16.03.2016 – 15:21 Uhr

Zweiter NAB-Nachfolgekongress/ 66% der Unternehmer müssen ihre Nachfolge noch lösen

Aarau (ots) -

Zwei Drittel aller Aargauer Unternehmen wechseln in den nächsten zehn Jahren die Hand. Für die erfolgreiche Nachfolge muss der Unternehmer möglichst frühzeitig planen und emotional loslassen können. Das war eine der wichtigsten Botschaften diverser Experten. Dank der Zusammenarbeit mit BDO Aarau und dem Center for Family Business der Universität St. Gallen vermittelte der zweite Nachfolgekongress der NAB über 200 Unternehmerinnen und Unternehmern Expertenwissen, Vertiefungs-seminare und einen wertvollen Marktplatz in einer sehr kompakten Form.

Vor nicht allzu langer Zeit war die Nachfolge eines Unternehmens simpel: Das Geschäft ging einfach an den ältesten Sohn des Gründers. Heute werden Nachfolgen immer seltener in der Familie geregelt und viele Unternehmer packen die Nachfolge zu spät an. 60 bis 70% der Unternehmer haben hinsichtlich ihrer Nachfolge noch nichts unternommen, obwohl sie im Durchschnitt 55 Jahre alt sind. Rund 50% haben ihre Vorsorge noch nicht geregelt und 45% sehen ihr Unternehmen als Altersvorsorge. Nicolas Palma, Berater Unternehmensnachfolge NAB, empfahl dem Publikum: «Beginnen Sie mit der Nachfolgeregelung so früh wie möglich und bereiten Sie Ihr wichtigstes Projekt als Unternehmer sehr gut vor.» Die NAB unterstützt Unternehmer mit einer umfassenden Nachfolgeanalyse. Ist ein Nachfolger als Käufer gefunden, hilft sie diesem mittels Bankfinanzierung, weil der Kaufpreis nur selten aus eigenen Mittel erfolgen kann.

Perspektiven von Übergeber und Nachfolger sind unterschiedlich Frank Halter, Geschäftsleitungsmitglied Center for Family Business der Universität St. Gallen, machte in seinem Referat «Sind SIE fit für die Nachfolge?» deutlich, wie unterschiedlich die Sichtweisen zwischen Firmengründer und Käufer sind. Während der Gründer sein Lebens-werk sieht und entsprechend viele Emotionen hat, legt der Käufer den Fokus auf das Entwicklungspotential und auf eine erfolgreiche Zukunft. Diese Diskrepanz führt oft zu unterschiedlichen Preisvorstellungen: «Wichtig sind eine fundierte Unternehmensbewertung und die Ausarbeitung verschiedener Szenarien. Zu einer erfolgreichen Nachfolgeregelung kommt es erst, wenn sich Verkäufer und Käufer in allen Punkten einigen können.» Grundsätzlich rät Halter den Unternehmern: «Lassen Sie emotional rechtzeitig los und binden Sie dann alle involvierten Personen früh und offen in den Prozess ein.»

Klares Firmenprofil als Erfolgsfaktor

David Dahinden, Leiter Nachfolgeregelung bei BDO, wies auf wichtige Punkte einer detaillierten Unternehmens-Analyse hin. Dabei werden die internen Stärken und Schwächen sowie die externen Chancen und Gefahren aufgelistet. Folgende Kriterien sind entscheidend, ob ein Unternehmen fit für die Nachfolge ist: Ein klares Profil sowie Entwicklungspotenzial für eine erfolgreiche Zukunft. David Dahinden gab den Unternehmern wertvolle Tipps: «Bauen Sie frühzeitig einen Stellvertreter auf und reduzieren Sie die Abhängigkeit von Einzel-personen, auch von sich selbst. Erstellen Sie auch einen funktionierenden Notfallplan. Diese Vorkehrungen minimieren Ihre Risiken massiv.» Weiter empfahl Experte Dahinden, die Schritte von der Planung bis zur Umsetzung der definierten Strategie schriftlich festzuhalten.

Transparente Erbregelung verhindert Streit Markus Häller und Lukas Kretz, Leitende Steuern und Recht bei BDO Aarau, beleuchteten die rechtlichen und steuerlichen Aspekte einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge. In ihrem Referat «Ist Ihr Vermögen fit für die Nachfolge?» gingen sie auf die geplante Unternehmenssteuerreform III ein und zeigten die Auswirkungen für die Betriebe auf. Für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge haben das Ehegüterrecht und das Erbrecht einen wichtigen Einfluss. Die Gleichbehandlung der Erben und die Regelung der Pflichtteile spielen eine zentrale Rolle. Trotz gesetzlicher Vorgaben gibt es verschiedene Möglichkeiten für faire und individuelle Lösungen. Voraussetzung dafür ist, dass alle Beteiligten einverstanden sind. Lukas Kretz gab den Anwesenden folgenden Ratschlag: «Regeln Sie innerhalb der Familie frühzeitig alle erbvertraglichen Angelegenheiten transparent und verbindlich. Dies ist zentral für eine Unternehmensnachfolge ohne Streitigkeiten.»

Gastgeber Patrick Küng, Ressortleiter Firmenkunden und Mitglied der NAB-Geschäfts-leitung, lud die 200 Unternehmerinnen und Unternehmer ein, die Marktstände der Veranstaltungspartner zu besuchen und sich rege auszutauschen. Dies sowie die erstmals angebotenen Vertiefungsreferate wurden intensiv genutzt. Viele Unternehmer erweiterten ihr Netzwerk zu wichtigen Fachstellen und knüpften wertvolle Kontakte.

Kontakt:

Roland Teuscher, Leiter externe Unternehmenskommunikation,
Bahnhofstrasse 49, 5001 Aarau
Telefon 062 838 86 53, E-Mail: roland.teuscher@nab.ch
Sämtliche Medienmitteilungen der NAB finden Sie im Internet unter
www.nab.ch/kontakt-services/medien-publikationen

Medieninhalte

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100007871/100785435 abgerufen werden.