



Herzlich Willkommen



Unternehmensnachfolge



«alter» Kapitän



Loslassen

Aufbrechen zu neuen Ufern

«neuer» Kapitän



Veränderungen

Anpassungen



Unternehmensnachfolge

hard facts

- Wert Unternehmen
- Suche Käufer
- Kaufpreis
- Kaufvertrag
- Steuern
- Finanzielle Vorsorge
- Erbrecht



Unternehmensnachfolge

hard facts

- Wert Unternehmen
- Suche Käufer
- Kaufpreis
- Kaufvertrag
- Steuern
- Finanzielle Vorsorge
- Erbrecht

soft facts

- Führung/Organisation
- Ablöseprozess/
Veränderungen
- Bestehendes loslassen
- Inhalte nächste
Lebensphase
- Ängste



Unternehmensnachfolge

hard facts

- Wert Unternehmen
- Suche Käufer
- Kaufpreis
- Kaufvertrag
- Steuern
- Finanzielle Vorsorge
- Erbrecht

soft facts

- Führung/Organisation
- Ablöseprozess/
Veränderungen
- Bestehendes loslassen
- Inhalte nächste
Lebensphase
- Ängste



Projekt «Unternehmensnachfolge» braucht Zeit!

- Starten Sie frühzeitig!
- «Begleiter» beiziehen



Bestehendes loslassen – Neues angehen

Manuela Frey-Cescato

Was ist mein Unternehmen wert?

André Hegglin

Ablöseprozess „alter/neuer Unternehmer“

Harry Emmenegger

„Steuerliche Stolpersteine“ beim Verkauf

André Hegglin

Erfahrungsbericht Unternehmerin/Ehefrau

Monika Blust

Abschluss und Gelegenheit für Fragen

Harry Emmenegger

→ anschliessend Apéro und Erfahrungsaustausch



Was ist mein Unternehmen wert?

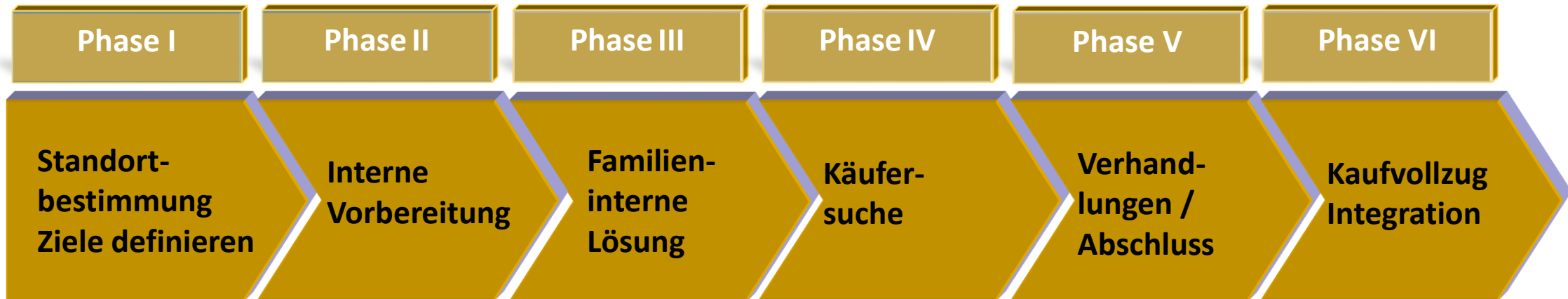


Was ist mein Unternehmen wert?

- Phasen des Nachfolgeprozesses
- Preisvorstellung Käufer und Verkäufer
- Der «richtige» Preis
- Der «richtige» Zeitpunkt
- Phasen des Bewertungsprozesses
- Bewertungsmethoden
- Schlussfolgerungen



Phasen des Nachfolgeprozesses



↓

Strategie
Nachfolge
festlegen



**Unternehmens-
bewertung**

↓

Umfassende
Vorbereitung
treffen



↓

Nachfolger
vorbereiten

Zukünftige
Organisation

Ehe- und
Erbrecht

↓

Käufersuche,
Analyse und
Reduktion
der
Kaufanwärter

↓

verhandeln
und
Abschluss

↓

Umsetzung
Verträge und
Integration

Ich will
Blumen
Pflücken



Blumen
pflückt man
nicht





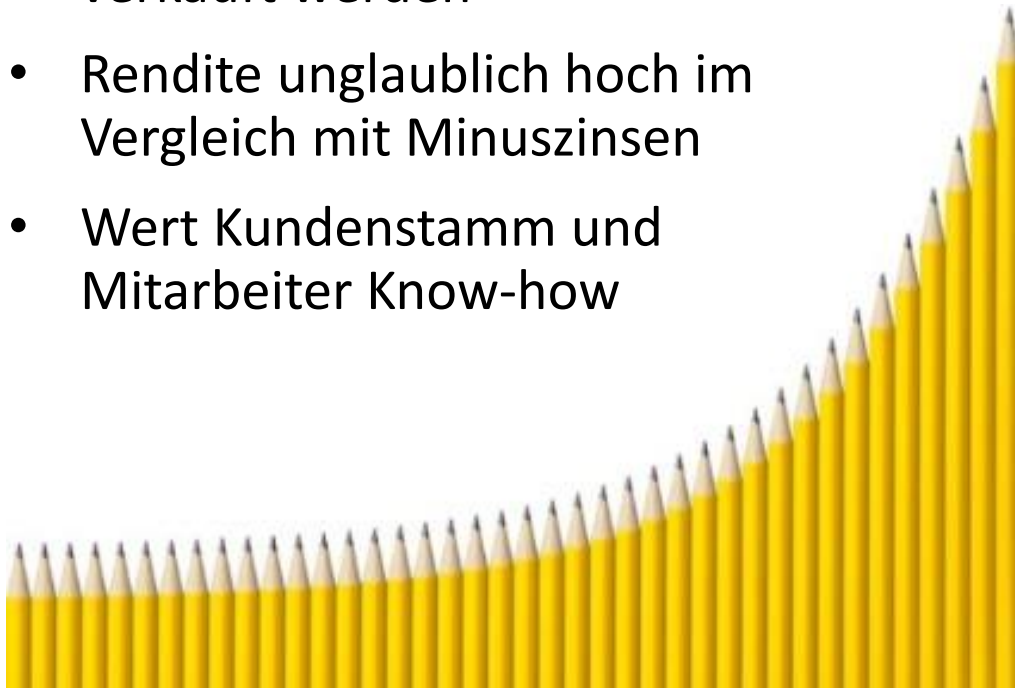
Preisvorstellungen

Inhaber:

- Hohe stille Reserven
- Lager kann mit grosser Marge verkauft werden
- Rendite unglaublich hoch im Vergleich mit Minuszinsen
- Wert Kundenstamm und Mitarbeiter Know-how

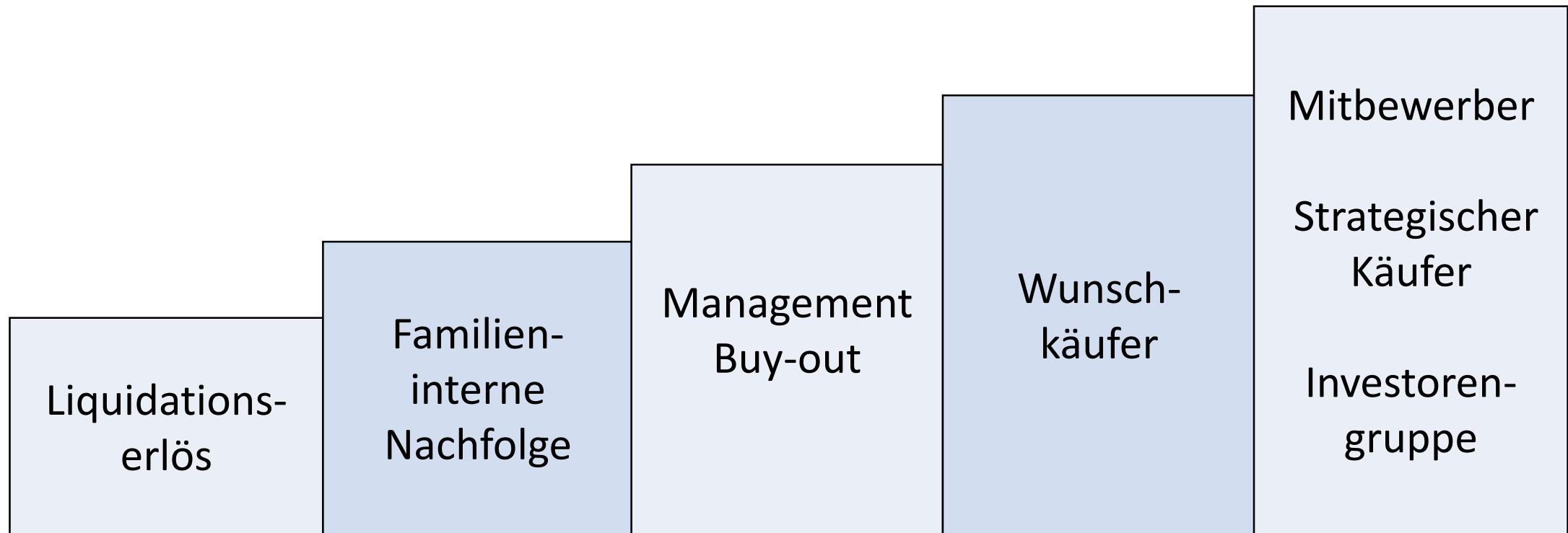
Kaufinteressent:

- Risiken grösser als Chancen?
- Finanzierung?
- Ladenhüter?
- Springen die Kunden ab?
- Was macht der Markt in 5 Jahren?
- Für die Synergien zahle ich nicht





Der «richtige» Preis





Der «richtige» Preis

Inhaber:

- CHF 8 Mio. Mindestpreis

Massnahmen, um «Preis» zu erhöhen:

- Asset-Deal (Steuerfolgen...??)
- Dividenden vorher ausschütten
- Abspaltung von nicht notwendigen Betriebsteilen → «schlanke» Gesellschaften

Kaufinteressent:

- CHF 3 Mio. Maximalpreis

Massnahmen, um Risiken zu senken:

- Asset-Deal
- Kaufpreisfinanzierung bis hin zu Earn-Out Modell
- Due Diligence / umfassende Gewährleistungen und andere Vereinbarungen (z.B. Konkurrenzklausel)



Der «richtige» Zeitpunkt

Unternehmenszyklen (Produkte Lebenskurven / Innovation)

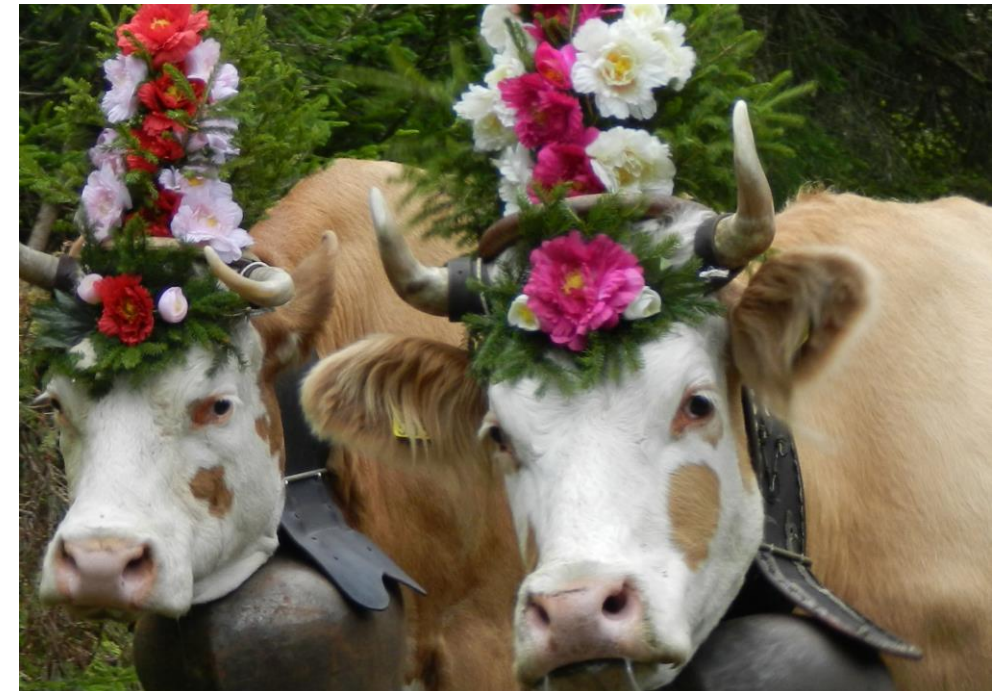
Frage von Alternativen
(für Käufer und Verkäufer)

Erfolgreiches Management

Vor- oder nach Investitionszyklen

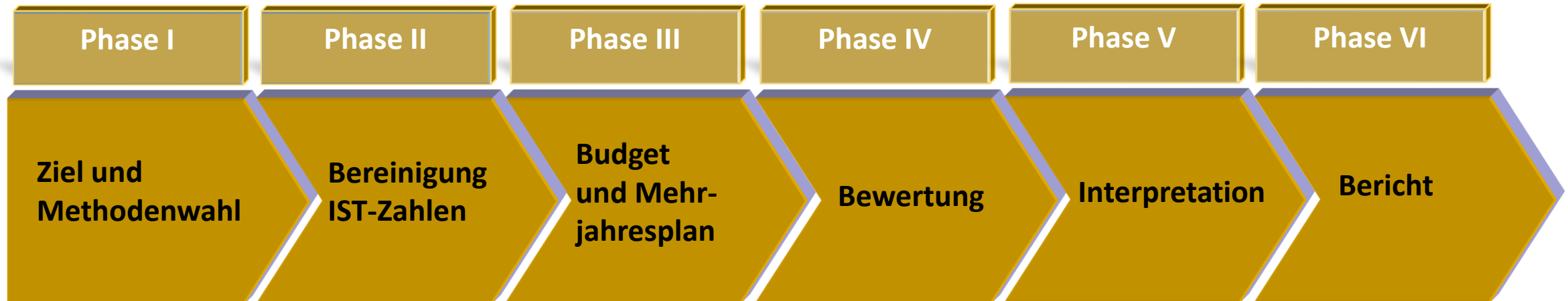
Gute Vergangenheitszahlen festigen
Vertrauen in gute Zukunftszahlen

Hockey-Stick-Effekt ✓





Phasen des Bewertungsprozesses





Bewertungsmethoden

Theoretisch korrekter Wert = Kapitalisierter Barwert der zukünftigen ausbezahlten Dividenden

Einflussgrößen:

- Zukünftiger EBITDA abzüglich Zinsen, Steuern inkl. ausserord. Effekte
- Zukünftige Investitionen / Desinvestitionen
- Zukünftige Finanzierungsflüsse
- Kapitalisierungszinssatz
- Steuereffekt (Grundsätzlich auch beim Käufer zu beachten)
-



Bewertungsmethoden

- Substanzwert
Bewertung Bilanz im Mittelpunkt
- Liquidationswert
Preisuntergrenze
- Ertragswert
Erfolgsrechnung im Mittelpunkt: Eigentümerbezüge?
Wie entwickelt sich Zukunft? Budget miteinbeziehen?
- Praktiker-Methode
Mix zwischen obigen Werten. Versucht Vor- und Nachteile mit in der Theorie nicht begründbaren Formel zu ermitteln
- Multiples-Methode
Ein Vielfaches von Umsatz oder von EBIT / EBITDA
z.T. sind Branchengrößen vorhanden; relativ grob und doch aussagefähig insbesondere als Zweitwert
- DCF-Bewertung
Discounted Cash-Flow
Nahe dem theoretisch korrektem Wert – Basiert auf zukünftigen Net Free Cash-Flow, d.h. berücksichtigt auch zukünftige Investitionen und Finanzierungsflüsse
- EVA-Bewertung
Economic Value Added, Basiert auf der Kapitalisierung der zukünftigen Übergewinne



Bewertungsmethoden

- Aus einer Studie (Mehrere pro Bewertung)
 - 70 % DCF Methode
 - 40 % Praktiker Methode
 - 30 % Multiples Methode
- Kapitalisierungszinssätze
 - 10 – 15 % nach wie vor realistisch
- Grössenabhängig
 - Je grösser Unternehmen, je tiefer der Kapitalisierungszinssatz bzw. je grösser der Multiple
- Multiples
 - Z.B. Detailhandelbranche z.T. 50 % des Umsatzes
 - Bau- und Handwerk
 - Unternehmen bis CHF 50 Mio. Umsatz:
6.0 – 7.7 von EBIT bzw. 52 % - 78 % des Umsatzes
 - Börsenkotierte Unternehmen:
7.2 – 9.8 von EBIT bzw. 58 % - 84 % des Umsatzes



Schlussfolgerungen

- Der erwartete Verkaufserlös beeinflusst der Nachfolgeprozess wesentlich, weshalb eine Bewertung früh vorliegen soll
- Wert \neq Preis
- Zeitpunkt entscheidend - Lebenszyklus des Unternehmens / des Produkt
- Je nach Ziel: Möglichkeit die «Braut zu schmücken»
- Die Bewertung muss durchlässig und in der Argumentation nicht widersprüchlich sein. Ein roter Faden, den ein Kaufinteressent überzeugt!



Steuerliche Stolpersteine beim Verkauf



Steuerliche Stolpersteine beim Verkauf

.....und wie man sie umgeht oder verhindert

- Einzelunternehmung / Personengesellschaften
- Schwere Gesellschaften
- Käufer muss Kaufpreis mit zukünftigen Gewinnen finanzieren (Teilliquidation)
- Asset-Deal versus Share-Deal
- Fallstrick AHV
- Familiennachfolge



Einzelunternehmung / Personengesellschaften

- Liquidation (Einkommenssteuer, AHV)
- Steueraufschubmöglichkeiten bei Liegenschaften im Geschäftsvermögen (Art. 18a DBG)
- Privilegierte Liquidation ab vollendetem 55. Altersjahr oder infolge Invalidität (Art. 37b DBG) (Achtung in Rentenreform Erhöhung auf 62. Altersjahr)
- Einkauf in 2. Säule (Achtung: 3-Jahres-Sperrfrist)
- Vorherige Umwandlung in Juristische Person (5-Jahres-Kauf Sperre)



Schwere Gesellschaften

- Hohe liquide Mittel
- Tiefe Fremdfinanzierung
- Grosse Liegenschaftsbestände
- Nicht betriebliches Vermögen

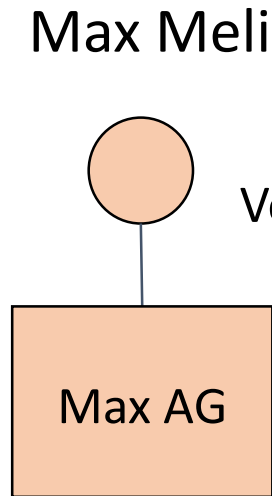
Möglichkeiten / Massnahmen

- Abspalten in eine zweite Gesellschaft (5-Jahres Sperrfrist)
- Ausschüttungen (privilegierte Besteuerung → Kantone schränken vermehrt ein)
- Entnahme in Privatvermögen (Führt zur Auflösen von stillen Reserven)



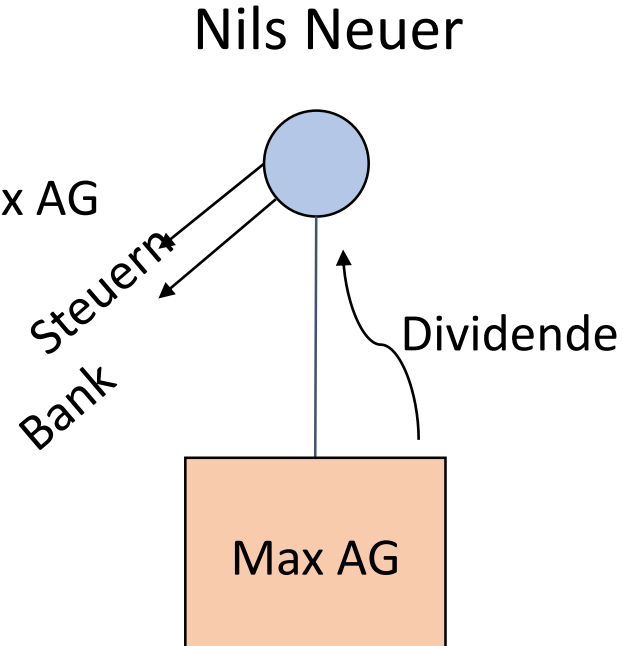
Finanzierung Kaufpreis mit zukünftigem Gewinn

Bestehende Struktur

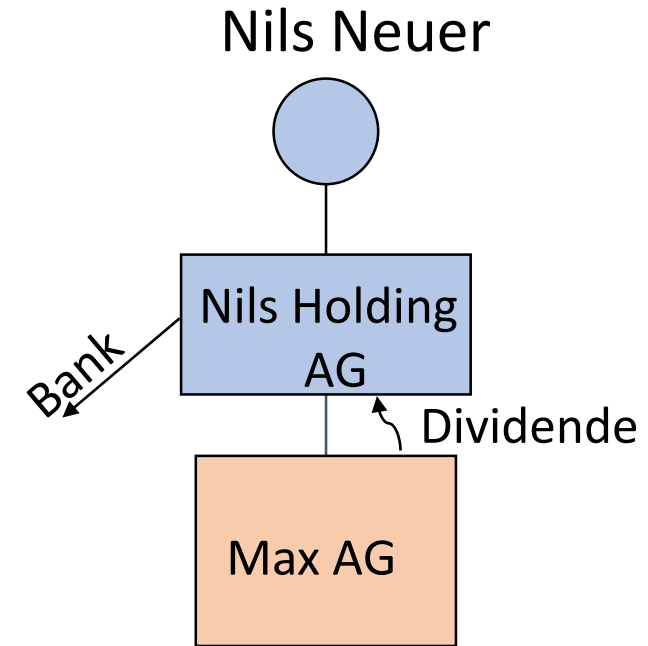


Verkauf Max AG

Direkter Kauf

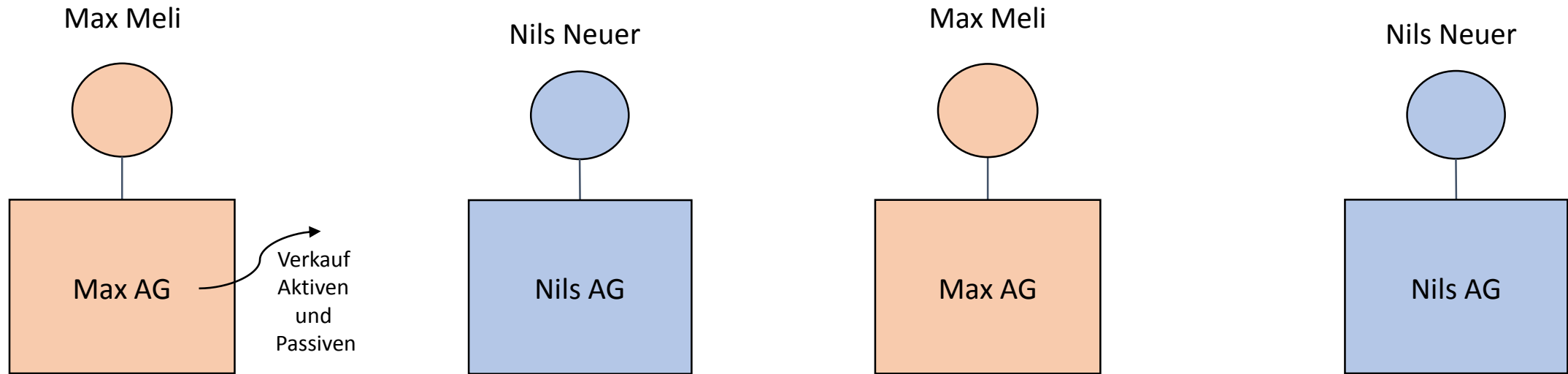


Kauf via Holding-Gesellschaft





Asset-Deal versus Share-Deal



Vorräte 100	Kredi 100
Immob 200	EK 200

Flüssige Mittel 100	
	EK 100

Flüssige Mittel 300	EK 200
	Gewinn 100

Vorräte 100	Kreditoren 100
Immob 200	Bank 200
Goodwill 100	EK 100



Fallstrick AHV

- Beschränkte Dividendenausschüttungen falls Salär von Eigentümer nicht marktkonform (Dividende max. 10 % des steuerlichen Unternehmenswertes)
- Bei vorzeitiger Pensionierung und grossem Vermögen: hohe AHV-Belastungen für Nicht-Erwerbstätige



Steuerliche Fragestellungen bei Familiennachfolge

- Vermögen für nicht im Betrieb tätige Kinder
- Dividendenausschüttung privilegiert bis 10 %



Schlussfolgerungen

- Liquidation eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft: bis 45 % Steuern und AHV! → Umwandlung in juristische Gesellschaft
- Kauf eines Unternehmens: ab Kaufpreis von CHF 500'000 lohnt sich Kauf durch Holding (je nach Steuerbelastung Kanton/Gemeinde)
- Indirekte Teilliquidation und andere steuerliche Risiken: i.d.R. Steurruling mit Steuerbehörde einholen
- Steuerplanung für den Verkäufer (AHV, Einzahlung bzw. (Teil-)Bezug BVG) ebenso wichtig wie Steuerplanung der Transaktion selbst