

Nachfolgeregelung

Einleitung

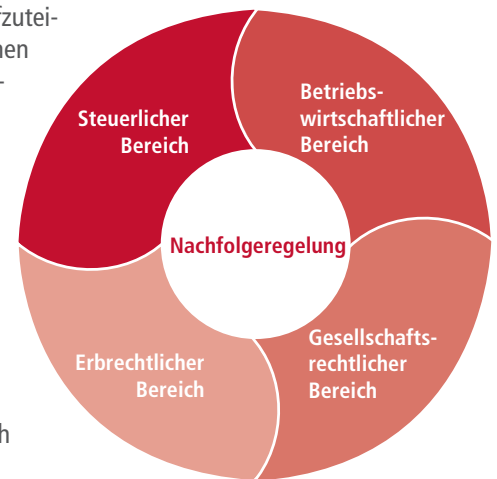
Klein- und Mittelunternehmen bilden das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Von den rund 300'000 Unternehmen in der Schweiz werden über 88% von Familien geführt. Obwohl der Anteil von Klein- und Mittelunternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (BIP) nur gegen 60 Prozent beträgt, beschäftigen sie rund drei Viertel aller Arbeitnehmer.

Diverse Studien zeigen auf, dass jährlich 3% bis 4% der Firmen eine Nachfolge vornehmen. In den nächsten fünf Jahren werden sich rund 50'000 Schweizer Unternehmen mit der Nachfolgeregelung auseinandersetzen. Davon sind nicht nur Unternehmer betroffen, sondern auch die Arbeitnehmer. Deshalb hat die rechtzeitige und erfolgreiche Nachfolgeregelung in den Unternehmen grosse wirtschaftliche Bedeutung.

Quelle: Empirische Studie der PricewaterhouseCoopers, August 2005: «Nachfolger gesucht»

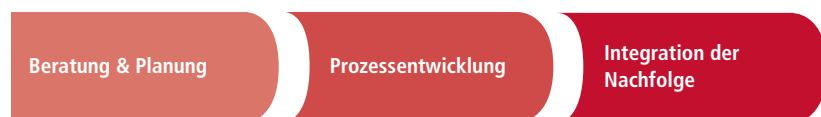
capvision - Nachfolgeregelung

Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung hängt im Wesentlichen von der rechtzeitigen Planung ab. Da jede Unternehmung eine individuelle Ausgangslage aufweist, gibt es keine einheitlichen Lösungsansätze. Umso wichtiger ist eine kompetente Beratung und Analyse. Die Nachfolgeregelung ist grundsätzlich in vier fachliche Bereiche aufzuteilen: In einen betriebswirtschaftlichen, einen gesellschaftsrechtlichen, einen erbrechtlichen und einen steuerrechtlichen Bereich. Die capvision Nachfolgeregelung begleitet Ihr Unternehmen langfristig. Die Übergabe der operativen und strategischen Führung soll zukunftsorientiert erfolgen. Mit capvision findet dieser Ablösungsprozess schonend statt und ermöglicht Ihnen einen kurz- bis mittelfristigen Rückzug aus der Unternehmung. Sie als Unternehmer/in entscheiden selbst, wie lange und in welchem Umfang Sie noch Einfluss nehmen wollen.



capvision - Nachfolgeprozess

Die Nachfolgeregelung ist unsere Kernaufgabe. Dank sorgfältiger Analyse, Planung und Durchführung des Nachfolgeprozesses kann Ihr Unternehmen in die nächste Generation geführt werden. Unser zukunftsorientierter Prozess für eine optimale Nachfolge ist in drei Phasen eingeteilt.



Der Nachfolgeprozess beansprucht seine Zeit. In der Regel dauert die Nachfolgeregelung deutlich länger als ein Jahr. Unser Prozess ist zeitlich so ausgerichtet, dass auch schnelle Lösungen erarbeitet werden können und flexibel agiert werden kann. Dank unserem gut verankerten Netzwerk in der Unternehmenswelt und dem Zugang zu unterschiedlichen Investoren ist es uns möglich, bei der meist zeitintensiven «Integration der Nachfolge» interessante Alternativen anzubieten.



«Gemeinsam tragen wir Ihre Vision in die nächste Generation.»
Kontaktieren Sie uns.

capvision AG
Bundesplatz 18
6300 Zug

Phone: +41 (0)41 710 90 60
Fax: +41 (0)41 710 90 59
info@capvision.ch
www.capvision.ch

capvision Nachfolgeprozess – Die drei Phasen im Detail

Phase I: Analyse und Planung

Ziel der Analyse ist es, einen Überblick über die aktuelle Situation des Unternehmens zu schaffen. Dabei werden in persönlichen Gesprächen die Wünsche, Ziele und Prioritäten des Unternehmers / der Unternehmerin eruiert und in die Planung miteinbezogen. Die Unternehmensanalyse berücksichtigt sowohl die Stärken und Schwächen als auch die Chancen und Risiken aus betriebswirtschaftlichen, gesellschaftsrechtlichen, steuerrechtlichen, finanziellen und erbrechtlichen Gesichtspunkten. Umfassende Unternehmensanalysen, Erstellung von Businessplänen sowie Ermittlung bestehender Potenziale im Unternehmen und im Unternehmensumfeld bieten wir integriert oder losgelöst von Nachfolgeprozessen an.



Phase II: Prozessentwicklung

Für die Vorbereitung der erfolgreichen Übergabe eines Unternehmens ist es wichtig, die Prozesse im operativen wie auch im administrativen Bereich zu optimieren und systematisch zu organisieren. Unterstützt durch modernste Informationstechnologien werden diese Prozesse höchst effizient gestaltet und durch Kontrollmechanismen gesichert. Das Ertragspotenzial und somit auch der Unternehmenswert können erhöht werden und schaffen die Grundlage für die Festlegung des Verkaufspreises. Eine realistische Preisvorstellung durch den Unternehmer ist die Voraussetzung jeder erfolgreichen Nachfolgeregelung. Die capvision Prozessentwicklung hilft Ihnen Ihr Unternehmen auf die Übergabe vorzubereiten, den Ertragswert zu steigern, den fairen Wert Ihres Unternehmens zu bestimmen und Verhandlungen zukunftsorientiert zu führen.

Analyse/Strategie
Businessplan
Optimierungen
Steigerung Ertragspotenzial
Unternehmensbewertung
Festlegung Verkaufspreis

Phase III: Integration der Nachfolge

Die Nachfolgeregelung eines Unternehmens stellt hohe Anforderungen an den Verkäufer und die Käuferschaft. Mit capvision erfolgt die Übergabe der operativen und strategischen Führung mit Rücksicht auf beide Parteien zukunftsorientiert und so sanft wie möglich. Sie als Unternehmer/in genießen die Freiheit, selbst entscheiden zu können, wie lange und wie intensiv Sie noch Einfluss nehmen wollen.

Oft sind die verfügbaren Eigenmittel von potenziellen Nachfolgern beschränkt. In diesen Fällen hilft capvision mit massgeschneiderten Unternehmensfinanzierungen. Wir unterscheiden folgende «Nachfolger»:

Der «Familieninterne Nachfolger» Family Buy-out (FBO)

Ein Nachkomme übernimmt sowohl die operative Geschäftsführung als auch die finanzielle Kontrolle des Unternehmens ganz oder zumindest mehrheitlich.

Der «Interne Nachfolger» Management Buy-out (MBO)

Durch gezieltes Aufbauen über mehrere Jahre wird ein Mitarbeiter des Unternehmens auf die Fortführung des Unternehmens als Geschäftsführer vorbereitet.

Der «Externe Nachfolger» Management Buy-in (MBI)

Ein potentieller externer Geschäftsführer (oder ein Management-Team) erwirbt eine Firma, um als Nachfolger und Unternehmer tätig zu werden.

Der «Private Equity Investor»

Ein Investor tritt vorübergehend die Nachfolge an. Zu einem späteren Zeitpunkt wird die erworbene Beteiligung auf ein unternehmensinternes Management, eine geeignete externe Käuferschaft oder einen Dritten übertragen.