



BETRIEBSÜBERGABE IN DER SCHWEIZ

Ein Viertel aller Schweizer Betriebe stehen in den nächsten fünf Jahren vor einer Nachfolgeregelung – das sind 15.000 Unternehmen jährlich. Warum sich eine frühzeitige Planung mit professioneller Unterstützung lohnt, erklärt Mag. Markus Scherer, neuer Leiter Markt Schweiz der BTV VIER LÄNDER BANK.

UNTERNEHMEN:

Ein Großteil der Unternehmer übernimmt im Alter von 35 bis 45 Jahren den Betrieb. Mit 60 Jahren rückt die Pension in greifbare Nähe. Zu spät, um die Nachfolge sinnvoll zu regeln?

Markus Scherer:

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge beginnt idealerweise schon fünf bis sieben Jahre vor der Übergabe. Die emotionalen Faktoren spielen dabei eine entscheidende Rolle – Loslassen lässt sich nicht auf Knopfdruck erlernen. Wer sein Lebenswerk übergeben und erfolgreich weitergeführt haben will, sollte sich daher viel Zeit nehmen. Theoretisch sind Unternehmenskäufe natürlich auch innerhalb von zwei, drei Monaten abzuwickeln, aber wie gesagt: Die emotionale Bindung entscheidet über die Dauer des Übergabeprozesses.

Ist es sinnvoll, in diesen Prozess einen externen Berater einzubinden?

Ja. Wo Emotion im Spiel ist, ist die Einbindung von externen, neutralen Beratern absolut zu empfehlen. Der professionelle Blick von außen steigert die

Erfolgsaussicht nachweislich. Für externe Spezialisten spricht nicht nur ihr nüchterer Blick, sondern vor allem ihr Know-how und ihre Erfahrung: Im Gegensatz zum Unternehmer haben sie diesen Prozess bereits Dutzende Male durchlebt. Sie kennen die Tücken und Chancen einer Übergabe.

Die da wären?

Entscheidend sind die Managementqualitäten und -kapazitäten des Nachfolgers. Die erfolgreichsten Übernahmen sind jene, wo der Inhaber bzw. Geschäftsführer vor Ort seine Führungsaufgabe wahrnimmt. Wenn es gelingt, die Mitarbeiter von den Vorteilen der Übernahme zu überzeugen, sind die Erfolgchancen sehr groß. Fühlen sich die Mitarbeiter abgeholt und ist die neue Strategie für sie nachvollziehbar, steigt auch die Motivation. Aber die Zusammenführung zweier Unternehmenskulturen ist wohl eine der größten Herausforderungen bei der Übernahme. Insbesondere, wenn sie grenzüberschreitend ist.

Das heißt, eine grenzüberschreitende Nachfolgeregelung ist in der Regel schwieriger?

Kulturunterschiede sind über die Grenze hinweg naturgemäß schwerer zu überwinden. Man sollte den neuen Markt gut kennen, ehe man den Schritt auf fremdes Terrain wagt – die Risiken auf Fremdmärkten sind grundsätzlich höher. Dennoch würde ich die grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge als

„Der professionelle Blick von außen steigert die Erfolgsaussicht nachweislich.“

MAG. MARKUS SCHERER
BTV Leiter Markt Schweiz



BTV FÜHRT UNTERNEHMER ZUSAMMEN

Die BTV VIER LÄNDER BANK begleitet jährlich Dutzende Unternehmensnachfolgen ihrer Firmenkunden in der Schweiz, in Süddeutschland, Österreich und Norditalien. Aus ihrem Netzwerk an mehr als 7.000 Firmenkunden führt sie immer wieder potenzielle Partner zusammen. Auf Wunsch begleiten BTV Experten die Gespräche und stehen Übergebern wie Übernehmern mit ihrem Know-how zur Seite. Ob strategische, rechtliche oder finanzielle Aspekte – die BTV bietet alle erwünschten Leistungen aus einer Hand an. Im Rahmen von Fachveranstaltungen trägt die BTV zudem zur Netzwerkpflege und zum Austausch interessierter Unternehmer aus vier Ländern bei.

Übergeber in Betracht ziehen. Denn der Kreis derer, die potenzielles Interesse haben könnten, erweitert sich dadurch stark.

Welche Vorteile bringt eine grenzüberschreitende Nachfolge sonst noch mit sich?

Die Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen, ist sicher das Hauptargument für ein grenzüberschreitendes Engagement. Die Regionen entwickeln sich heute relativ unberechenbar – da ist es von Vorteil, breiter aufgestellt zu sein. Schwächelt der eine Standort, läuft es womöglich am anderen Standort besser. Unternehmen, die sowohl im Euroraum als auch in der Schweiz präsent sind, profitieren außerdem von



Jetzt das BTV Hörbuch und den BTV Ratgeber zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge bestellen: btv.staad@btv3banken.ch

möglichen Währungsvorteilen. Gerade in den vergangenen Jahren hat dies vielen Betrieben genützt. Der Schweizer Franken ist einfach eine der härtesten Währungen der Welt.

Die rechtlichen Schritte sind bei Auslandsengagements wahrscheinlich um einiges aufwendiger. Droht hier ein Fallstrick?

An rechtlichen Themen scheitern die wenigsten Nachfolgen. Dieses Thema wird meiner Erfahrung nach völlig überschätzt. Die vernünftigste Lösung ist, sich gute rechtliche Beratung zu holen. In den meisten Fällen wird einfach der Anwalt aus dem Heimatmarkt mit jenem aus dem neuen Markt zusammengespannt und die beiden feilen dann an der idealen Lösung.

KONTAKT

BTV Staad am Bodensee
Hauptstrasse 19
9422 Staad
Tel +41/(0)71 85 810 10
btv.staad@btv3banken.ch
www.btv-bank.ch