



Raiffeisen Nachfolge-Check Kurzreport

Inhalt:

- Einleitung
- Gestaltungsfelder
- Vorbereitungsgrad Ihres Unternehmens
- Übertragungsformen
- Raiffeisen Nachfolge-Box

RAIFFEISEN

Lösungen für Unternehmer



VORSORGE PARTNER

Sehr geehrte Unternehmerin, sehr geehrter Unternehmer!

Wir gratulieren Ihnen, dass Sie sich die Zeit genommen haben, Ihre Unternehmenssituation bezüglich Nachfolge so gründlich zu analysieren. Als erste kostenlose Analyse erhalten Sie diesen Kurzbericht über Ihr Unternehmen. Die Genauigkeit der Aussage ist wesentlich von Ihren Angaben abhängig.

	Familieninterne Lösung	Management-Buy-out (MBO)	Fremdmanagement	Verkauf an Dritte
Ziel- und Familienanalyse	grün	rot	gelb	gelb
Planungs- und Vorbereitungsgrad	gelb	rot	rot	gelb
Eigentum und Finanzen	grün	gelb	grün	gelb
Recht und Steuern	rot	rot	rot	rot
Unternehmenssituation	grün	grün	grün	grün
Unternehmenspotenzial	grün	grün	grün	grün
Worst-Case	gelb	gelb	gelb	gelb

Legende Ampel: grün = wesentliche Voraussetzungen erfüllt. Hoher Reifegrad
gelb = einzelne Voraussetzungen nicht erfüllt. Mittlerer Reifegrad
rot = wesentliche Voraussetzungen nicht erfüllt. Ungenügender Reifegrad

Bei der Gestaltung des Nachfolgeprozesses gilt es, verschiedene Themenfelder mit Weitsicht vorzubereiten, um möglichst wenige Überraschungen im Prozess zu erleben und um die Optionen in Bezug auf die Nachfolgeformen hoch zu halten.

Das Ampelsystem fokussiert sich auf die nachstehend kurz umschriebenen Themenfelder.

Ziel- und Familienanalyse

Dieses Themenfeld beinhaltet gemäss St.Galler Nachfolgemodell Fragestellungen zum Unternehmer im Spannungsfeld der Familie und des Unternehmens. Dabei kommen formelle Punkte wie die Partnerschaftssituation, persönliche Verhältnisse oder das Vorhandensein von Nachkommen zur Sprache. Der Raiffeisen Nachfolge-Check erörtert dabei auch mögliche Ziele und Wünsche des Eigentümers hinsichtlich der bevorstehenden Nachfolgeregelung.

Planungs- und Vorbereitungsgrad

Der Planungs- und Vorbereitungsgrad bezieht sich bspw. auf bereits initiierte Massnahmen zur Förderung der Übertragungsfähigkeit der Firma oder auf laufende Gespräche mit potenziellen Übernehmern. Zusammengefasst versucht dieses Themenfeld eine Aussage zu generieren, die die bereits angangenen Massnahmen im Nachfolgeprozess betrifft. Dabei gilt: Je mehr Anforderungen einer Übertragung bereits bekannt und in Angriff genommen wurden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses.

Eigentum und Finanzen

Dieses Themenfeld bezieht sich auf die finanzielle Beziehung des Eigentümers zum Unternehmen und der Ausgestaltung / Zusammensetzung des Eigentums. Weiters thematisiert werden auch Bewertungsfragen und Preisvorstellungen, die hinsichtlich der Konsensbereitschaft für finanziell tragbare Nachfolgelösungen von Bedeutung sind. Der Raiffeisen Nachfolge-Check berücksichtigt auch die Vorsorgesituation des Eigentümers.

Recht und Steuern

Die eher technischen Fragestellungen zu Recht und Steuern beschäftigen sich mit den steuerlichen

Auswirkungen einer anstehenden Übertragung der Eigentumsverhältnisse. Die Fragen betreffen einerseits die Unternehmensstruktur und andererseits den Vorbereitungsgrad rechtlicher Aspekte zur Übertragung. Dabei werden mögliche Umstrukturierungen, vorhandene Verträge oder weitere Abmachungen unter die Lupe genommen. Insbesondere der Wissensstand des Eigentümers um mögliche Konsequenzen steuerlicher und rechtlicher Form spielt eine Rolle.

Unternehmenssituation

Unter dem Titel «Unternehmenssituation» sind faktische Informationen zur betriebswirtschaftlichen Situation (Entwicklung von Kerngrössen, wirtschaftliche Leistungsfähigkeit etc.) sowie die Organisations- und Führungsstruktur des Unternehmens zusammengefasst. Der Raiffeisen Nachfolge-Check legt ein spezielles Augenmerk auf Kader und Mitarbeitende, die unter Umständen für ein MBO in Frage kommen.

Unternehmenspotenzial

Der Punkt Unternehmenspotenzial bezieht sich auf die Chancen und Risiken, die dem Unternehmer begegnen können. Wenn die Innovationskraft einer Firma sehr hoch ist und zugleich auch zukunftsorientierte, wettbewerbsfähige Produkte oder Dienstleistungen zur Verfügung stehen, liegen die Erfolgchancen für eine Nachfolgeregelung günstig.

Worst-Case

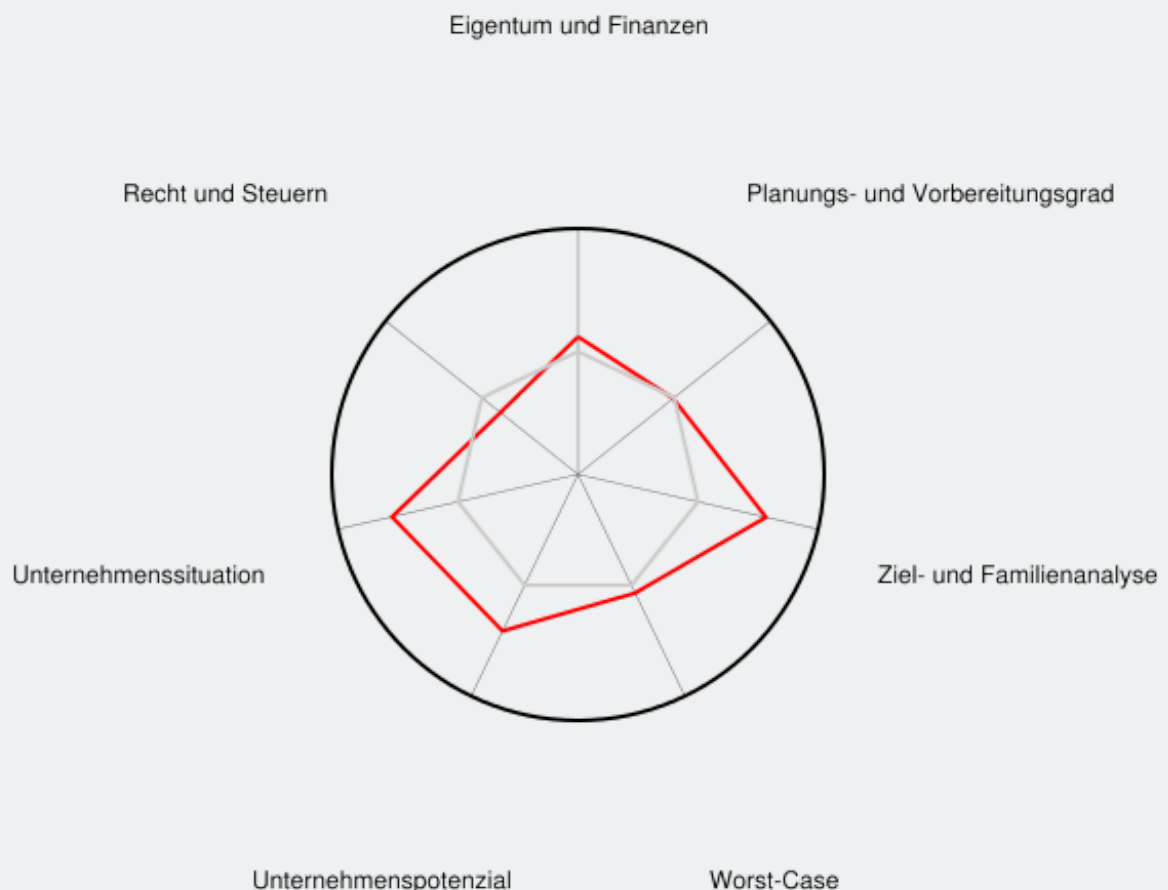
Das Worst-Case Szenario bezieht sich auf die Überlebensfähigkeit Ihres Unternehmens, falls Sie ungeplant ausfallen. Beurteilt werden die vorhandenen operativen Abhängigkeiten ihrer Person und dem Unternehmen (Stellvertreterregelungen, Zeichnungsberechtigungen, Notfallpläne) und die Regelung der Eigentumsverhältnisse.

Familieninterne Lösung

Führung und Eigentum werden innerhalb der Familie(n) weitergegeben. Die Realisierungschance dieser Variante ist wesentlich durch das Können und Wollen der Nachkommen bestimmt! Einer der grössten Vorteile dieser Nachfolgevariante besteht in der hohen Kontinuität. Der Nachfolger kennt normalerweise das Unternehmen und die Unternehmenskultur und sorgt für einen fließenden Übergang. Zusätzlich sind die Handlungsspielräume der finanziellen und funktionalen Ausgestaltung der Nachfolgeregelung breiter als in anderen Varianten.

Fragestellungen bei der familieninternen Lösung sind beispielsweise:

- Wollen die Nachkommen, Familienmitglieder wirklich den unternehmerischen Weg einschlagen?
- Sind die Nachkommen für das Unternehmen tatsächlich die beste Lösung?
- Welche Bedeutung spielt die Gleichberechtigung innerhalb der Familie?
- Haben Sie ehe- und erbrechtliche Aspekte wie bspw. die Pflichtteilvorschriften beachtet?
- Haben Sie eine adäquate Vorsorge aufgebaut?
- etc.

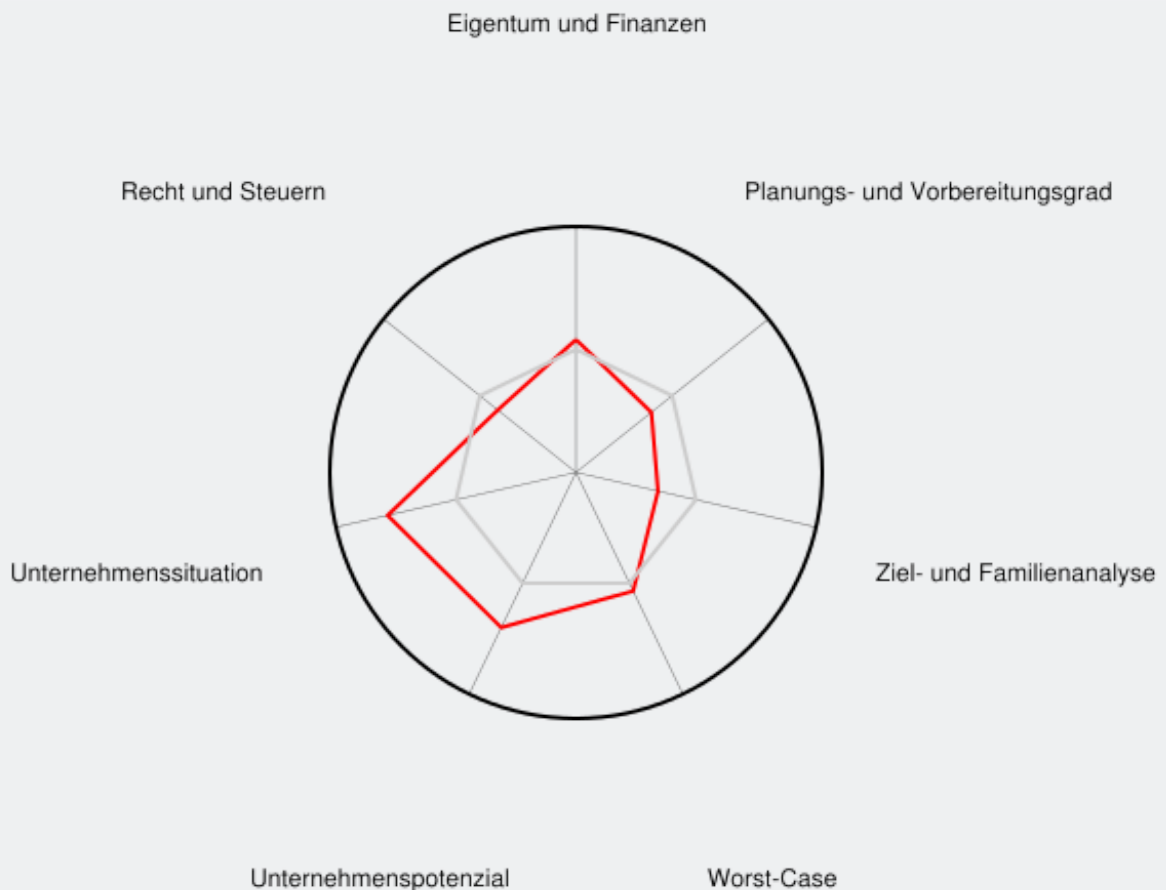


Management-Buy-out (MBO)

«Management-Buy-out» bedeutet: Mitarbeitende des Unternehmens übernehmen Führung und Eigentum der Firma. Aus vormaligen Mitarbeitenden werden Inhaber. Dieses Modell bietet sich an, wenn familienintern kein aussichtsreicher Nachfolger vorhanden ist, das Unternehmen aber über fähige, engagierte und interessierte Mitarbeitende verfügt. Die Vorteile dieser Variante sind ähnlich wie in familieninternen Lösungen in der Kontinuität und dem damit verhinderten Wissensverlust zu suchen. Die Mitarbeitenden kennen das Unternehmen bestens und sind bei Kunden und Lieferanten eingeführt.

Fragestellungen bei der MBO Lösung sind beispielsweise:

- Gibt es geeignete Mitarbeitende die das Unternehmen fortführen wollen?
- Sind die Mitarbeitenden in der Lage den Verkaufspreis zu finanzieren?
- Wie sieht die Vorsorge Lösung aus?
- etc.

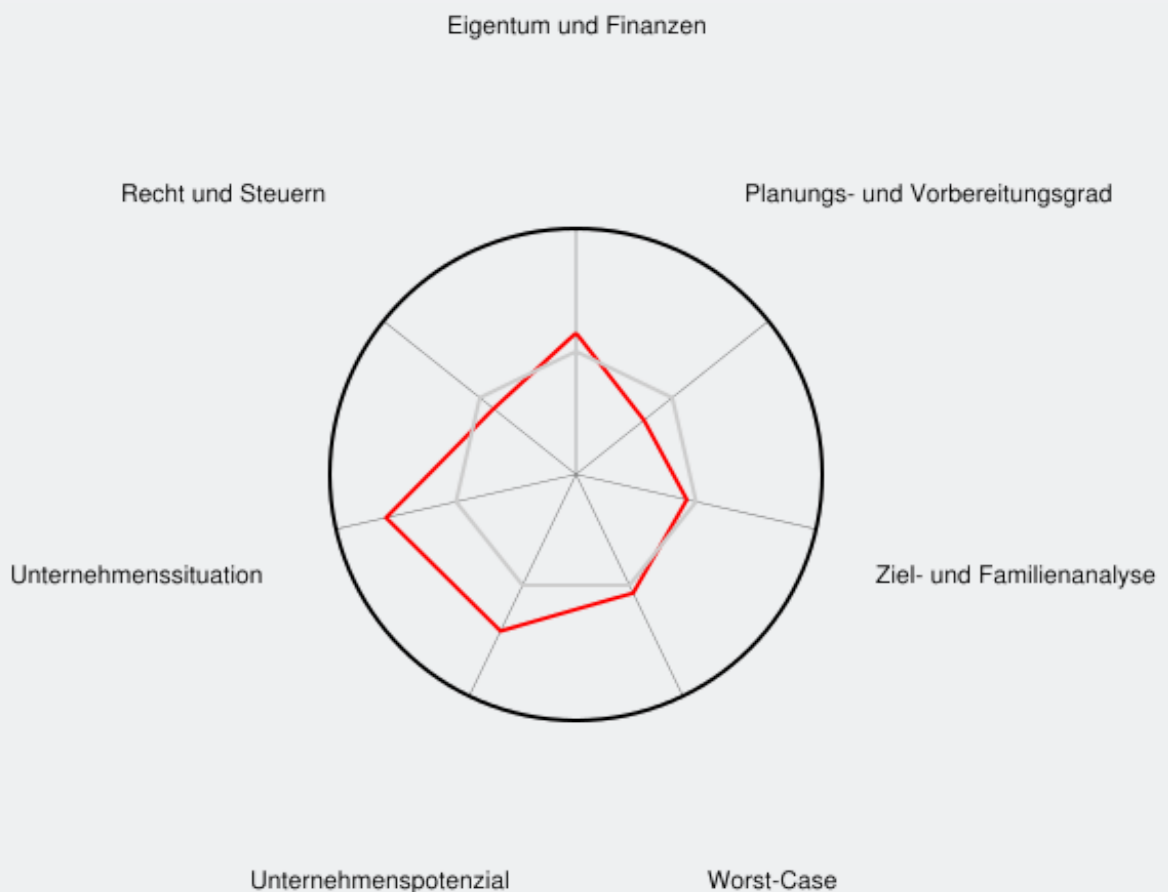


Fremdmanagement

Die Übertragung der operativen Verantwortung an einen meist aussenstehenden Manager kommt in der Regel nur für Übergangslösungen oder bei grossen KMU in Frage. Gerade wenn mehrere Eigentümer (bspw. Erbgemeinschaft) vorhanden sind, kann diese Variante sinnvoll sein. Die Eigentümer nehmen die Rolle von Investoren wahr. Auch wenn in Notfallsituationen sehr schnell gehandelt werden muss, kann ein Interimsmanagement eine Lösung sein.

Fragestellungen bei einem Fremdmanagement sind beispielsweise:

- Welche Entscheidungsmöglichkeiten haben die Eigentümer und welche der / die Fremdmanager?
- Wie sind die Informationsflüsse zwischen Eigentümer und Manager zu gestalten?
- etc.

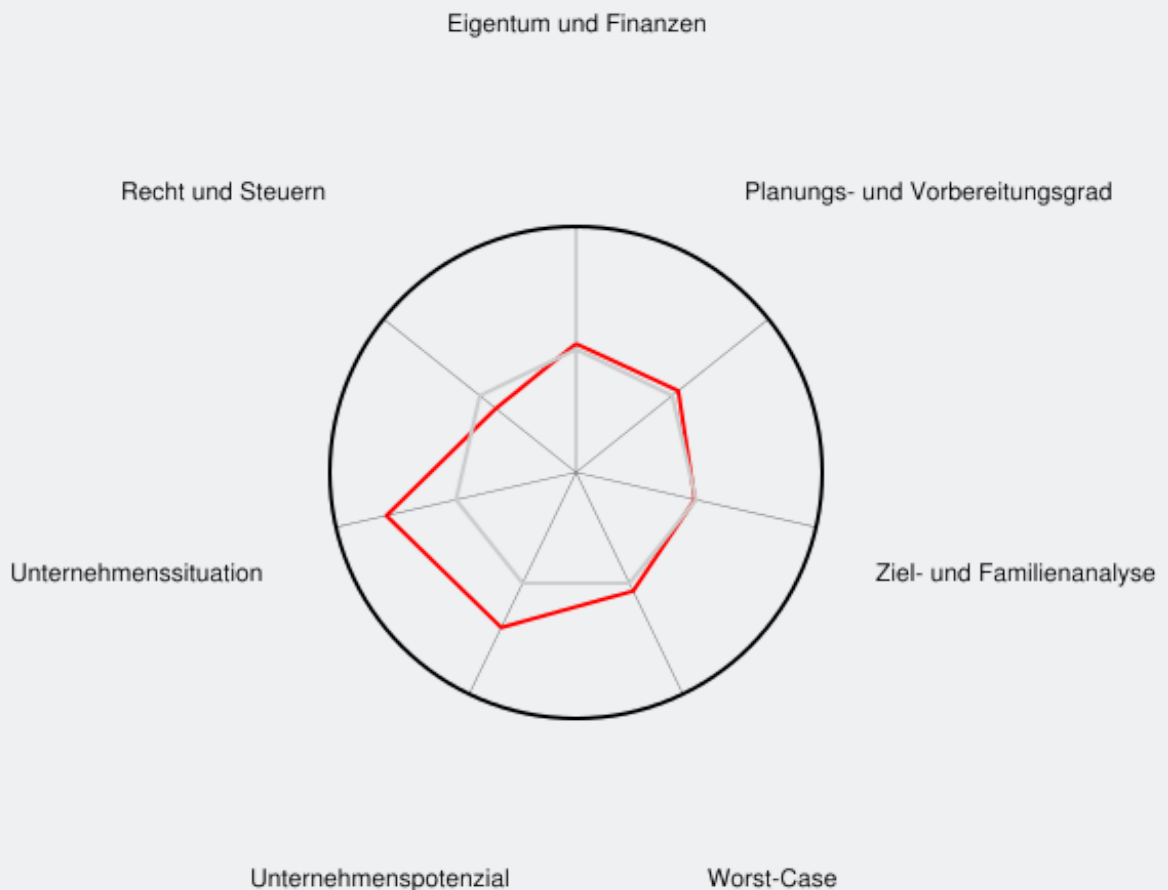


Verkauf an Dritte (MBI / Finanzinvestor / strategischer Investor)

Bei fehlenden familien- oder betriebsinternen Nachfolgevarianten bleibt meistens der Weg über einen Verkauf an Dritte. Die käufliche Übertragung von Aktiven / Passiven (bei Einzelfirmen / Personenunternehmen bzw. Aktien / Gesellschaftsanteile bei Kapitalgesellschaften) an eine aussenstehende Partei ist heute eine zunehmend attraktive Variante. In Frage kommen Privatpersonen, strategische Käufer entlang der Wertschöpfungskette, Konkurrenten oder Finanzinvestoren. Die jeweiligen Möglichkeiten hängen stark von der Ausgangssituation des Unternehmens ab. Beachten Sie, dass der Verkauf der Firma an Dritte einen hohen Planaufwand und viel Zeit beansprucht. Die Suche nach dem richtigen Käufer darf nicht unterschätzt werden.

Fragestellungen bei einem Verkauf an Dritte sind beispielsweise:

- Sind Ihre persönlichen Ziele und Wünsche zur Nachfolgeregelung formuliert und mit Ihren Bezugspersonen besprochen?
- Existiert ein klares Anforderungsprofil an den Käufer?
- Ist der potenzielle Käufer kompatibel mit dem bestehenden Kader?
- etc.



Die Regelung der Nachfolge ist eine grosse Herausforderung für einen Unternehmer. Umso wichtiger ist es deshalb, diesen Schritt gut und rechtzeitig zu planen. Der Weg kann mit der Erarbeitung der Fragen des Raiffeisen Nachfolge-Check und der gemeinsamen Vertiefung mit dem Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ beginnen. Für einen Eigentümer ist dies eine völlig neuartige und meist einmalige Aufgabe mit noch unbekannter Komplexität. Als Bankpartner von über 100'000 Klein- und Mittelbetrieben können wir jeden Tag Erfahrungen sammeln und Lösungen entwickeln. Diese Erfahrungen wollen wir an unsere Kunden weitergeben und sie auch bei der Regelung der Nachfolge unterstützen. Als Raiffeisen Gruppe haben wir auch die volkswirtschaftliche Dimension erkannt und aus unseren Erfahrungen eine Dienstleistung in Form der Nachfolgebox. Dies beinhaltet auch die Begleitung durch erfahrene Unternehmer und das grösste Netzwerk an Fachexperten zu allen relevanten Problemstellungen. «Wir machen den Weg frei» gilt hier gleich zweifach. Sie als Eigentümer definieren zusammen mit einem erfahrenen Nachfolgecoach aus dem Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ, in einem kostenlosen Erstgespräch, den Umfang und die Schwerpunkte für den Nachfolgeprozess. Die Nachfolge verstehen wir als Sicherung der unternehmerischen und persönlichen Zukunft!

Warum sollten Sie sich für den Raiffeisen Nachfolge-Dialog interessieren?

- Sie nutzen das qualifizierte Netzwerk von Raiffeisen. Dadurch sparen Sie Zeit, bekommen mehr Sicherheit in Form erfahrener Begleitung und eine auf Ihre Bedürfnissen angepasster Expertenberatung.
- Durch die systematische Vorgehensweise nach dem St.Galler Nachfolgemodell und schriftliche Dokumentation Ihrer Nachfolgestrategie verbessern Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung.
- Ein Unternehmen ist nur dann verkäuflich, wenn es eine Zukunft ohne grosse Altlasten hat. Sie kennen das Potenzial Ihres Unternehmens und wissen früh genug, was alles zu tun ist, um das Unternehmen fit für die Übergabe zu machen. Sie können ruhig und konzentriert Ihre Entscheidungen fällen, um schliesslich Ihre betrieblichen und privaten Finanzen zu optimieren.
- Sie können Ihre unternehmerische und private Zukunft positiv beeinflussen und steigern die Sicherheit in Ihrer persönlichen und familiären Vorsorge.
- Sie haben sich bewusst für eine Lösung entschieden, die zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt.

Disclaimer für Datenbearbeitung

Sie können auf elektronischem Weg über diese Website relevante Daten zur Analyse der Unternehmenssituation in Bezug auf die Nachfolgeregelung Ihres Unternehmens eingeben. Sie sind als Benutzer registriert und haben einen persönlichen Benutzernamen sowie ein Kennwort erhalten.

Mit der Nutzung unserer Website stimmen Sie der Speicherung Ihrer Daten zu, wie auf dieser Website beschrieben. Sie entscheiden selbst, ob und welche Daten Sie über unsere Onlineformulare eingeben möchten. Sollten Sie personenbezogene Daten eintragen, stimmen Sie der Verwendung derselben durch die Raiffeisen Gruppe zu. Sie können die gesammelten Daten jederzeit bearbeiten, abändern oder löschen.

Die uns in dieser Weise bekannt gegebenen Daten werden vertraulich behandelt. Sie werden ausschliesslich zur Analyse und Auswertung der Unternehmensnachfolge bearbeitet und verwendet (Zweck der Bearbeitung).

Mit dem Akzeptieren dieser Datenschutzbestimmungen respektive dieses Disclaimers nehmen Sie zur Kenntnis, dass Sie sich während des Ausfüllens des online-basierten Fragekatalogs auf einer Informatikplattform ausserhalb der Raiffeisen Gruppe, betrieben durch die Firma Plan.Net Suisse AG, Zürich, befinden. Sie stimmen der Bearbeitung Ihrer Daten durch die Raiffeisen Gruppe sowie durch die beiden Firmen Plan.Net Suisse AG und Raiffeisen Unternehmerzentrum zum vorgenannten Zweck zu.

Ihre Angaben zum online-basierten Fragekatalog erfolgen auf eigene Verantwortung und auf eigenes Risiko. Insbesondere wird die Haftung für einen Datenverlust und das gesetzeswidrige Eindringen Dritter in die betroffenen Systeme ausgeschlossen. Die Haftung von Raiffeisen Schweiz wird bis auf grobes Verschulden ausgeschlossen.

Unsere Website kann Links zu Internetseiten Dritter enthalten. Raiffeisen Schweiz übernimmt keinerlei Verantwortung für deren Inhalt oder Datenschutzvorkehrungen.

Die Raiffeisen Gruppe behält sich die jederzeitige Änderung dieser Bedingungen vor.

Version: März 2013