

22.02.2016 – 09:00 Uhr

PwC: Starker Franken verzögert Nachfolgeplanung

Zürich (ots) -

Familienunternehmen stehen in der Schweiz vor spezifischen Herausforderungen, wenn es um ihre Nachfolgeplanung geht. PwC Schweiz hat dazu vier Thesen herausgeschält: 1. Der starke Schweizer Franken verzögert die Nachfolgeplanung, 2. der kleine Binnenmarkt macht die Nachfolge an sich anspruchsvoller, 3. das Interesse der nächsten Generation ist geringer als in den Nachbarländern und 4. häufig fehlen transparente Leitlinien und Grundlagen innerhalb der Familie.

88 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz sind familiengeführt. Sie erwirtschaften rund 60 Prozent des Bruttoinlandproduktes und beschäftigen zwei Drittel aller Arbeitnehmer. Diese Erfolgsgeschichte in Zukunft weiterzuführen und geeignete Nachfolger für das Unternehmen zu finden, ist im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld schwierig. Als eines ihrer Fokusthemen hat PwC Schweiz folgende vier Thesen zu Familienunternehmen und Nachfolgeplanung definiert:

Starker Schweizer Franken und kleiner Binnenmarkt

These 1: Der starke Schweizer Franken verzögert die Nachfolgeplanung, da er die Unternehmer zwingt, sich auf Themen wie Kostenoptimierung, Arbeitsplatzabbau und Produktionsauslagerung zu konzentrieren. Die langfristige, aber nichtdestotrotz spielentscheidende Frage der Unternehmensnachfolge wird dadurch zeitlich nach hinten verschoben.

These 2: Der kleine Schweizer Binnenmarkt beeinflusst die Suche nach einem Nachfolger, denn seinetwegen ist der Export von Produkten und Dienstleistungen notwendig. Dadurch steigen die Anforderungen an die nächste Generation. «Die Nachfolger müssen von Anfang an einen stärkeren internationalen Fokus mitbringen», betont Norbert Kühnis, Leiter Familienunternehmen bei PwC Schweiz.

Nächste Generation und Familienverfassung

These 3: In der Schweiz ist - im Vergleich zum europäischen Ausland - das Interesse der nächsten Generation, im eigenen Familienbetrieb tätig zu werden, geringer. Sie hat mehr Wahlmöglichkeiten, eigene Zukunftsvorstellungen und zieht deshalb immer häufiger eine externe Karriere dem elterlichen Betrieb vor. «Für eine tragfähige Nachfolgelösung ist deshalb eine sorgfältige Planung essenziell», erklärt Marco Tremonte, Leiter Nachfolgeplanung bei PwC Schweiz. «Je früher das Thema auf den Familientisch kommt, desto mehr Möglichkeiten gibt es danach.»

These 4: Für den Erfolg ausschlaggebend sind transparente Leitlinien und eine fundierte Informationsgrundlage in der Familie. Dazu sagt Marcel Widrig, Leiter Privatkunden bei PwC Schweiz: «Eine Familienverfassung, die Vision, Erbfolge und Werte festhält, sowie ein transparentes Finanzreporting sind wichtige Grundlagen für qualifizierte Entscheide. Und das ist die Voraussetzung dafür, dass Familienunternehmen heute und morgen erfolgreich am Markt handeln können.»

Kontakt:

Norbert Kühnis
Leiter Familienunternehmen, PwC Schweiz
<http://ch.linkedin.com/in/norbertkuehnis>
norbert.kuehnis@ch.pwc.com

Dr. Marco Tremonte
Leiter Nachfolgeplanung, PwC Schweiz
<http://ch.linkedin.com/in/marcotremonte>
marco.tremonte@ch.pwc.com

Dr. Marcel Widrig

Leiter Privatkunden, PwC Schweiz
<http://ch.linkedin.com/in/marcelwidrig>
marcel.widrig@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Head of PR & Communications, PwC Schweiz
<http://ch.linkedin.com/in/audiasauter>
claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100784236> abgerufen werden.