

consis

Das Büro für Treuhand
und Wirtschaftsprüfung

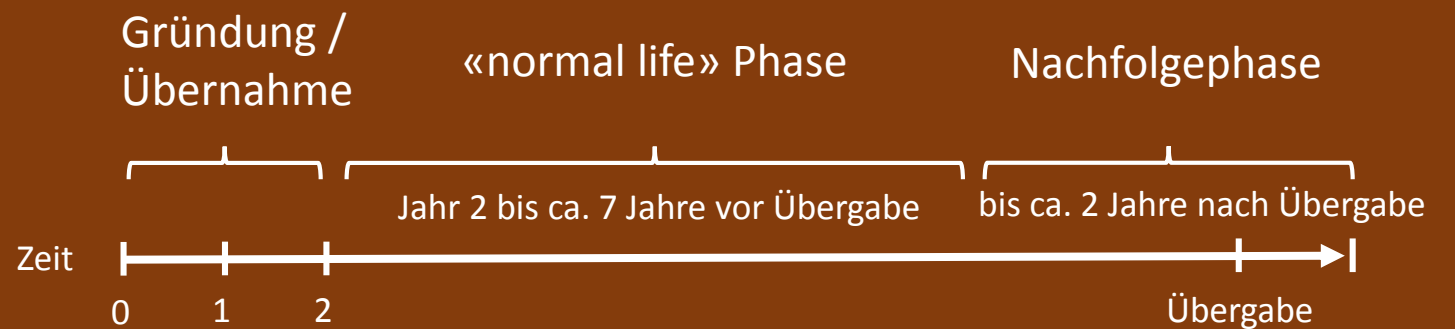
Nachfolgefähigkeit des Unternehmens

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Nachfolge

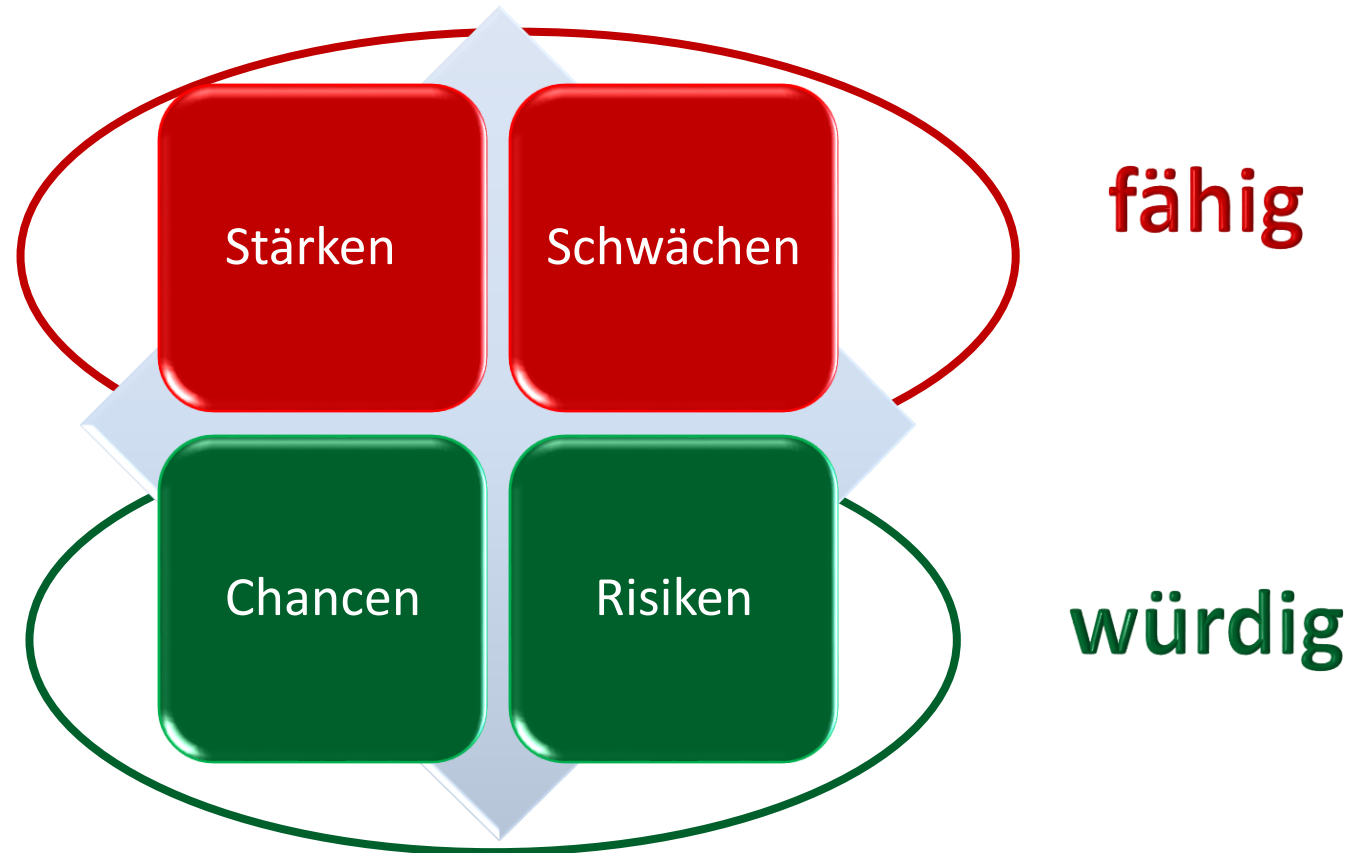


Agenda

- nachfolgefähig vs. nachfolgewürdig
- Gründungs- oder Übernahmephase
- «normal life» Phase
- Nachfolgephase
- Fragen /Diskussion



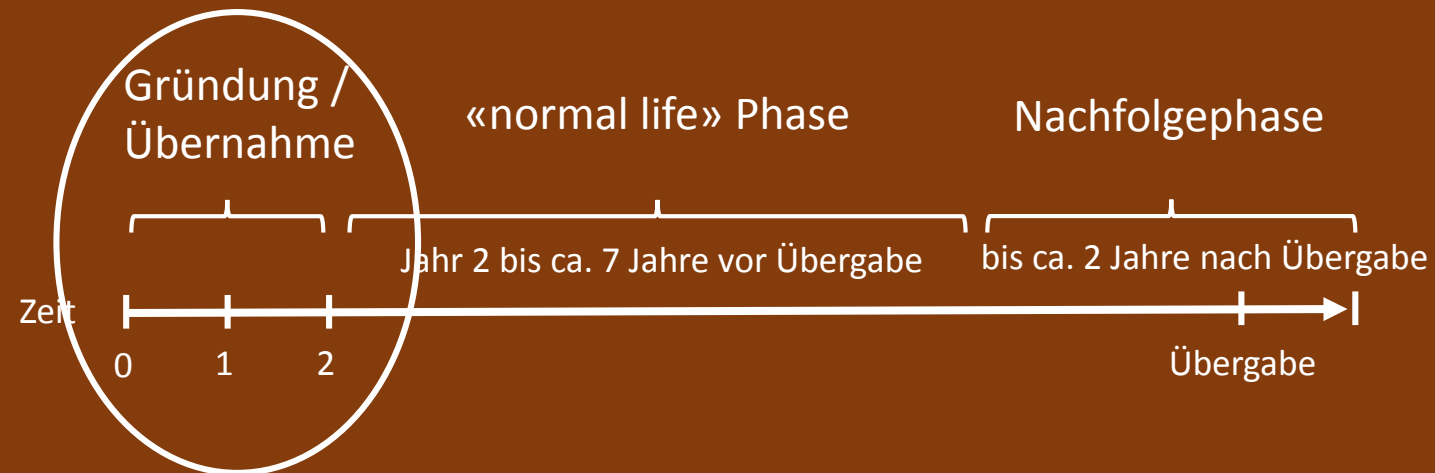
nachfolgefähig vs. nachfolgewürdig



Nachfolgefähigkeit

«Letztendlich bedeutet Nachfolgefähigkeit vor allem
Zukunftsfähigkeit!»

Gründungs- oder Übernahmephase



Achtung!

Denken Sie bei einem Kauf, bei einer Unternehmensübernahme nicht nur an heute. Denken Sie auch an morgen!

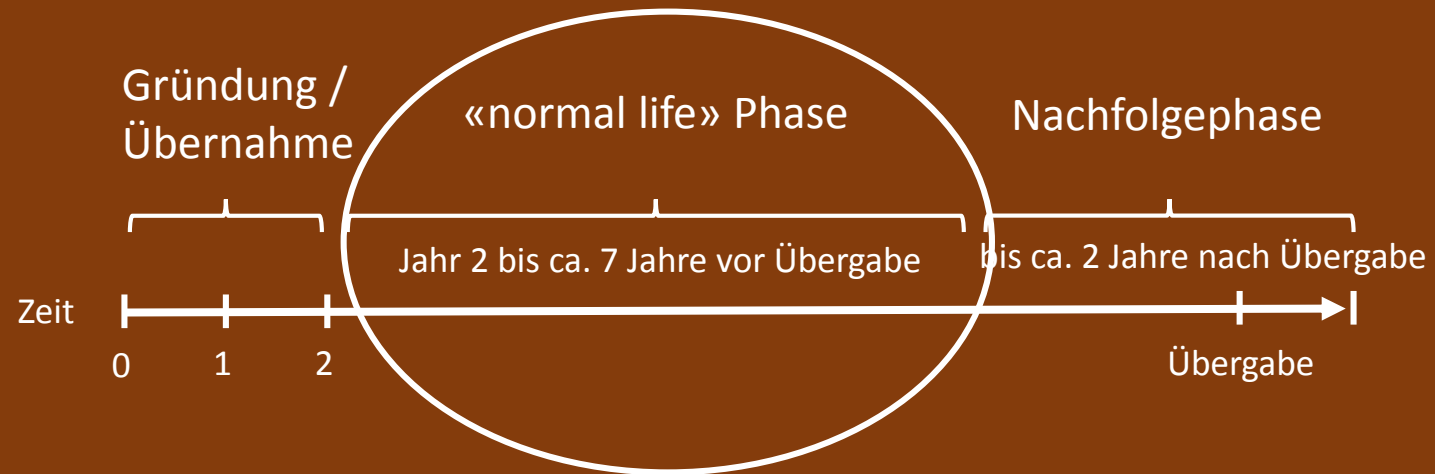
- Welches genau sind meine Ziele?
 - Wo will ich hin?
 - Was passt zu mir?
 - Welches Unternehmen passt zu mir und meinen Zielen?
- ➔ Erfüllt das angebotene Unternehmen meine Vorstellungen?



Gründungs- oder Übernahmephase



«normal life» Phase



«normal life» Phase

Was gehört zum Kerngeschäft; was nicht?

Wo siedle ich weitere Firmen bzw.
Beteiligungen an?

Wie binde ich gute Mitarbeitende?

Engagement in ERFA Gruppen

Sich entbehrlich machen

Abhängigkeiten generell möglichst
vermeiden

Eine vertraute Person ist wichtig

Achtung!

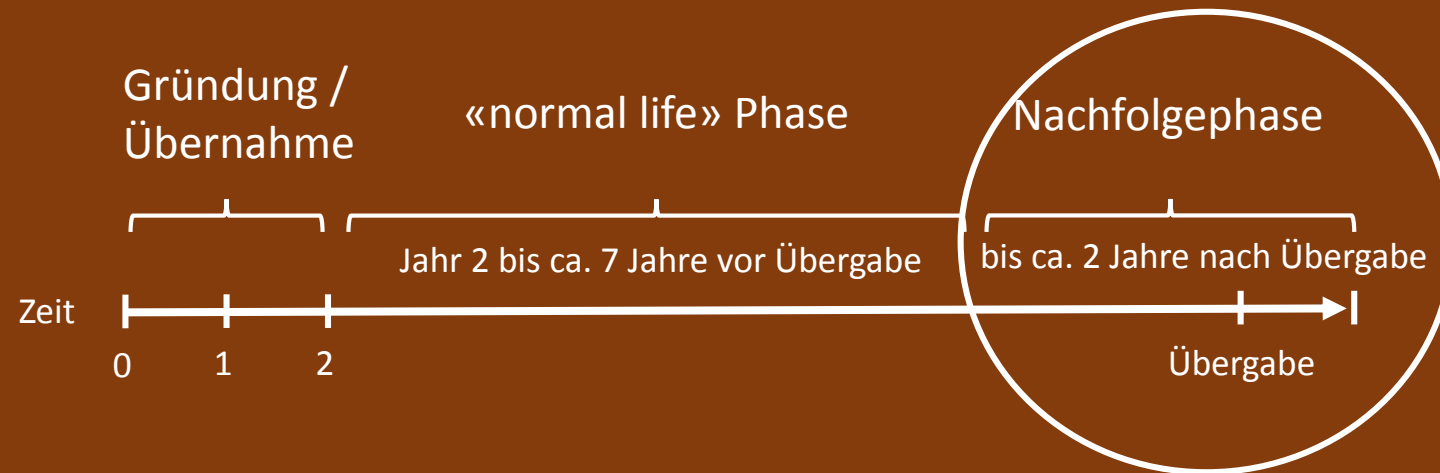
Eine Unternehmensnachfolge erfolgt leider nicht immer geplant!

- Krankheit
- Unfall
- Familienprobleme
- Wegzug
- ...

Das sind nicht wenige Fälle!



Nachfolgephase



Nachfolge- phase

Voller Geldbeutel

Sammelsurium

Verwoben wie ein Spinnennetz

Die «all in» AG

Ausgehöhlt

Zerstückelt

Ein feines Leben mit Klumpfuss

Ein gutes altes Team

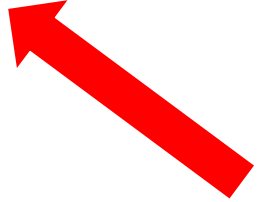

Nase immer im Wind!

After sale service

Voller Geldbeutel

Bilanz bei Verkaufsabsicht

Fl. Mittel	12'000	500	Kreditoren
Forderungen	1'000	20	Übriges kurzfr. FK
Warenlager	200	30	Rückstellungen
Mobile Sachanlagen	50		
Immobile Sachanlagen	0	12'700	Eigenkapital
	13'250	13'250	
Umsatz pro Jahr	5'000		



Sammelsurium


Dachdecker Beispiel AG

Fl. Mittel + Forderung.	300	60	Kreditoren
Warenlager	20	10	Übriges kurzfr. FK
Mobile Sachanlagen	15	50	Rückstellungen
Ant. Baukonsortium A	35		
10% Ant. Elektro AG	15		
5% Ant. Restaurant AG	5		
20% Anteil Garage AG	20		
Darlehen an Boutique	10	300	Eigenkapital
	420	420	


Verwoben wie ein Spinnennetz

Dachdecker Beispiel AG

Fl. Mittel + Forderung.	240
Warenlager	30
Mobile Sachanlagen	50
Darlehen Schwesterges.	40
Darlehen an Schwager	20
Aktionärsdarlehen	10
Darlehen an Kunde C	20
Darlehen an Lieferant	10
	420



150	Kreditoren
50	Darlehen von Bank
50	Kundenvorauszahlung
100	Darlehen von S'Mutter
70	Eigenkapital
420	




Die «all in» AG

Dachdecker Beispiel AG

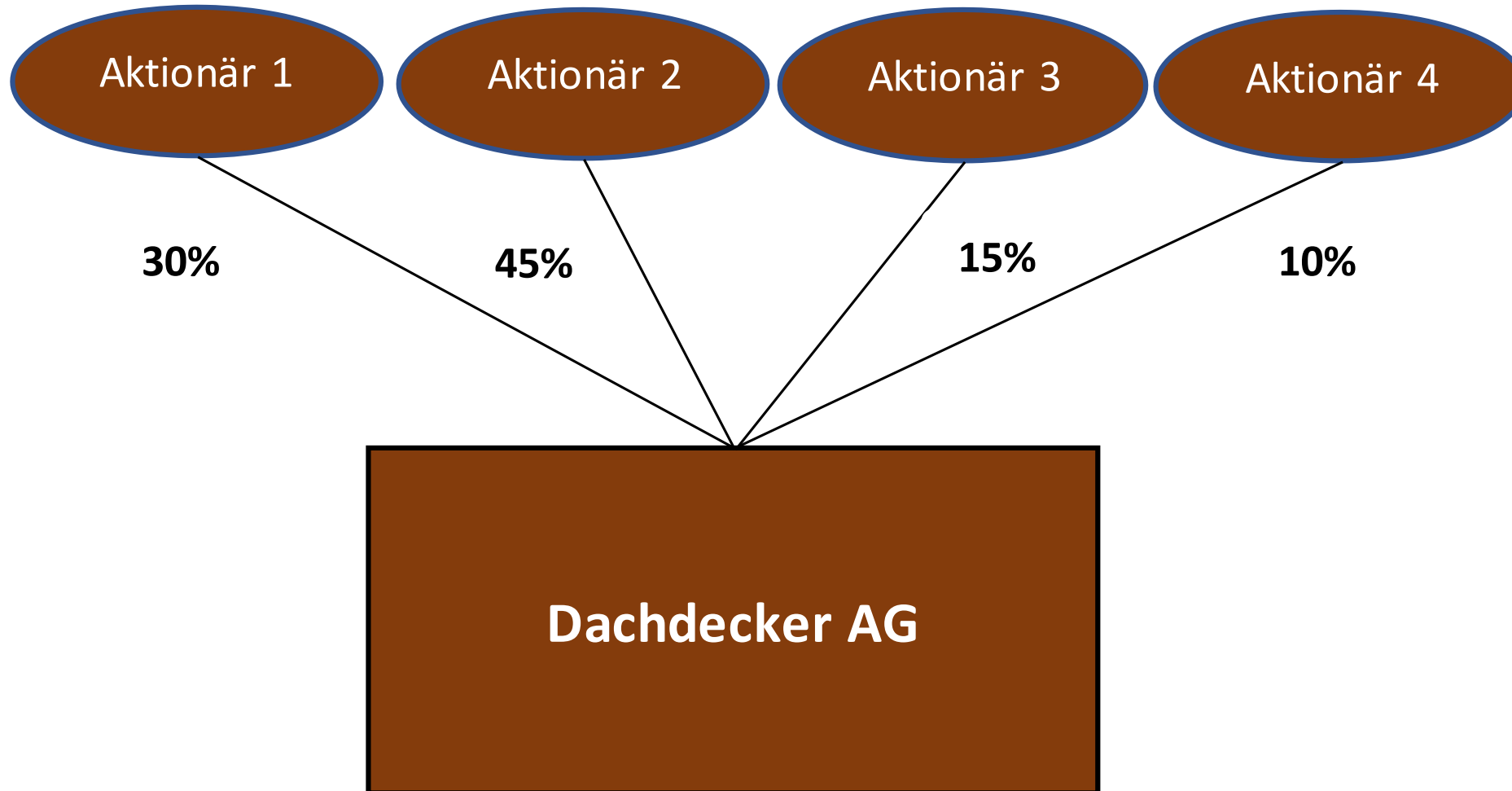
Fl. Mittel + Forderung.	240	150	Kreditoren
Warenlager	30	100	Darlehen von Bank
Mobile Sachanlagen	50	100	} Hypothek Bank A
EFH Aktionär	150	20	} Hypothek Bank B
Ferienwohnung Scuol	100		
Aktiendepot	10		
Landparzelle XY	20		
Hapimag Aktien	10	240	Eigenkapital
	610	610	

Ausgehöhlt

Bilanz bei Verkaufsabsicht

Fl. Mittel	1	477	Kreditoren
Forderungen	100	180	Darlehen Bank
Warenlager	20		
Mobile Sachanlagen	9		
Aktionärsdarlehen	 600	73	Eigenkapital
	730	730	

Zerstückelt



Ein feines Leben mit Klumpfuss

Aufwand

Handels AG

Ertrag

Einkauf Lieferant A	600	1'800	Umsatz Kunde A
Einkauf Lieferant B-Z	100	200	Umsatz Kunden B-Z
Löhne	400		
Betriebsaufwand	200		
Gewinn	700		
	2'000	2'000	

Ein gutes altes Team

Personalliste Maschinenbau AG

<u>Name</u>	<u>Funktion</u>	<u>Alter</u>	<u>Dienstjahre</u>	Beziehung zu MM
Muster Max	Inhaber CEO	62	35	
Muster Anna	Inhaberin CFO	60	35	Ehefrau
Muster Fritz	Leiter Entwicklung	61	30	Bruder
Fritsche Kurt	Produktionsleiter	58	28	Schwager
Kühne Samuel	Leiter IT	57	12	Jugendfreund
Muster Eduard	Inbetriebnahme	37	17	Sohn
Alder Dora	Marketing	35	10	Tochter
MitarbeiterIn 8				
MitarbeiterIn 9				
MitarbeiterIn 10				

Nase immer im Wind

«Das kann dann der Neue machen!»

Dieser Satz ist als Standard in der Nachfolgephase absolut tabu!

- Investieren Sie weiter, sofern es angebracht ist.
- Verfolgen Sie den Markt Absatz- und Lieferseitig weiterhin sehr genau.
- Achten Sie auf Ihr Team. Weiterbildung, neue Ideen, neue Menschen.....
- Halten Sie Ihre Unternehmernase immer im Wind!

After sale service

- Stehen Sie der Käuferschaft auch nach dem Verkauf noch mit Freude zur Verfügung – sofern dies gewünscht wird.
- Es wird Veränderungen geben – seien Sie offen dafür.
- Teilen Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen.

consis

Das Büro für Treuhand
und Wirtschaftsprüfung

Rückfragen und Kontakt

consis Treuhand AG
Marco Ferigutti
Gallusstrasse 17
9501 Wil

ferigutti@consis.ch / 071 913 83 84

