind jährlich rund 40 000 Arbeitsplätze durch nicht funktionierende Nachfolgen betroffen. Gemäss Schätzungen gibt es allein im Kanton Solothurn 2000 Firmen, in welchen die Inhaber über 60 Jahre alt sind. Das unterstreicht die Aktualität des Themas «Nachfolgeregelungen».

Reto Schoch und Tom Schär (Text und Grafiken)

Aus Erfahrungen lässt sich ableiten, dass ein durchdachter, im Detail geplanter Prozess das Grundelement für eine erfolgreiche Nachfolge darstellt. Dabei müssen Aspekte wie Verkaufszeitpunkt, aktive Suche und Selektion eines Nachfolgers, aber auch die komplexe Angelegenheit der steuerlichen Betrachtung bereits in der Vorbereitung berücksichtigt werden.

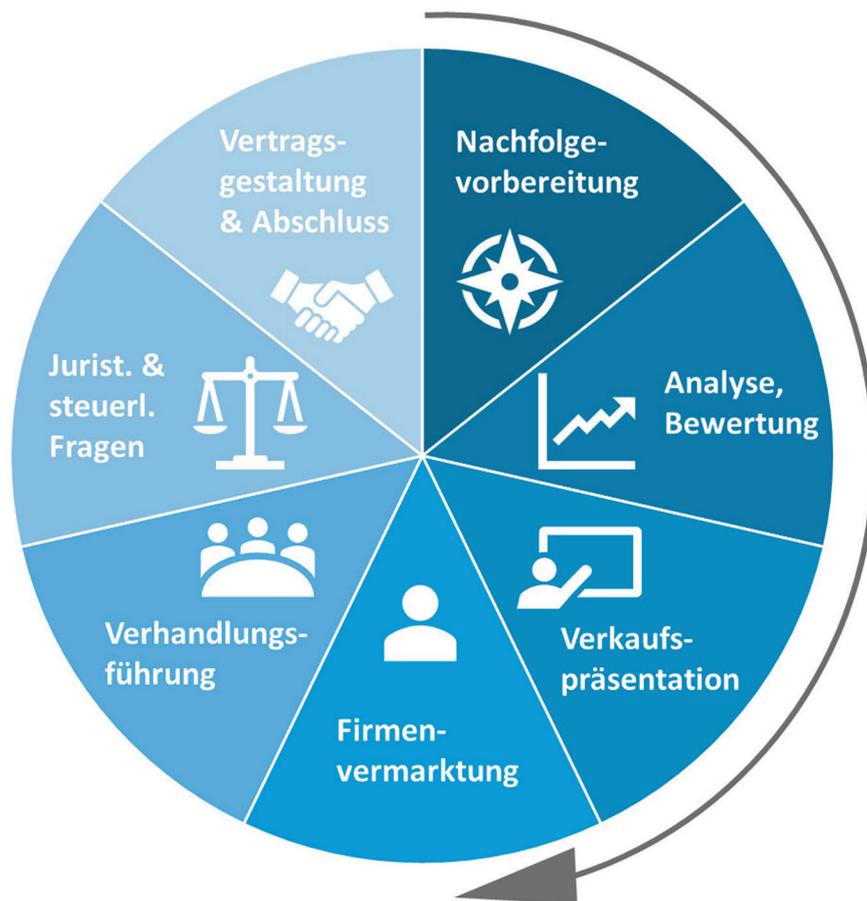
Oft können Inhaber von KMU beim Verkauf keinen fairen Preis erzielen. Ursache dafür sind eine falsche Bewertung oder zähe Verhandlungen. Gegebenenfalls platzt der «Deal» trotz langwierigem Prozess vollständig, sodass wieder bei null begonnen werden muss. Es ist zu berücksichtigen, dass sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite durch eine steuerliche Planung und durch die Schaffung spezieller Strukturen eine erhebliche finanzielle Entlastung erzielt werden kann. Eine steuerliche Optimierung auf Käuferseite ist aus Tragbarkeitsgründen ebenfalls von Bedeutung.

Oft hilft eine kompetente Beratung

Wie eine kompetente Beratung durch Spezialisten zum Ziel führen kann, erläutert das nachfolgende Beispiel. Ein Inhaber eines KMU hielt seit Jahren nach einem Nachfolger Ausschau. Aufgrund fehlender Ressourcen, fehlendem Netzwerk und fehlender Erfahrung in Nachfolgefragen gelang es ihm jedoch nicht, einen Verkauf zu realisieren. Ein firmeninterner Abschluss war trotz Kompromissbereitschaft auch nicht möglich. Mit der Unterstützung durch einen externen Berater wurde ein individualisierter Prozess erarbeitet, welcher die erfolgsrelevanten Punkte berücksichtigte.

Ein auf Steuerfragen fokussierter externer Berater ist kompetent, um in der

Der Nachfolgeprozess im Überblick



Ein Nachfolgeprozess besteht nicht nur aus den einzelnen Schritten. Damit in einer Nachfolge das beste Resultat erzielt werden kann, sind unter Umständen auch individuelle Anpassungen erforderlich.

Projektvorbereitung die Firma steuerlich und organisatorisch zu optimieren und damit sicherzustellen, dass keine unnötigen Abgaben zu leisten sind. Im vorliegenden Fall führten eine Analyse der Bücher sowie eine detaillierte Betrachtung des Firmen-Knowhows zur Erkennt-

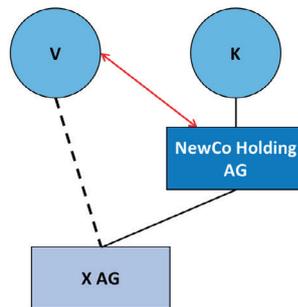
nis, dass der Inhaber sein Unternehmen unter Preis und ohne griffige Argumente anbot. In Gesprächen wurde herauskristallisiert, welche Perle die Firma für einen Käufer darstellen kann, was nach einem professionellen Suchprozess zu einem Verkaufsabschluss beitrug.

Nachfolge-seminar kgv

Der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband (kgv) beabsichtigt, am Montag, 8. April 2019 ein weiteres Nachfolge-seminar mit den Autoren dieses Beitrags, Reto Schoch, SoVadis GmbH, und Tom Schär, Schaertax AG, als Referenten durchzuführen. Anmeldungen sind bereits jetzt möglich per Mail an

alissia.salini@kgv-so.ch.

Firmenerwerb über eine Akquisitionsgesellschaft



Käufer :

- Gründung Holding
- Kauf X AG über neu gegründete Holding gegen Darlehen
- Steuerfreie Rückführung Darlehen mittels jährlich erwirtschafteter Gewinne
- Sperrfrist 5 Jahre für Bezug Substanzdividende, wenn Beteiligung > 20% (indirekte Teilliquidation gem. Art. 20a Abs.1 DBG)
- Kein Steueraufkommen

Der Erwerb einer Firma kann auch über eine Akquisitionsgesellschaft abgewickelt werden, konkret durch die Gründung einer Holding (GmbH oder AG) zur steuerfreien Rückführung des Kaufpreises für den Käufer.

Die Autoren

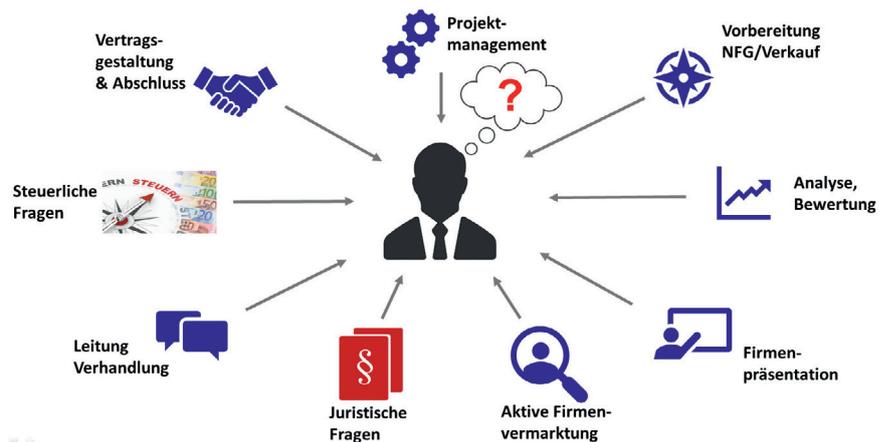


Reto Schoch ist Ingenieur Agronom FH, Wirtschaftsingenieur FH und Absolvent eines Executive Masterstudiums FH. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Firmenbewertung, der Rekrutierung und der Suche und Selektion von Firmennachfolgern. Er ist Inhaber von SoVadis GmbH in Zuchwil.
www.sovadis.ch;
reto.schoch@sovadis.ch



Tom Schär ist Diplomierter Bankfach-, Finanzplanungs- und Steuerexperte. Sein Tätigkeitsgebiet umfasst die steuerliche und juristische Beratung sowie Begleitung von Kunden im Rahmen der Unternehmensnachfolge und -umstrukturierung. Er ist Inhaber der Schaertax AG in Solothurn.
www.schaertax.ch;
tom.schaer@schaertax.ch

Die Themenbereiche bei einer Nachfolgeregelung



Bei einer Nachfolgeregelung oder einem Firmenverkauf handelt es sich um einen komplexen Prozess, bei welchem eine externe Beratung den Inhaber fachlich und zeitlich deutlich entlasten kann und zu einem qualitativ hochstehenden Ergebnis beiträgt.

Bereits in den Verhandlungen ist ab Transaktionen von 200 000 Franken darauf zu achten, dass auf Käuferseite die richtigen Strukturen geschaffen werden. Es gilt zu vermeiden, dass Nachfolger bei der Rückführung des Kaufpreises während Jahren mit unnötigen Steuerlasten zu kämpfen haben.

Die Erfahrung zeigt, dass sich viele Firmeninhaber nebst ihrer Beanspruchung im operativen Geschäft mit der erstmaligen Herausforderung, welche eine Nachfolgeregelung darstellt, oft schwertun. Zudem fehlen ihnen fundierte Kenntnisse in Bereichen wie Bewertung, Suche und Selektion bis hin zu

Steuer- und juristischen Fragen. Hier erweist sich das Wissen von Spezialisten als unentbehrlich.

Aus der Praxis kann zudem abgeleitet werden, dass sich viele Unternehmer zu spät oder nie mit ausreichender Intensität mit einer Nachfolgeregelung befassen, was nicht selten zu einer Betriebsaufgabe führt. Das ist die schlechteste aller Lösungen. Es lohnt sich also, das Thema Nachfolge frühzeitig anzugehen und sich auch mit kompetenten Spezialisten darüber zu unterhalten. Dies mit dem Ziel, ein Lebenswerk im Interesse von Firma und Mitarbeitenden – intern oder extern – an die nächste Generation zu überführen.