

Krönen Sie Ihr Lebenswerk und regeln Sie erfolgreich Ihre Nachfolge



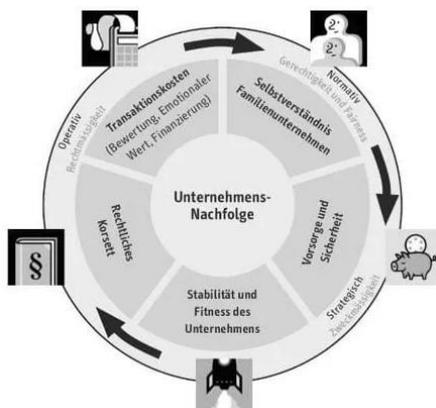
Eine gut geregelte Nachfolgelösung ist das Ergebnis sorgfältiger Planung und rechtzeitigem Handeln. Je früher Vorbereitungen angegangen werden, umso grösser ist der Gestaltungsspielraum und die Aussicht auf Erfolg.

Hier finden Sie die wichtigsten Fragestellungen sowie unser Vorschlag zum Umsetzungsprozess

Sie haben zweifellos jede Menge unternehmerischer Erfahrung gesammelt und wissen, worauf es ankommt, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen. Vermutlich haben Sie sich schon erste Gedanken darüber gemacht, wann und an wen Sie Ihr Unternehmen weitergeben möchten. Dabei treten Fragestellungen auf, mit denen Sie in Ihrer bisherigen unternehmerischen Praxis noch nicht konfrontiert wurden. Beziehen Sie daher frühzeitig [adlatus](#) in Ihre Pläne mit ein. Klären Sie gemeinsam mit Ihrem Berater u.a. die folgenden Fragen:

- Wann soll der Nachfolger das Unternehmen übernehmen?
- Wie soll das Unternehmen übergeben werden (z. B. Familiennachfolge, Fremdgeschäftsführung, Management Buy-Out, Management Buy-In, Verpachtung, Verkauf an einen Investor, etc.?)
- Weshalb favorisieren Sie diese Übergabeform?
- Möchten Sie für einen gewissen Zeitraum weiterhin im Unternehmen tätig sein?
- Wenn ja, wie lange und in welcher Funktion?
- Was denken Sie, ist Ihr Unternehmen wert?
- Wie kommen Sie auf diesen Betrag? - Dient dieser Betrag Ihrer Altersvorsorge?

Unser Stufenplan nach dem St. Galler Nachfolgemodell



Die Ebene des Individuums

Persönlichkeit und Rolle des Gründers, des Nachfolgers, der Frau als Unternehmerin, des Sohnes, der Tochter etc. Dabei sind auch Ihre persönlichen Wertvorstellungen, Erwartungen und Anforderungen Ihres Nachfolgers oder Ihrer Nachfolgerin hinsichtlich Kompetenzen und Persönlichkeit zu berücksichtigen.

Die interpersonelle Ebene

Beziehung und Kommunikation zwischen Ihnen als Übergeber/in und Ihrem Nachfolger, den übrigen Familienmitgliedern sowie externen Personen, wie z.B. Beratern. Oft spielen hier Gefühle, Ängste, Sorgen und Widerstände der Beteiligten eine grosse Rolle.

Die organisatorische Ebene

Gemeint sind hier bestehende oder zukünftige Beziehungen der beiden «Systeme» Familie und Unternehmen.

Ebene der Gesellschaft und Anspruchsgruppen

Beziehung zu Banken, Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und der Öffentlichkeit etc.

Ermittlung des Verkaufspreises

Die Ermittlung des Verkaufspreises einer Unternehmung ist ein komplexer Prozess, der von verschiedenen Faktoren abhängt. Eine professionelle Bewertung des Unternehmens durch einen Experten kann helfen, den fairen Marktwert des Unternehmens zu ermitteln. Dabei werden verschiedene Faktoren wie Bilanzen und Erfolgsrechnungen, Umsatz- und Gewinnentwicklung, Wachstumspotential, Cashflow, Steuerliche Aspekte, Marktposition, Reputation, Kundenstamm und Assets berücksichtigt.

Eine gründliche Marktforschung kann helfen, den aktuellen Marktwert ähnlicher Unternehmen zu ermitteln. Dies kann als Vergleichswert dienen, um den fairen Preis für Ihr Unternehmen zu bestimmen.

Sobald Sie eine Vorstellung vom Wert Ihres Unternehmens haben, können Sie mit potenziellen Käufern verhandeln. Der endgültige Verkaufspreis hängt von verschiedenen Faktoren wie dem Interesse des Käufers, der Nachfrage und anderen Verkaufsbedingungen ab.

Verhandlung und Übergabe

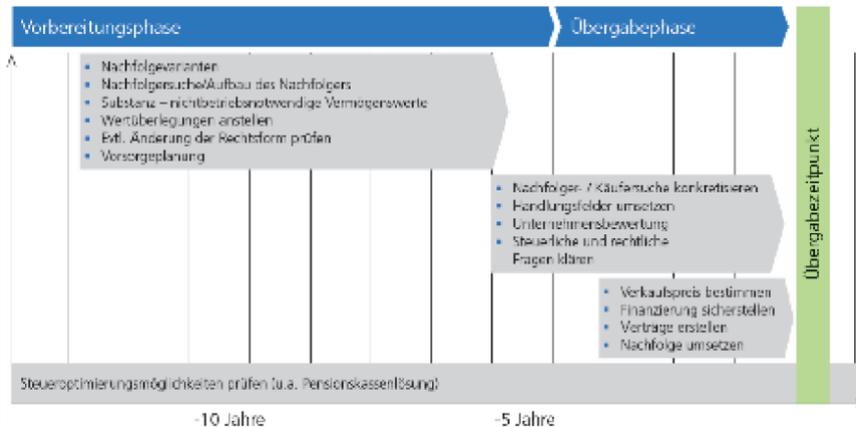
Ist der Verhandlungspreis bzw. die Grössenordnung festgemacht, wird in der Regel eine sog. «Due Diligence» durchgeführt. Due Diligence ist ein Prozess, bei dem eine sorgfältige Prüfung und Überprüfung eines Unternehmens oder eines Geschäfts durchgeführt wird, bevor eine Transaktion, wie beispielsweise ein Kauf stattfindet.

Mögliche Stolpersteine

Viele Unternehmer kümmern sich erst spät um diese Themen oder es bestehen nur vage Zukunftsvorstellungen dazu. Dies kann zu Interessenkonflikten mit Partnern, aber auch innerhalb der Familie führen. Als Unternehmer/in treffen Sie relevante und dringende Entscheidungen oft alleine. Dies kann zu einem suboptimalen Ergebnis führen, da potenzielle Interessenkonflikte mit der Familie oder den Partnern zu spät erkannt und gelöst werden.

Die Regelung Ihrer Unternehmensnachfolge ist ein Prozess

Selbst nach sorgfältiger Vorbereitung und Planung ist Ihr Nachfolgeprozess noch nicht abgeschlossen. Es stehen noch weitere und anspruchsvolle Schritte vor Ihnen. Die konkrete Suche nach Ihrer Nachfolge, Verhandlungen, die Ausarbeitung von Verträgen, Finanzierung und schlussendlich der Vollzug.



Als Spezialist unterstütze und berate ich Sie individuell und erarbeite gemeinsam mit Ihnen die passende Lösung.

Lassen Sie Sich persönlich von mir beraten. Ich freue mich auf Sie.

Ihr Ansprechpartner



Heinz Léon Wyssling

E-Mail: adlatus-zurich@adlatus.ch

Mobile: +41 (0)78 661 87 15

Wenn Sie Unterstützung für andere Herausforderungen in Anspruch nehmen möchten, so steht Ihnen unser Netzwerk von [adlatus](#) gerne zur Verfügung. Wir bieten ein unverbindliches und kostenloses Erstgespräch.

Im Netzwerk von [adlatus](#) gibt es genügend Spezialisten, welche Sie zu all diesen Fragen unterstützen können und die es sich gewohnt sind, sich im Hinblick auf die beste Gesamtlösung mit ihren Kollegen auszutauschen.

[Hier können Sie mit uns Kontakt aufnehmen](#) oder einen [Ansprechpartner nach gesuchten Kompetenzen finden](#).

Mit freundlichem Gruss

Ihr Team von

adlatus Zürich + Agglomeration
Erfolg dank Erfahrung

www.adlatus-zh.ch