

Startseite > Top Firmen 02.03.2011

Die grössten Stolpersteine bei der KMU-Nachfolgeplanung

Irgendwann ist es für jeden Patron Zeit, loszulassen und abzutreten. Einfach ist die Regelung der Nachfolge im Unternehmen nicht. Immerhin geht es in vielen Fällen um die Weitergabe des Lebenswerks. Umso wichtiger ist es, diesen Schritt gut zu planen. Moneyhouse.ch hat für Sie in Zusammenarbeit mit Experten die wichtigen Stolpersteine zusammengestellt und sagt Ihnen, worauf Sie achten müssen.



Lesen sie auch:...

[KMU: Nachfolger verzweifelt gesucht!](#)
[Zahlen und Fakten](#)



Drucken



Artikel versenden

1. Zeit: Eine gute Lösung braucht Zeit

Die emotionale Loslösung vom Lebenswerk braucht Zeit und wird meist auch mit der Familie und der Kindern besprochen. Wenn Sie einen Nachfolger in der Familie finden, muss dieser eingearbeitet und aufgebaut werden. Auch für externe Nachfolgelösungen ist es wichtig, dass eine allfällige Umstrukturierung genügend früh in Angriff genommen wird. Denn: Bei den Steuern gilt es Sperrfristen zu beachten.

Tipp: Planen Sie frühzeitig, am besten fünf bis zehn Jahre vor der geplanten Betriebsübergabe.

2. Privat und Geschäft: Fehlende Trennung

Ein grosses Problem ist vielfach, dass das Familienvermögen ausschliesslich im Unternehmen steckt mit der Folge, dass das Unternehmen zu "schwer" ist (hoher Substanzwert) für einen Verkauf. Gedanken an allfällige Pflichtteilsrechte von Erben oder Güterrechtsansprüche von Ehegatten (infolge Tod oder Scheidung) bleiben meist gänzlich unbeachtet.

Tipp: Trennen Sie das Privat- und Geschäftsvermögen und lösen Sie privat gewährte Unternehmensfinanzierungen ab.

3. Private Vorsorge: Fehlanzeige. Die Firma ist meine Vorsorge.

Bei vielen Unternehmern steckt die Vorsorge komplett in der Firma. Sie erhoffen sich, dass sie bei einem Verkauf so viel lösen, dass sie fürs Alter vorgesorgt haben oder denken an ein "Rentenmodell" (Zahlung des Kaufpreises in Raten). Solche Überlegungen sind problematisch, denn sie erschweren nur den Verkauf.

Tipp: Bauen Sie eine von der Unternehmensübertragung unabhängige Vorsorge auf und bilden Sie ein ausreichendes Privatvermögen.

4. Mangelnde Unternehmensreife: Das Unternehmen bin ich

Gerade bei kleinen Unternehmen ist alles Know-how beim Inhaber. Er plant, organisiert, verkauft - kurzum: Er macht alles in Personalunion. Doch was soll man hier verkaufen?

Tipp: Bauen Sie frühzeitig eine interne Organisation auf und führen Sie Entscheidungsabläufe ein, die auch ohne Ihr Zutun funktionieren.

5. Millionen: Übertriebene Preisvorstellung

Wenn ein Unternehmer sein Lebenswerk verkaufen will, rechnet er in der Regel seine Investitionen auf und überlegt sich, wie viel er für seine Altersvorsorge braucht. Das was er haben will und das was realistisch ist, liegt weit auseinander.

Tipp: Versetzen Sie sich in die Situation des Unternehmers, sprich in die "Haut" des potenziellen Käufers. Wie lange würde es dauern, bis Sie Ihr Geld wieder drin haben (return on invest)?

6. Fallen und Hürden: Steuerfallen und suboptimale rechtliche Gestaltung

Tipp: Fünf bis zehn Jahre bevor Sie aus dem Betrieb aussteigen möchten, sollten Sie sich professionell beraten lassen. Ist die Rechtsform und Struktur zweckmässig? Welche Steuerfallen lauern (z.B. Teilliquidation, Transponierung)? Gibt es im Betrieb hohe nicht betriebsnotwendige Mittel?

7. Fehlender Nachfolger: Mein Wunschkandidat hat plötzlich abgesagt

Der Sohn oder die Tochter will nun plötzlich doch nicht und kein Mitarbeiter ist in der Lage, den Betrieb zu übernehmen. Was nun?

Tipp: Erstellen Sie frühzeitig ein Eignungsprofil: Was soll Ihr Nachfolger mitbringen? Suchen Sie frühzeitig und bauen Ihren Nachfolger auf.

8. Zuletzt: Jetzt scheitert die Übernahme an der Finanzierung

Ihr Nachfolger hat alles, nur findet er keine Bank, die die Übernahme finanziert. War Ihr Kaufpreis zu hoch? Hat Ihr Nachfolger zu wenig Eigenmittel?

Tipp: Machen Sie Ihr Unternehmen so leicht wie möglich, erstellen Sie mit Ihrem Nachfolger einen Business- und Finanzplan und halten Sie eventuell auch Ausschau nach Mezzanine-Finanzierungen.

Top Firmen

Luzern lockt mit mildem Steuerklima für Unternehmer

Letzten Sonntag hat das Neuenburger Stimmvolk einer weiteren Steuersenkung zugestimmt. Neuzahlen Unternehmen noch 5% Gewinnsteuern. Geht's noch milder? Ja! Im Kanton Luzern wird der Gewinn ab... »

Meist nicht mehr als ein Briefkasten
Die Grössten und Reichsten aus dem Kanton
Luzern
Die wichtigsten Steuersparmodelle



Top Firmen

Zuwanderung: Wo bleiben die
Führungskräfte?

Die Volksseele kocht angesichts der massiven Zuwanderung. Und eine Wende ist nicht in Sicht. Am 1. Mai fielen die letzten Schranken für die Einwanderung in die Schweiz. Nun können Bürger der EU8 Staaten... »



Ranking: Wer sind die grossen Profiteure?
Wer darf in der Schweiz arbeiten?

Neu: Firmen- und Adressdatenbanken