



Wir begleiten Sie
bis zur erfolgreichen
Übergabe

Aufgaben in einer erfolgreichen Nachfolgeregelung

Es ist nie zu
früh, die eigene
Nachfolgeregelung
vorbereiten,
auch bei einer
ordentlichen
Pensionierung

Die Unternehmensnachfolge ist eine der wichtigsten strategischen Herausforderungen eines Unternehmens mit grosser volkswirtschaftlicher Bedeutung. Das Adlatus-Netzwerk bietet Spezialisten für alle Fragen zur Nachfolge und unterstützt Sie bei folgenden Themenbereichen:

Due Diligence: Prüfung des Unternehmens vor der Unternehmensbewertung und Übernahme durch den Nachfolger/die Nachfolgerin (ordnungsgemässe Buchführung, geprüfte Jahresrechnungen, Liquiditätsplan, Steuererklärungen).

MWST-Abrechnungen: Was muss beachtet werden.

Personalwesen: Stand Abrechnungen mit Sozialversicherungen, BVG, Pensionskasse.

Vertragswesen: Lieferanten, Kunden, Mitarbeitern, Abnahmeverträge, Lizenzverträge, Investitionsverträge, Wartungsverträge, Gebietsverträge, Mietverträge, Leasingverträge, Kaufvertrag, Darlehensvertrag, Schenkungsvertrag.

Rechtsfragen: Schwebende oder drohende Prozesse, Bürgschaften, Urheber- und Markenrechte, Change-of-Control-Verträge (Rechtsfolgen bei Besitzerwechsel).

Versicherungssituation: Partner- und Rechtsfragen, sind alle Risiken aktuell abgedeckt, Haftungsfragen.

Steuerliche Betrachtungen: Sachübernahme / Sacheinlage-Vertrag, Bestandteil der Statuten, MWST-Meldeverfahren.

Eigene Vorsorge: BVG, zusätzliche Versicherungsleistungen.

Liegenschaft und Firma: Was muss wie übernommen werden?

Verfahren der Übernahme: Zeitpunkt, Unterstützung, Haftung, Planungshorizont, Verkäufer (was kommt nachher), emotionale Probleme lösen.



Wichtige Überlegungen bei der Nachfolge

**In vielerlei
Hinsicht kann
die Nachfolge-
regelung Fragen
aufwerfen**

Der folgende Fragenkatalog dient einer ersten Bestandsaufnahme Ihrer Firma im Rahmen eines möglichen Nachfolgeprojekts. Mit dem Entschluss die Firma weiterzugeben, sollte sich der/die Unternehmer/-in auch mit den eigenen Erwartungen und Vorstellungen auseinandersetzen, die man mit der Nachfolgeregelung verfolgt.

- Welches Ziel wird mit der Unternehmensnachfolge verfolgt?
- Welche finanziellen Ziele werden mit der Nachfolge verfolgt?
- Welcher Käufer hätte den grössten Nutzen durch einen Kauf Ihrer Firma?
- Wie soll das Unternehmen nach/mit Ihnen weitergeführt werden?
- Bis wann möchten Sie die Nachfolge abgeschlossen haben?
- Welche unternehmerische Rolle möchten Sie während und nach der Übergabe einnehmen?
- Welche Vorstellung betreffend Verkaufspreis haben Sie? Worauf basiert diese?
- Wie soll der Verkaufspreis beglichen werden? Sind Sie flexibel bezüglich des Zeitpunkts (z. B. Teilzahlungen)?
- Was machen Sie nach der Übergabe/Teilübergabe?
- Ist Ihre Vorsorgeplanung abgeschlossen?
- Haben Sie Ihre Vermögenssituation aufgestellt bzw. einen Finanzplan erstellt?



Übergabe in die 3. Generation

BEISPIEL 1

Über 90 000
der KMU
in der Schweiz
haben
Nachfolge-
probleme

Ausgangslage:

Der Besitzer einer regionalen Schreinerei mit vier Kindern will das Geschäft mit 5–6 Angestellten an die Nachkommen übergeben.

Intervention:

Nachdem Adlatus eine Firmenbewertung aufgrund der letzten Jahresabschlüsse und die Zukunftsperspektiven vorgenommen hatte, wurde in einer Familienkonferenz der Übernahmepreis für die Nachkommen festgelegt. Anschliessend wurde unter Beizug eines Juristen der Kaufvertrag der Aktien und ein Darlehensvertrag (Erbvorbezug, falls etwas geschehen würde) erstellt und unterzeichnet. In der Folge wurde mit den Nachfolgern ein Businessplan erstellt und mit der Bank besprochen. Im Weiteren begleitete Adlatus die Nachfolger bis zur Erstellung und Umsetzung der neuen Kommunikationsstrategie (Homepage, Logo etc.).

Im Weiteren unterstützte Adlatus die Familie bei der Erstellung einer Überbauung auf dem ehemaligen Schreinerareal.



Übergabe an den Sohn und die Tochter

BEISPIEL 2

Längerfristiges Denken und Handeln sind wichtige Voraussetzungen um spätere Enttäuschungen zu vermeiden

Ausgangslage:

Eine gut gehende Firma im Bereich Spenglerei & Sanitär soll an den Sohn und die Tochter übertragen werden. Beide sind ausgebildete Berufsleute.

Intervention:

In der Firmenbewertung hat Adlatus festgestellt, dass die Firma nicht ohne gewisse Neu- resp. Umbewertungen übergeben werden kann. Zum einen waren hohe stille Reserven auf der Firmenliegenschaft vorhanden. Zudem war die Liegenschaft, in der Stockwerke vermietet sind, in der Bilanz vollständig abgeschrieben. Nach dem Beizug eines Steuerexperten wurde der Betrieb finanziell schlanker und somit übernahmefähig gemacht.

Zuerst erfolgte eine umfassende Dividendenzahlung an den Vater und eine Schenkung der Firma an die Nachkommen. Diese wiederum haben den Eltern eine Schenkung gemacht. Seit dieser Intervention ist der Vater nun noch im VR, und die beiden Nachkommen leiten gemäss dem mit Adlatus erstellten Organisationsreglement und dem Aktionärsbindungsvertrag erfolgreich die Firma.



Verkauf einer Firma

BEISPIEL 3

Es sind viele
finanzielle und
organisato-
rische Fragen
zu klären

Ausgangslage:

Der Verkauf einer Firma, die industrielle Vorhänge konfektioniert und fertigt, wurde in die Wege geleitet.

Intervention:

An der ersten Besprechung hat Adlatus festgehalten, dass eine familieninterne Nachfolge nicht in Frage kommt. Dabei hat der Inhaber aber gewisse Wunschkandidaten für die Übernahme wie auch Ausschlüsse angemeldet. Nach der Firmenbewertung wurde das AK reduziert und der Verkaufspreis festgelegt. Anschliessend erfolgte über Adlatus die Erstellung von Anzeigen in den einschlägigen Medien und die Verkaufsdokumentation. Die Auswahl der vielen Anfragen erfolgte durch Adlatus. Dem Inhaber wurde eine Auswahl der möglichen Kandidaten mit den entsprechenden Unterlagen (Firmenbeschreibung, Kaufbegründung und Finanznachweis) übergeben.

Mit einer kleinen Anzahl von möglichen Kaufinteressenten wurden gegenseitige Besichtigungen und Besprechungen durchgeführt. Mit der Aufstellung der Selektionskriterien konnte der Nachfolger bestimmt werden.

Abschliessend wurde die Finanzierung und Übergabe mit den entsprechenden Dokumenten festgelegt und unterzeichnet. Seit der Übernahme hat der Nachfolger die Leitung übernommen, wobei er die ersten vier Monate vom ehemaligen Inhaber begleitet wurde (Bestandteil des Kaufvertrages).



Die Beratungs- kompetenzen von Adlatus

**Alle Berater/
Beraterinnen von
Adlatus sind
ehemalige
erfolgreiche
Führungskräfte**

Die Kernkompetenzen sind:

- Begleitung Nachfolge-
regelung
- Turnaround Management
- Management auf Zeit
- Start-up Coaching
- Erstellung Businessplan
- Marketing und Verkauf
- Firmengründungen
- Projektmanagement
- Beirats- und Verwaltungs-
ratsmandate
- Durchführung
Vertragsverhandlungen
- Coaching, Mentoring,
Schulung
- Controlling/Finanzwesen
- Personalmanagement
- Risiko- und Krisenmana-
gement
- Einholen von Zweit-
meinungen

Auf www.bern.adlatus.ch finden Sie alles Wissenswerte über Adlatus. Sie können dort die Region wählen, in der Ihr Unternehmen angesiedelt ist. Sie finden unter Kontakt die Koordinaten des Regionalleiters als Ihren ersten Ansprechpartner.

Er erörtert mit Ihnen Ihre Bedürfnisse und leitet diese an einen Spezialisten aus der Region weiter. Und schon kann ein erstes, kostenloses Gespräch festgelegt werden.



Kontaktformular
Website

www.bern.adlatus.ch

Die KMU-Profis seit 1982

adlatus
Erfolg dank Erfahrung