



Sie haben es jetzt in der Hand

**Nachfolgeplanung
für Unternehmen**

Geht Ihr Unternehmen mit Ihnen in den Ruhestand?

Ein Grossteil aller Schweizer KMU werden von Familien geführt. Aufgrund der demografischen Entwicklung werden sich die meisten von ihnen in den kommenden Jahren mit der Nachfolgeregelung befassen. Der Faktor Zeit ist dabei oft entscheidend.



Varianten der Nachfolgeregelung

Abhängig von den Zielsetzungen kommen verschiedene Nachfolgeformen in Frage. Dies sind die häufigsten:

- Vererbung/familieninterne Nachfolge
- Verkauf an einen Investor
- Management-Buy-out (MBO): Übernahme durch Mitglied(er) der eigenen Geschäftsleitung
- Management-Buy-in (MBI): Übernahme durch ein externes Management
- Einbringung in eine Stiftung
- Beteiligung/Übernahme durch einen Finanzinvestor
- Verkauf an eine andere Firma
- Fusion mit einem anderen Unternehmen

Zeitbedarf

Die Komplexität und damit der Zeitbedarf für das Finden einer Lösung, die zukunftstauglich ist und alle Beteiligten zufriedenstellt, wird häufig unterschätzt. Unbeabsichtigt wird dadurch der Fortbestand vieler Unternehmen mitsamt ihren Arbeitsplätzen aufs Spiel gesetzt.

Planen Sie deshalb realistisch. Für eine Übernahme unter optimalen Bedingungen sollten Sie mindestens 3 bis 5 Jahre Zeit einrechnen.

Herausforderungen

Diese Punkte sollten Sie bei einer verantwortungsvollen Zukunftsplanung für ein Unternehmen nicht unterschätzen:

- Die Übergabe der Verantwortung für ein Unternehmen – Ihr Lebenswerk – ist für alle involvierten Personen eine grosse Umstellung und mit entsprechenden Unsicherheiten und Ängsten verbunden. Mittels eines fachkundigen Coachings entsteht ein konstruktiver Prozess – zum Vorteil aller.
- Die Verflechtung des Sozialsystems der Eigentümerfamilie mit dem Unternehmen bedingt in der Regel eine Trennung der Kapital-, Finanzierungs- und Führungsstruktur.
- Es lohnt sich in jedem Fall, vor der Unternehmensübergabe wertsteigernde Massnahmen zu treffen, da das Unternehmen oft den Hauptanteil der Altersvorsorge des Eigentümers ausmacht.



Konstruktiver Prozess

Es ist empfehlenswert, die beiden Themenbereiche «Wie lange möchte ich noch arbeiten?» und «Was passiert mit meinem Unternehmen danach?» getrennt voneinander zu beurteilen.

Nur eine frühzeitige und langfristige Planung verschafft den nötigen Handlungsspielraum zur Identifizierung und Realisierung der optimalen Lösung.

Somit können das Fortbestehen des Unternehmens und seiner Arbeitsplätze sichergestellt werden. Gleichzeitig können Sie als Verkäufer Ihre finanzielle Vorsorge im Alter planen und gewährleisten.

Diese strukturierte Vorgehensweise ist nicht nur bei planmässigem Verlauf ein grosser Vorteil, sondern auch dann, wenn eine unvorhersehbare Situation eintritt – beispielsweise ein Unfall oder eine Erkrankung.

Nachfolgesituation in der Schweiz

Mindestens jeder fünfte Unternehmer wird in den kommenden Jahren seine Nachfolge regeln.

Über 77 000 Unternehmen mit rund 1 Mio. Beschäftigten stehen vor einer Nachfolgeentscheidung.

Rund 30 % aller Schweizer Arbeitsplätze sind in den kommenden fünf Jahren von einem Führungswechsel betroffen.

Während in den 90er-Jahren noch 70 % aller Firmen eine familieninterne Nachfolgeregelung realisierten, sind es heute nurmehr 40 %.

Einige Gründe dafür: Demografischer Wandel mit weniger Nachkommen, Abnahme der Anzahl von Gewerbe- und Produktionsbetrieben, Zunahme der Anzahl von Dienstleistungsbetrieben, fortschreitende Akademisierung, freiere Berufswahl und veränderte Wertvorstellungen der neuen Generation.

Die familienexterne Nachfolgeregelung ist von zunehmender Bedeutung.

Im Vergleich zu Neugründungen haben übertragene Unternehmen mit 95 % eine deutlich höhere Überlebenschance in den ersten fünf Jahren – jedes zweite Start-up-Unternehmen hingegen scheitert.

Für Jungunternehmer kann es wirtschaftlich interessanter sein, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen als ein neues zu gründen.

Das Engagement der AXA für KMU

Die Nachfolgeregelung ist wegen der Vielzahl der KMU von grosser volkswirtschaftlicher Relevanz. Nicht umsonst gelten die KMU als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Der AXA ist es ein Anliegen, den interessierten KMU in Partnerschaft mit der Consulta AG direkte Unterstützung zu bieten.



Nachfolgeplanung



CONSULTA

Die Consulta AG begleitet KMU seit 1978 bei der Nachfolgeplanung und bietet alle erforderlichen Leistungen für einen erfolgreichen Nachfolgeprozess aus einer Hand an.

Ein schweizweites Netzwerk aus Nachfolge-Spezialisten, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten stellt dies sicher.

- Projektmanagement und Planung
- Berücksichtigung der Unternehmenskultur
- Standortbestimmung
- Unternehmensbewertung
- Nachfolgersuche
- Finanzierung
- Businessplan
- Steuern
- Recht
- Immobilien

Sicherheit



Als führendes Schweizer Allbranchen-Versicherungsunternehmen mit innovativen Versicherungsprodukten und individuellen Vorsorgelösungen gewährleistet die AXA bedarfsgerechte, umfassende finanzielle Sicherheit im Nachfolgeprozess. Die AXA ist Versicherungspartner beinahe jedes zweiten Schweizer Unternehmens.

Versicherung:

- Risikobeurteilung
- Bedarfsanalyse für optimale Deckung und Absicherung

Vorsorge:

- Vorsorgeplanung
- Pensionierungsplanung
- Steueroptimierung privater Anlagen
- Bedarfs- und risikogerechte Anlagen
- Überprüfung der Personalvorsorge
- Optimierung der Pensionskassenlösung

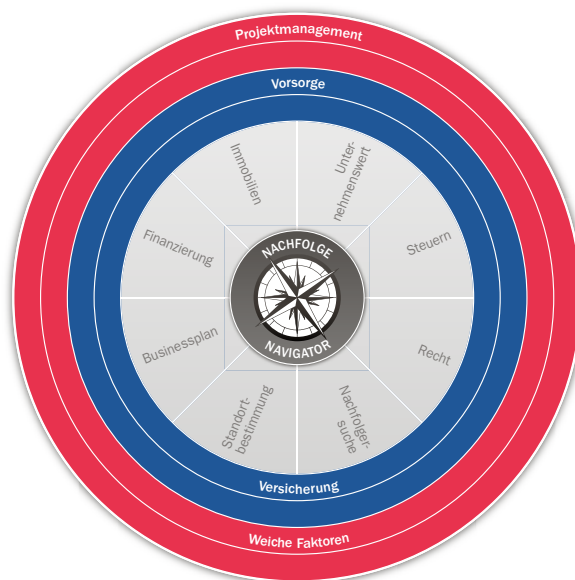


Wegweisendes Instrument

Ohne Orientierung kann kein Ziel erreicht werden. Zu diesem Zweck entwickelte die Consulta AG den Nachfolge-Navigator®. Dieser Kompass führt auch Ihr Unternehmen sicher durch den Prozess einer erfolgreichen Nachfolgeregelung. Schritt für Schritt wird nachvollziehbar aufgezeigt, welche Inhalte und Resultate erarbeitet werden müssen.

Ihr Nutzen

- Erfolgreiches und ganzheitliches Projektmanagement
- Unabhängige Gesamtsicht
- Lösungen und Dienstleistungen für individuelle Unternehmensbedürfnisse
- Nutzwertanalysen der privaten und unternehmerischen Konsequenzen als Entscheidungshilfe
- In den Gesamtprozess integrierbare Versicherungs- und Vorsorgedienstleistungen
- Optionale Integration der Unternehmenspartner in den Nachfolgeprozess
- Alle Leistungen als Gesamtpaket aus einer Hand
- Die Consulta AG kennt den Nachfolgeprozess aus Mandaten und aus eigener Erfahrung. Auf Wunsch vermittelt sie gern einen Austausch mit ehemaligen Unternehmerinnen und Unternehmern, die sie in diesem Prozess begleitet hat.



Der Nachfolge-Navigator® ist ein konsequent auf KMU ausgerichtetes Gesamtkonzept, das den Überblick und die Orientierung in der komplexen Prozesslandschaft gewährleistet.

Projektmanagement

- INHALT:**
- Projektleitung
 - Projektkoordination
 - Projektplanung: Aufgaben, Abläufe, Termine
 - Erstellung und Unterstützung von Kommunikationsplänen
 - Unterstützung bei Verhandlungen
 - Organisation und Durchführung von Workshops
- RESULTAT:**
- Projektplan und -dokumentation

Finanzierung

- INHALT:**
- Prüfung möglicher Finanzierungsarten (Earn-Out, Fremdfinanzierung etc.)
 - Vergleich und individuelle Festlegung der Finanzierung
- RESULTAT:**
- Finanzierungskonzept
 - Begleitung und Unterstützung bei Verhandlungen

Vorsorge

- INHALT:**
- Erbrechtliche Überlegungen
 - Sicherheit im Alter
 - Überprüfung der Personalvorsorge
 - Personalorientierung
- RESULTAT:**
- Vorsorge- und Pensionierungsplan
 - Steuerliche Optimierung der privaten Anlagen
 - Bedarfs- und risikogerechte Anlagen
 - Optimierung der Pensionskassenlösung

Businessplan

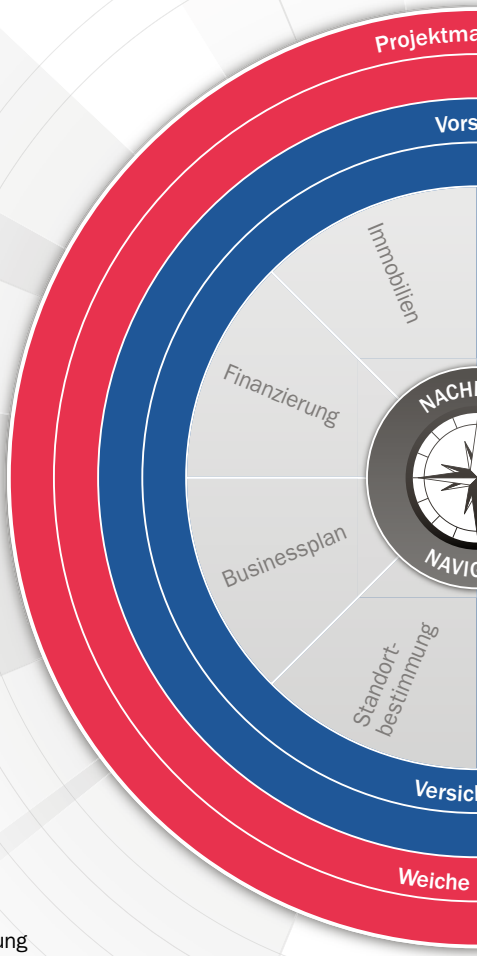
- INHALT:**
- Strategieplanung
 - Budgetierung und Planrechnung
 - Finanz- und Liquiditätsplanung
 - Analyse der aktuellen und zukünftigen Unternehmenssituation
 - Marktsituation des Unternehmens (Kunden und Angebot)
 - Massnahmenplanung zur Zielerreichung
- RESULTAT:**
- Ganzheitlicher und zukunftsorientierter Businessplan

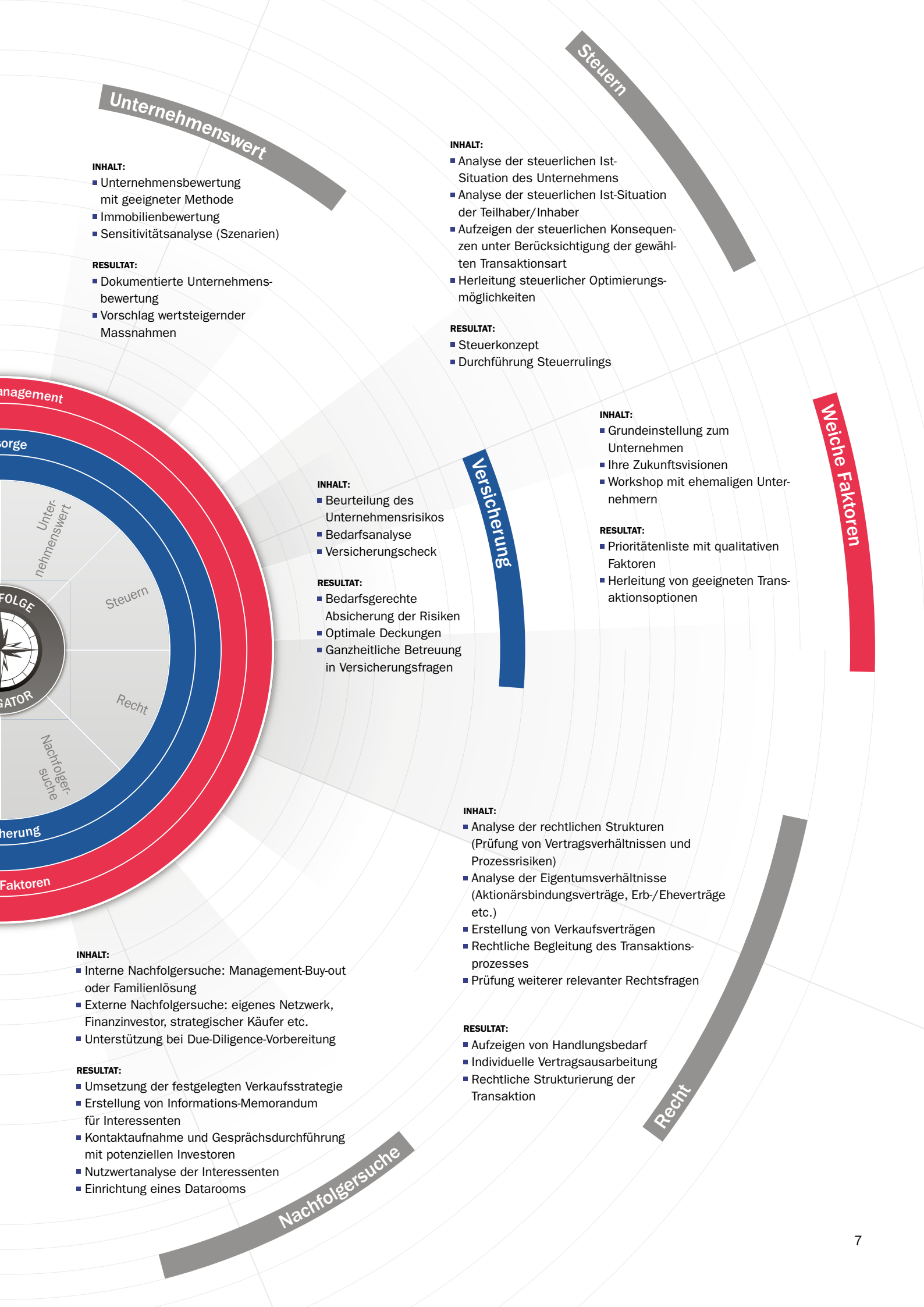
Immobilien

- INHALT:**
- Immobilienbewertung
 - Verkauf von Immobilien
- RESULTAT:**
- Käufersuche
 - Begleitung und Unterstützung beim Verkauf
 - Steueroptimierung

Standortbestimmung

- INHALT:**
- Standortbestimmung
 - Beurteilung der Unternehmensvision
 - Analyse der Unternehmensressourcen
 - Beurteilung von Marktumfeld und Kundenstruktur
 - Evaluierung der Unternehmensorganisation (Prozesse/Aufbau)
 - Qualitätsprüfung des Rechnungswesens
- RESULTAT:**
- Bericht zur Ist-Situation des Unternehmens sowie aus den Analysen hergeleitete Handlungsempfehlungen im Hinblick auf den Verkauf des Unternehmens
 - Gesamtbild und Handlungsempfehlung zur Synergienutzung





Unternehmenswert

INHALT:

- Unternehmensbewertung mit geeigneter Methode
- Immobilienbewertung
- Sensitivitätsanalyse (Szenarien)

RESULTAT:

- Dokumentierte Unternehmensbewertung
- Vorschlag wertsteigernder Massnahmen

Steuern

INHALT:

- Analyse der steuerlichen Ist-Situation des Unternehmens
- Analyse der steuerlichen Ist-Situation der Teilhaber/Inhaber
- Aufzeigen der steuerlichen Konsequenzen unter Berücksichtigung der gewählten Transaktionsart
- Herleitung steuerlicher Optimierungsmöglichkeiten

RESULTAT:

- Steuerkonzept
- Durchführung Steuerrulings

Management

Finanz

Unternehmenswert

FOLGE GATOR

Steuern

Recht

Nachfolgersuche

Finanz

Management

Finanz

Management

Finanz

Weiche Faktoren

INHALT:

- Beurteilung des Unternehmensrisikos
- Bedarfsanalyse
- Versicherungsscheck

RESULTAT:

- Bedarfsgerechte Absicherung der Risiken
- Optimale Deckungen
- Ganzheitliche Betreuung in Versicherungsfragen

Versicherung

INHALT:

- Grundeinstellung zum Unternehmen
- Ihre Zukunftsvisionen
- Workshop mit ehemaligen Unternehmern

RESULTAT:

- Prioritätenliste mit qualitativen Faktoren
- Herleitung von geeigneten Transaktionsoptionen

INHALT:

- Analyse der rechtlichen Strukturen (Prüfung von Vertragsverhältnissen und Prozessrisiken)
- Analyse der Eigentumsverhältnisse (Aktionärsbindungsverträge, Erb-/Eheverträge etc.)
- Erstellung von Verkaufsverträgen
- Rechtliche Begleitung des Transaktionsprozesses
- Prüfung weiterer relevanter Rechtsfragen

RESULTAT:

- Aufzeigen von Handlungsbedarf
- Individuelle Vertragsausarbeitung
- Rechtliche Strukturierung der Transaktion

Recht

Nachfolgersuche

INHALT:

- Interne Nachfolgersuche: Management-Buy-out oder Familienlösung
- Externe Nachfolgersuche: eigenes Netzwerk, Finanzinvestor, strategischer Käufer etc.
- Unterstützung bei Due-Diligence-Vorbereitung

RESULTAT:

- Umsetzung der festgelegten Verkaufsstrategie
- Erstellung von Informations-Memorandum für Interessenten
- Kontaktaufnahme und Gesprächsdurchführung mit potenziellen Investoren
- Nutzwertanalyse der Interessenten
- Einrichtung eines Datarooms

Schritt für Schritt zur Lösung, mit der alle vollauf zufrieden sind

Jede Nachfolgeregelung beginnt mit der wichtigsten Frage überhaupt: Ist es Ihnen wichtig, was aus Ihrem Unternehmen wird, und fühlen Sie sich für Ihre Mitarbeitenden verantwortlich? Der Prozess lässt sich in vier Schritte gliedern, die von der Bedarfsanalyse und Lösungsfindung in den Bereichen Versicherung und Vorsorge begleitet werden.

Der Entschluss

In Ihrem Unternehmen steckt viel Herzblut. Es ist verständlich, dass Sie deshalb Ihr Lebenswerk dem richtigen Nachfolger oder der richtigen Nachfolgerin übergeben möchten. Da Ihre persönlichen Ziele von Anfang an im Vordergrund stehen, können folgende Fragen helfen, Ihren Entschluss für oder gegen eine Nachfolgeregelung zu fällen:

- Soll das Unternehmen fortbestehen?
- Wenn ja: Ist das Unternehmen fit für die Unternehmensnachfolge und sind Sie bereit, die Verantwortung einer neuen Generation zu übertragen?
- In welchem zeitlichen Rahmen soll die Übergabe erfolgen und wie soll diese vollzogen werden – mit einem klaren Schnitt oder gleitend?
- Sollen Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten und gesichert werden?
- Wie kann der Erfolg des Unternehmens langfristig erhalten werden?
- Ist es wünschenswert, dass die Ideen und Produkte weitergeführt werden und als Basis künftiger Entwicklungen dienen?
- Haben Ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen auch in Zukunft Bestand?
- Wie hoch wird der Wert des Unternehmens gehandelt?
- Gibt es potenzielle Nachfolge-Kandidaten/-Kandidatinnen (familienintern oder extern)?

- Wie sollte sich das Unternehmen nach Ihrem Ausscheiden im Idealfall weiterentwickeln?
- Ist Ihnen bewusst, dass sich Ihre Mitarbeitenden sowie Ihre engsten Führungskräfte hinsichtlich Ihrer Nachfolgeregelung Gedanken machen?

Standortbestimmung und Bewertung

Nach dem Entschluss und der Festlegung Ihrer wichtigsten Ziele können die weiteren Schritte geplant und eingeleitet werden – dazu gehört die strategische Standortbestimmung und die fundierte Bewertung Ihres Unternehmens. Sie erhalten beides aus unterschiedlichen Gesichtspunkten, wozu auch die Käuferperspektive gehört. Dabei werden durch anerkannte Wirtschaftsprüfer und Immobilienexperten folgende Parameter beurteilt:

- Ressourcen
- Geschäft und Produktpalette
- Werteflüsse
- Kundenstamm
- Organisation
- Immobilienwerte
- Überprüfung der Vorsorgesituation und ganzheitliche Pensionierungsplanung für alle beteiligten Personen: Oftmals steckt die Altersvorsorge als Finanzkapital im Unternehmen. Deshalb ist eine kombinierte Sichtweise (Consulta AG und AXA) sinnvoll, die insbesondere alle steuertechnischen Aspekte mitberücksichtigt.

Nachfolgerwahl

Das Festhalten von Kriterien für potenzielle Nachfolger führt während der Evaluation zielgerichtet zum Erfolg. In dieser Phase kommt Ihnen das Netzwerk Ihrer Nachfolgeregelungspartner ganz entscheidend zugute. Absolute Diskretion auf beiden Seiten ist selbstverständlich während des gesamten Nachfolgeprozesses gewährleistet. Mögliche Kriterien sind:

- Vision für das Unternehmen
- Unternehmerisches Potenzial
- Erfahrung
- Führungseigenschaften
- Sozialkompetenz
- Branchenkenntnis
- Netzwerk
- Verbundenheit mit dem Umfeld des Unternehmens



Unternehmensübergabe

Während der Übergabe ist ein zielgerichtetes Vorgehen essenziell. Nur so kann ein neuer Inhaber oder eine neue Inhaberin die Führungsfunktion von Beginn an wahrnehmen. Dies bedingt eine sorgfältige Planung aller Änderungsinhalte:

- Festlegung von Vorgehensweise und zeitlicher Abfolge
- Rollenregelung und Aufgabenverteilung
- Vertragsgestaltung
- Planung der Kommunikation

Privatversicherungen und Vorsorge

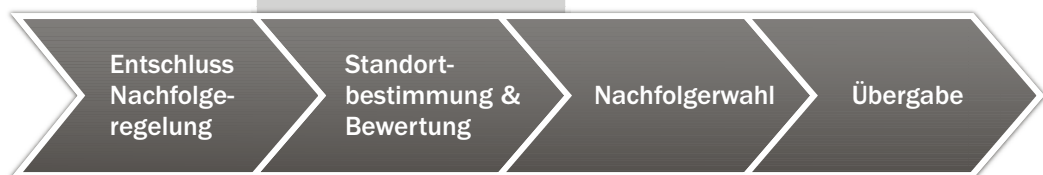
Folgende Bereiche werden beurteilt und in Ihrem Sinne als Unternehmenseigner optimiert bzw. realisiert:

- Gewünschter Zeitpunkt der Pensionierung/ der Übergabe
- Budgetplanung (nach Lebensphasen)
- Steuerliche Überlegungen
- Aktuelle Pensionskasse
- Private Anlagen
- Kapitalisierung des Unternehmens (Ist-Zustand sowie nach allfälligen wertsteigernden Massnahmen)
- Erbrechtliche Situation
- Familiäre Bedürfnisse und Gegebenheiten

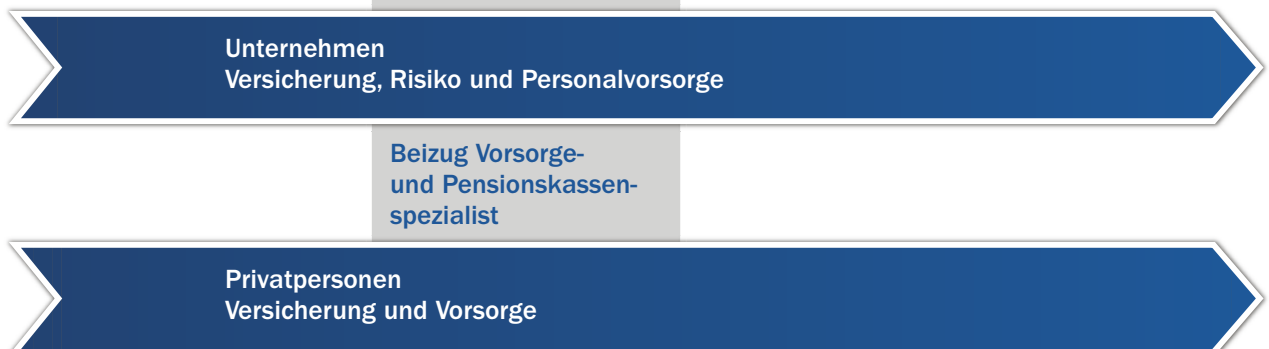
Unternehmensversicherungen und Risikomanagement

Im Falle von langjährigen Kundenbeziehungen kennt die AXA alle relevanten Deckungskomponenten. Deshalb gibt es zum Zeitpunkt der Übernahme für eine bedarfsgerechte Weiterführung und Ausrichtung auf neue strategische Zielsetzungen keinen besseren Ansprechpartner als die AXA. Diesen objektiven Hintergrund zu einem Unternehmen sowie die ausserordentliche Erfahrung als Versicherer von ca. 40% aller Schweizer KMU möchte die AXA den neuen Eigentümern gerne im Sinne einer ganzheitlichen und proaktiven Betreuung zur Verfügung stellen.

Consulta AG



AXA



Sie sind am Zug

Überlassen Sie den Fortbestand Ihres Unternehmens nicht dem Zufall. Sprechen Sie mit Ihrem AXA Berater und wählen Sie aus zwei Möglichkeiten für das weitere Vorgehen.



Seminar

Sie erhalten einen Überblick über alle Aspekte, die im Rahmen Ihrer Nachfolge wichtig sind oder werden könnten. Gemeinsam mit einem erfahrenen Unternehmensberater und einem Experten aus der Wirtschaftsprüfung/Revision werden die anstehenden Themen mit Szenarien und Lösungsansätzen erläutert. Mit einem entsprechenden Massnahmenplan anhand des Nachfolge-Navigators® sind Sie in der Lage, Ihre Nachfolge eigenständig zu planen. Während des Seminars erhalten Sie zudem ausreichend Gelegenheit, sich mit den Referenten und allen Teilnehmenden auszutauschen sowie weiterführende Fragen zu stellen.

Eine Gruppe von 10–15 Teilnehmenden gilt aus langjährigen positiven Erfahrungen als ideal. Zögern Sie jedoch nicht, Ihre eigenen Vorstellungen einzubringen. Ihre persönlichen Prioritäten stehen von Anfang an im Zentrum.

Mandat

Die Consulta AG Gesellschaft für Wirtschafts- und Unternehmensberatung begleitet Sie gerne durch den Nachfolgeprozess und betreut Sie umfassend. Nach einem kostenfreien und unverbindlichen Erstkontakt erhalten Sie auf Wunsch einen Kostenvoranschlag für die Begleitung Ihrer Nachfolgeplanung.



Für aktuelle Termine folgen Sie bitte diesem QR-Code oder fragen Sie Ihren AXA Berater.



Interessiert?

Besprechen Sie die nächsten Schritte mit Ihrem AXA Berater. Er informiert Sie gerne über aktuelle Termine der Nachfolge-seminare oder vermittelt einen Erstkontakt mit der Consulta AG. Alle Vorinformationen sind für Sie kostenlos und unverbindlich. Profitieren Sie davon!

Weitere Informationen zur Consulta AG, dem Nachfolge-Navigator® und der AXA finden Sie unter folgenden Links:

- www.consulta.swiss
- www.nachfolge-navigator.ch
- www.axa.ch/nachfolgeplanung

Quellen

- Erfolgreiche Unternehmensnachfolge: Studie mit KMU-Unternehmern zu emotionalen und finanziellen Aspekten. Zürich: Credit Suisse, 2009.
- KMU Nachfolge – Quo Vadis?: Unsichere Zeiten – ist jetzt der falsche Moment? Bern: Stiftung KMU Next, 2012.
- Siehe auch:
www.nachfolge-navigator.ch/axa.html

Mehr als 20% der KMU werden in fünf Jahren einen neuen Eigentümer haben. Deshalb ist heute der ideale Zeitpunkt, um mit der Planung zu beginnen.

Quelle: www.kmu.admin.ch/nachfolge-betriebseinstellung



Vorsorge- und Versicherungsfragen erfordern individuelle Antworten.
Die AXA zeigt Ihnen neue Möglichkeiten auf und bietet sinnvolle Konzepte an.

Verlangen Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch.



AXA
General-Guisan-Strasse 40
Postfach 357, 8401 Winterthur
24-Stunden-Telefon: 0800 809 809
AXA Versicherungen AG

www.axa.ch
www.myaxa.ch (Kundenportal)



CONSULTA

Consulta AG
Wirtschafts- und
Unternehmensberatung
Villa Weber
Postfach 252
8630 Rüti
Telefon 055 250 55 55
www.consulta.swiss
info@consulta.swiss