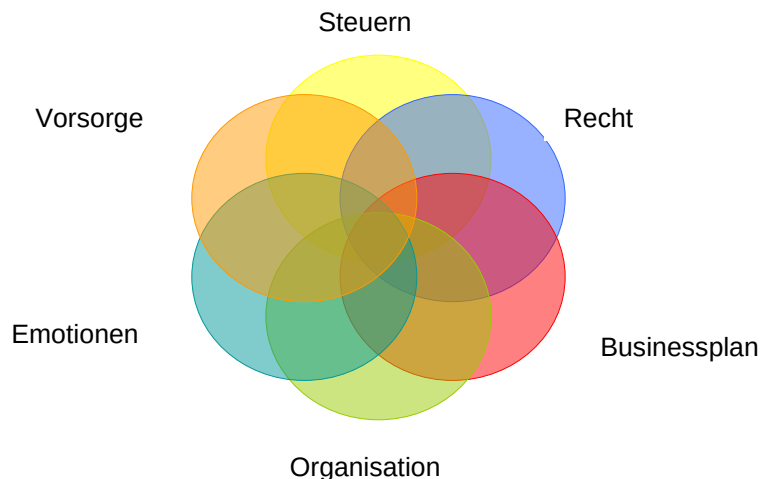


Nachfolgeregelung

Bei der Erarbeitung einer **erfolgreichen Nachfolgeregelung** geht es um den Ausgleich verschiedener Interessen und die angemessene Berücksichtigung unterschiedlicher Aspekte. So gilt es

- die Interessen des/r **abtretenden Unternehmers/in** und des/r **Nachfolgers/in** zu berücksichtigen
- ohne dabei die Ansprüche allfälliger **Nachkommen und Erben** des/r Abtreters/in zu vernachlässigen.
- Beim Ausgleich dieser Interessen müssen **emotionale, betriebswirtschaftliche, steuerliche** und **rechtliche Aspekte**, aber auch **Überlegungen zur Vorsorge** mitberücksichtigt werden.



Oft steht bei der Nachfolgeregelung der **Unternehmenswert** im Mittelpunkt.

- Somit stellt sich die Frage, nach welcher anerkannten Methode der Unternehmenswert ermittelt wird. Dieser Wert stellt jedoch immer nur eine Richtgrösse dar.
- Der effektive, zu bezahlende Preis ist das Ergebnis von Verhandlungen. Dabei muss häufig ein Kompromiss gefunden werden zwischen der tendenziell vergangenheitsorientierten Sichtweise des/r Verkäufers/in und der eher auf die Zukunft ausgerichteten Optik des/r Käufers/in.
- Dabei spielen viele verschiedene Faktoren eine Rolle, wie etwa die persönliche finanzielle Situation des/r Verkäufers/in wie auch des/r Käufers/in, der Zeitfaktor, die Art wie der Kaufpreis getilgt werden soll und
- nicht zuletzt definiert der Markt den Preis, indem die Frage beantwortet werden muss, ob und zu welchem Preis ein Dritter das zum Verkauf stehende Unternehmen erwerben würde.

Die Frage der Nachfolgeregelung stellt sich für die meisten UnternehmerInnen nur einmal im Leben. Deshalb wünschen Sie sich eine(n) erfahrene(n) und kompetente(n) Beraterin, welche(r) dank fundierter Kenntnisse der Vorgehensweisen und Bewertungsmodelle eine fachlich einwandfreie Arbeit abliefert.

Dazu gehört auch, dass der Berater/die Beraterin über ein Beziehungsnetz verfügt, aus welchem er/sie bei Bedarf Spezialisten für die Klärung von komplexen, rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen beziehen kann.

Bei vielen Nachfolgeregelungen geht es um die Übergabe eines Lebenswerks, was für den Verkäufer/die Verkäuferin emotional entsprechend ein sehr schwerer Schritt darstellt. Daher ist es unabdingbar, dass der Berater/die Beraterin nicht nur das Handwerk beherrscht, sondern auch die menschlichen Aspekte dieser einschneidenden Entscheide versteht und Sie bei deren Verarbeitung unterstützen kann.

Damit die Transaktion unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Aspekte optimiert werden kann, muss die Nachfolgeregelung rechtzeitig an die Hand genommen werden. Unter Zeitdruck resultieren in aller Regel nicht die besten Ergebnisse. Insbesondere ist es oft nicht mehr möglich, die steuerplanerischen Möglichkeiten auszuschöpfen.



Michel Nyffenegger
dipl. Wirtschaftsprüfer
Revisionsexperte