



NACHFOLGEREGELUNG in der Praxis



Über uns:

Thomas Roniger

Dipl. Treuhandexperte

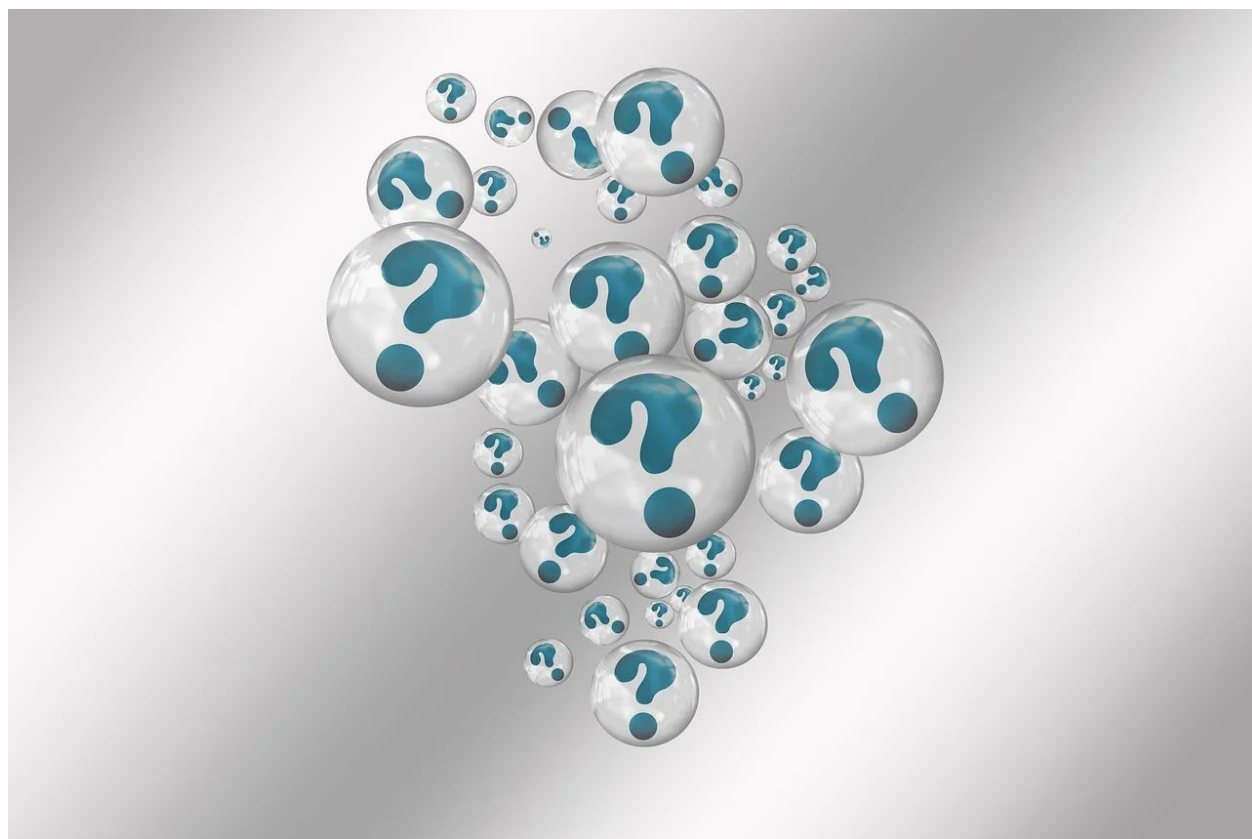
Geschäftsführer und Partner Treuhand Strasser AG

Maurice Hartenbach

Dipl. Bauing. ETH/SIA

Mitinhhaber Hartenbach & Wenger AG







- Wie viel ist mein Unternehmen Wert?
- Wie bewertet man ein Unternehmen?
- Ist mein Unternehmen interessant für einen
- Muss ich 5 Jahre vorher eine AG gründen?
- Mein Sohn oder meine Tochter sind als Nachfolger noch nicht ganz so weit, wie kann ich sicher stellen, dass ich noch genug Einfluss habe?



- Welche Steuern löst der Verkauf meines Unternehmens aus?
- Wie lange dauert eine Vertragsverhandlung?
- Wann soll ich mit der Nachfolgeplanung beginnen?
- Wer kommt als Nachfolge für mein Unternehmen in Frage?
- Was wird in einem Kaufvertrag geregelt?
- Brauche ich einen Berater?



- Brauche ich einen Vermittler?
- Was gibt es für Lösungen, wenn man sich mit dem Käufer nicht über den Preis einigen kann?
- Was passiert mit den laufenden Verträgen (Mietvertrag, Arbeitsverträge, etc.)
- Wie kann ich für meinen Nachfolger noch tätig sein?
- Was mache ich nach meiner Pensionierung?

1. Was mache ich nach meiner Pensionierung?



1. Was mache ich nach meiner Pensionierung?





2. Wann soll ich mit der Nachfolgeplanung beginnen?

**5 – 10 Jahre
vor geplanter Übergabe**

3. Ist mein Unternehmen interessant für einen Nachfolger?





4. Wer kommt als Nachfolger für mein Unternehmen in Frage?

- Management-Buy-out (MBO)
- Management-Buy-in (MBI)
- Verkauf an einen strategischen Partner
- Finanzinvestor
- Börsengang IPO



Wer kommt als Nachfolger für mein Unternehmen in Frage?

- Management-Buy-out (MBO)
- Management-Buy-in (MBI)
- Verkauf an einen strategischen Partner
- ~~Finanzinvestor~~
- ~~Börsengang IPO~~



Brauche ich einen Berater und/oder Vermittler?

- Rechtliche Fragen (Vertrag, Arbeitsrecht, Mietrecht)
- Steuerliche Fragen
- Bewertungsfragen
- Erbrecht / Eherecht
- Finanzierungsfragen
- Betriebswirtschaftliche Fragen
- Sozialversicherungsrecht
- etc

Wie lange dauert eine Vertragsverhandlung?





Wie viel ist mein Unternehmen Wert?

- So viel, wie die Übernehmer bereit sind und fähig sind zu bezahlen?

Wie bewertet man ein Unternehmen?

Wer bewertet ein Unternehmen?





Wie viel ist mein Unternehmen Wert?

ABER:

Unternehmenswert gemäss
Bewertung

≠

Kaufpreis im Vertrag



Was gibt es für Lösungen, wenn man sich mit dem Käufer nicht über den Preis einigen kann?





Wie soll ein Nachfolger mein Unternehmen bezahlen können?





Kann ich für meinen Nachfolger noch tätig sein?

Mein Sohn oder meine Tochter sind als Nachfolger noch nicht ganz soweit, wie kann ich sicher stellen, dass ich noch genug Einfluss habe?



Weitere Fragen?

- Muss ich 5 Jahre bevor ich verkaufe eine AG gründen?
- Welche Steuern löst der Verkauf meines Unternehmens aus?
- Was passiert mit den laufenden Verträgen (Mietvertrag, Arbeitsverträge, etc.)?



Was wird einem Kaufvertrag alles geregelt?

- Käufer
- Verkäufer
- Gegenstand des Kaufvertrages
- Preis / Preisgestaltung
- Zeitpunkt der Zahlung/(en) und Übergabe
- Kaufpreissicherung
- Weiterbeschäftigung der Verkäuferschaft
- Indirekte Teilliquidation (Steuern)
- Gewährleistungen der Verkäuferschaft
- Konkurrenzverbot
- Schiedsklausel
- Etc.



Fazit:

Nachfolgeregelung ist komplex.

Jede Nachfolgeregelung ist einzigartig

Für eine erfolgreiche Nachfolge kann der Unternehmer folgendes tun:

1. Beginnen frühzeitig sich Gedanken zu machen
2. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich lösen können
3. machen Sie oder halten Sie das Unternehmen fit
4. Holen Sie frühzeitig einen erfahrenen Berater
5. Bleiben Sie realistisch in Ihren Preisvorstellungen



