

Eines Tages wird auch meine Firma verkauft. Die sieben Fehler in der Nachfolgeplanung



Referent: Hans Jürg Domenig ist Spezialist für Firmenverkauf und Nachfolge-Experte beim NOSUF.

Ist ein Firmenverkauf komplexer als ein Hausverkauf?

Am Donnerstag lud der gemeinnützige Verein NOSUF zum Referat über die sieben Fehler in der Nachfolgeplanung ein. Über 40 Anwesende konnten einen interessanten Vortrag vom Nachfolge-Experten Hans Jürg Domenig erleben und erfuhren, dass ein Firmenverkauf sehr viel komplexer ist, als z.B. ein Hausverkauf. Verschiedene Stolpersteine können die Freude über einen Firmenverkauf schnell verderben.

Nur massgeschneiderte Lösungen

Keine Nachfolgelösung gleicht der anderen. Was am Anfang nach einem einfachen Geschäftsprozess aussieht, entwickelt sich in der Umsetzung zu einem komplexen Prozess, bei dem viele Nebenschauplätze berücksichtigt werden müssen. Dementsprechend viele Fallstricke lauern bei einer Nachfolgelösung. Nicht nur bei rechtlichen und steuerlichen Fragen können teure Fehler begangen werden, sondern auch bei den Strukturen und Einschätzung der Möglichkeiten. In einem Beispiel führt der Nachfolgespezialist aus, dass die naheliegendste Lösung, den besten Mitarbeiter zum Nachfolger zu machen, an der komplementär anderen Lebensplanung dessen Frau scheitern kann oder in einem anderen Fall ein Verkauf erst möglich wurde, als mit verschiedenen Teilverkäufen eine Lösung gefunden wurde.

Die sieben häufigsten Fehler

Der Referent berichtete anhand von sieben Praxisbeispielen, worauf besonders geachtet werden muss:

1. Fälle, bei denen der Nachfolger kurz vor der Übernahme abspringt, sind weit häufiger als gedacht
2. Indiskretionen können erheblichen Schaden anrichten, wenn die Verkaufsabsicht öffentlich kundgetan wird
3. Verkaufspreise, die entfernt von realistischen Marktpreisen sind, führen zu Frustrationen
4. unvollständige Planung birgt Haftungsrisiken weit über das Verkaufsdatum hinaus
5. verpasste Zeitplanung zieht steuerliche und rechtliche Konsequenzen nach sich, die vermeidbar wären
6. sind beide, Verkäufer und Käufer bereit für eine Übernahme, oder müssen noch emotionale Brücken gebaut werden für eine gute Lösung?

Fallstricken aus dem Weg gehen

Der Referent verstand es, nicht nur die rationalen, rechtlichen, steuerlichen und strategischen Aspekte darzustellen, sondern auch die emotionalen. Denn oft entscheidet über den Erfolg einer Firmentransaktion nicht nur die fachliche, sondern eben auch die emotionale Perspektive. Fehler auf sachlicher Ebene las-

sen sich, gemäss dem Vortragenden, mit einer Nachfolgefallprüfung und mit einer Checkliste für die Firmentransaktion vermeiden. Für eine positive Lösung für alle Seiten braucht es hingegen Einfühlungsvermögen und Verhandlungsgeschick.

Juristische und steuerliche Aspekte

Im Anschluss berichtete NOSUF Präsident Dr. Michele Imobersteg über die juristische Ausgestaltung der Vertragswerke beim Firmenverkauf. Nicht nur der Kaufvertrag als zentrales Vertragswerk, sondern auch Darlehensverträge, Gesellschaftervereinbarungen und viele weitere Dokumente müssen erstellt werden. Zudem sind nicht nur die beiden Vertragsparteien eines Firmenverkaufs involviert, sondern auch familien-, ehe-, und erbrechtliche Themen müssen bedacht werden. Während der Verkauf einer Aktiengesellschaft oder GmbH steuerfrei ist, gehen bei einer Einzelunternehmung ohne geschickte Planung gut und gern ein Drittel des Erlöses für Steuern und Sozialversicherungen weg. Daher lohnt eine Analyse der gesellschaftsrechtlichen Situation, um rechtzeitig vor dem Verkauf eine steuergünstige Variante der Gesellschaft zu installieren.

Fragen zum Asset- oder Share-Deal bis zur Firmenbewertung

Bei der anschliessenden Fragerunde erfuhren die Teilnehmer, wie eine Verstrickung von Immobilien mit dem Unternehmen aufgelöst werden können und was der Vorteil eines Share-Deals (Verkauf von einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH) oder eines Asset-Deals (Verkauf von allen Vermögenswerten einer Firma) ist. Die brennendste Frage allerdings war für die meisten, wie wird eine Firma bewertet. Auch dafür bekamen die Teilnehmer konkrete Handlungsanweisungen mit. Hans Jürg Domenig begleitet Firmen bis zum erfolgreichen Verkauf und beantwortet kostenlose Fragen zum Thema Unternehmensverkauf telefonisch oder per E-Mail unter dem Stichwort «NOSUF-Nachfolge-Check» an: info@firmen-nachfolge-verkauf.ch.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
079 430 50 71 · www.nosuf.ch