



Herzlich willkommen



Themen und Referenten

- **Nachfolge frühzeitig planen**
Roland Giger, AG Giger Treuhand
- **Unternehmensbewertung, -vermittlung und –finanzierung, was dürfen Sie von der UBS erwarten?**
Urs Röthlisberger, Relationship Management Ostschweiz, UBS AG
- **Ehe-, erb- und gesellschaftsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten**
RA Dr. iur. Christa-Maria Harder Schuler, Fürer Partner Advocaten
- **Kurze Pause**
- **Unternehmensnachfolge als persönliche Herausforderung**
Edgar G. Sidamgrotzki, ESICON Edgar G. Sidamgrotzki,
Unternehmensberatung
- **Offene Diskussionsrunde / Fragen**
- **Apéro riche, offeriert von UBS Ostschweiz**

Die Folien der Vorträge befinden sich auf unserer Homepage



Unternehmensnachfolge – ein facettenreicher Prozess





Nachfolge rechtzeitig planen



**Persönliche Zielsetzungen
Verkauf an wen?**

Leben danach

Verkauf

Übernahme

**Steuerliche
Überlegungen**

Unternehmen optimieren
-> Erhöhung Verkaufspreis

Partner beiziehen

Vorgehen planen

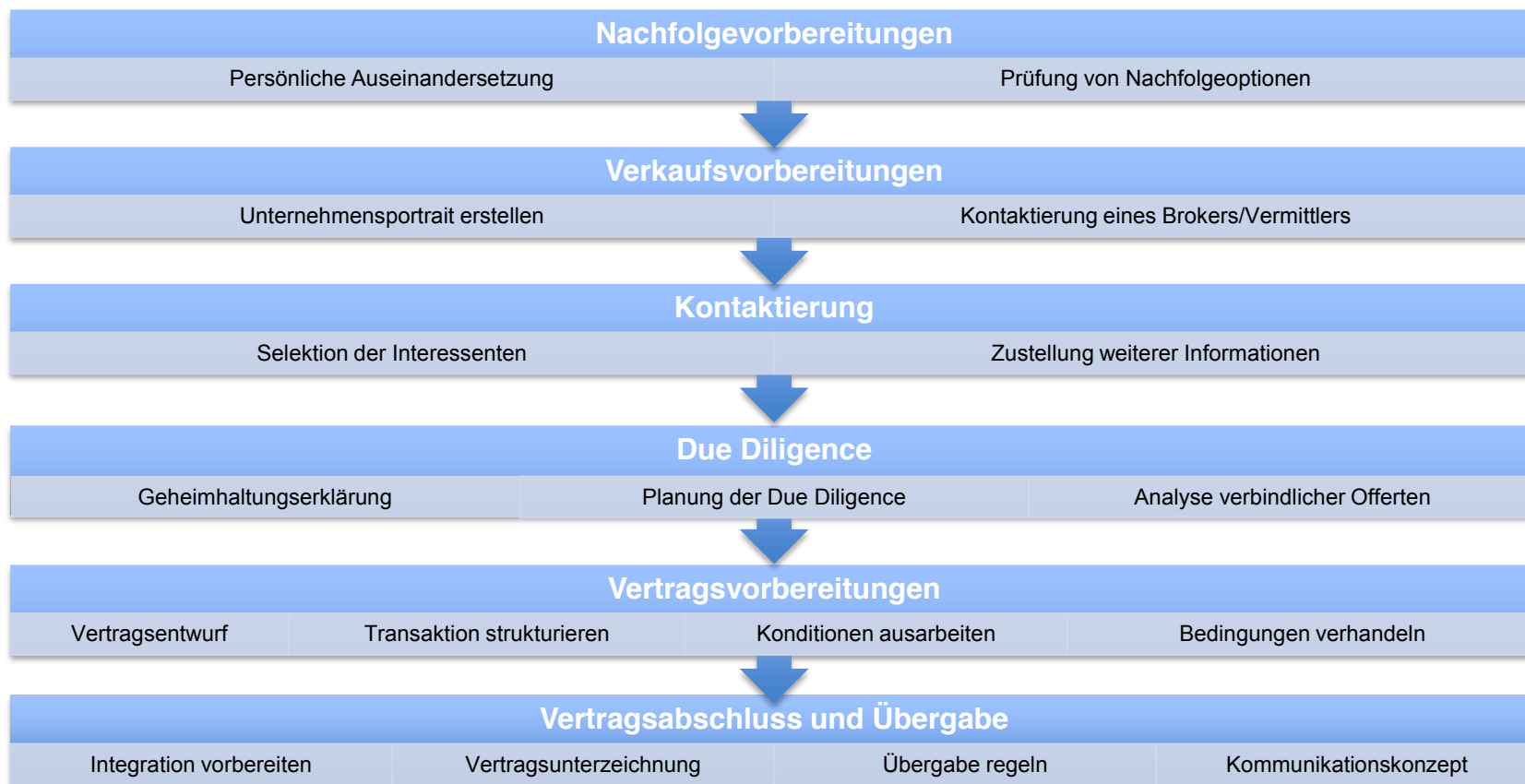
Informationen aufbereiten

Interessenten suchen

Due Diligence



Ablauf einer Nachfolgeplanung



Quelle: Abel Nunes, Optimierung der Nachfolgeregelung



Asset Deal - Share Deal

Asset Deal; Verkauf von Aktiven, Passiven

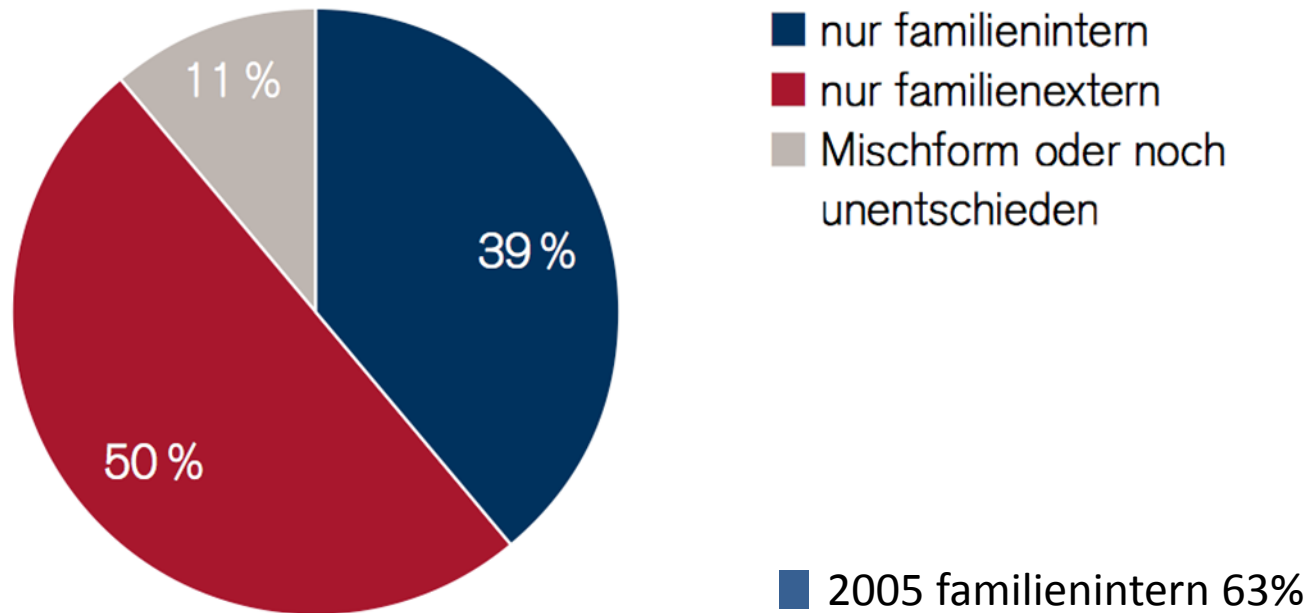
Bsp. Verkauf von Aktiven und Passiven einer Einzelunternehmung mit einem allfälligem Goodwill oder Verkauf einzelner Unternehmensteile

Share Deal; Verkauf von Anteilsrechten

Bsp. Aktien, Stammanteile



Nachfolgeregelungen 2009



Quelle: Schrettle, Baldegger & Halter (2009, S. 13)



Nachfolgeoptionen

Familieninterne Nachfolge

Familienexterne Nachfolge

- Management Buy-out
- Management Buy-in
- Verkauf an strategischen Investor
- Verkauf an Finanzinvestor

Weitere Optionen

- Mischform zwischen familieninterner und -externer Nachfolge
- Fremdmanagement
- Liquidation des Unternehmens



Familieninterne Lösung

-> Verkauf / Übertragung an Familienmitglieder

Vorteile

- Schnelle und einfachste Lösung
- Unternehmen bleibt im Familienbesitz
- Sicherheit für Arbeitnehmende, Kunden, Lieferanten
- Wunschlösung

Voraussetzungen

- Geeigneter Nachfolger, der will und die entsprechenden Kompetenzen mitbringt



Management Buy-out (MBO)

- > Verkauf an im Betrieb tätige Mitarbeiter
- > Vielfach, wenn keine familieninterne Nachfolge möglich ist
- > Bei mittelgrossen Unternehmen

Vorteile

- Man kennt sich, weniger Aufwand
- Mitarbeiter kennen Betrieb und Kunden
- Weniger Risiko
- Schafft Vertrauen
- Sicherheit des Verkaufenden in sichere und gute Hände zu übergeben

Nachteile

- Mitarbeiter müssen über notwendige finanzielle Mittel verfügen



Management Buy-in (MBI)

- > Verkauf an externe Manager
- > Eignet sich besonders für Kleinunternehmen

Vorteile

- Verkäufer kann aus einem grösseren Pool von Interessenten auswählen

Nachteile

- Übergabe in fremde Hände, psychologisch nicht einfach
- Kontinuität und Sicherheit
- Mehr Probleme als bei einem Management Buy-out



Strategischer Investor

-> Käufer erwirbt gewisse strategische Vorteile

- Ausbau von Know-how
- Grössere Marktanteile
- Sortimentserweiterung
- Synergien, Kosteneinsparungen und Wettbewerbsvorteile

Vorteile

- Bester Kaufpreis, da Mehrwert

Nachteile

- Synergien können nicht erzeugt werden
- Integration kann zu Problemen führen



Finanzinvestor

- > Verkauf an eine Partei, die vorrangig Ertrag damit erzielen will
- > Unternehmen wird nach einer gewissen Zeit wieder verkauft
- > Investoren sind nicht an einer operativen Führung interessiert
- > Sucht Mehrheitsbeteiligung – Entscheidungsgewalt

Vorteile

- Genügend Mittel, um Wachstum zu finanzieren
- Einbringung von Know-how, was für Wachstum wichtig ist
- Beziehungsnetz wird erweitert

Nachteile

- Investoren wollen schnellen Kapitalgewinn realisieren
- Zukunftssicherung steht nicht im Vordergrund



Mischformen – Familie und Extern

- > Unternehmen wird nicht verkauft
- > Operative Führung geht an eine andere Person, evtl. Beteiligung

Vorteile

- Finanzielle Last nicht nur bei Nachkommen
- Fehlende Qualifikationen können abgedeckt werden
- Beteiligungsmöglichkeit für motivierte Mitarbeiter
- Möglichkeit der Nachkommen, operativ und finanziell beteiligt zu bleiben

Nachteile

- Verlust der vollständigen familieninternen Kontrolle



Fremdmanagement

- > Unternehmen wird nicht verkauft
- > Operative Führung geht an eine andere Person, evtl. Beteiligung

Vorteile

- Dividendenerträge
- Evtl. schrittweiser Übergang zu einem MBO

Nachteile

- Kapital kann nicht realisiert werden
- Risiko einer Misswirtschaft durch das Fremdmanagement



Liquidation des Unternehmens

- > Einstellung der operativen Tätigkeit
- > Aktiven werden liquidiert
- > Schätzung: ca. 33% der Unternehmen müssen liquidiert werden

Vorteile

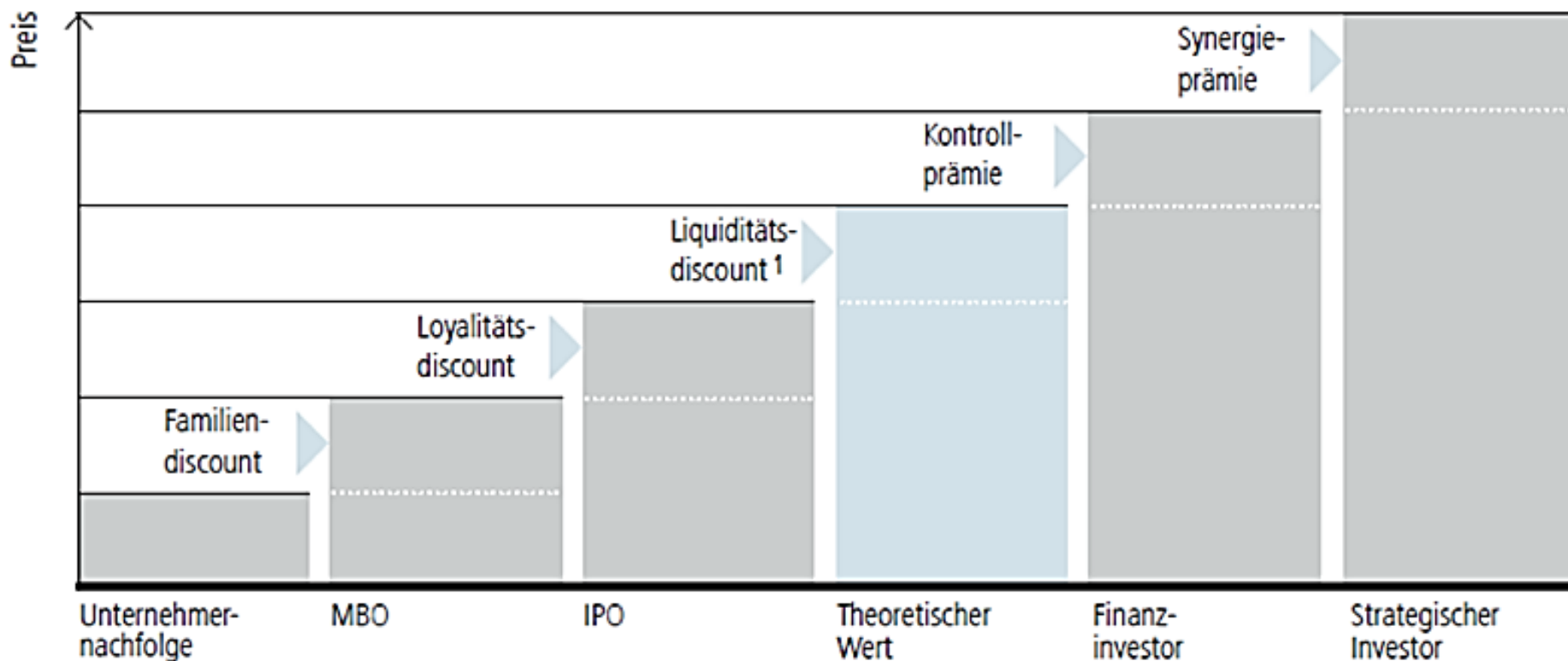
- Notlösung, kaum Vorteile

Nachteile

- Grössere Steuerlast
- Verlust von Arbeitsstellen
- Grösserer Aufwand für die Liquidation



Erzielbarer Preis – abhängig von der Verkaufsstrategie



Quelle: (Baumann et al, 2010, S. 25) bzw. UBS outlook Impulse zur Unternehmensführung



Unterlagen

- Kurzprofil für ersten Kontakt
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Detaillierte Informationen:
 - > Jahresrechnungen der letzten 3 Jahre
 - > Lohnausweise der Inhaber der letzten 3 Jahre
 - > Budget
 - > Statuten
 - > Unternehmensbewertung (Bandbreite) Verkaufspreis
 - > Wichtige Verträge wie Arbeitsverträge evtl. mit Dokumentation der Fachkompetenzen, Preisliste, Mietvertrag, allgemeine Geschäftsbedingungen, Werkverträge



Nachfolgevorbereitung

- Vertieft mit dem Thema auseinander setzen
- Bereitschaft los zu lassen
- Familieninterne wie unternehmensinterne Nachfolgeoptionen prüfen
- Nicht betriebsnotwendiges Vermögen ins Privatvermögen überführen
- Unternehmen entschlacken, unnötiges EK ausschütten
- Unternehmen für den Verkauf fit machen
- Einzelunternehmen allenfalls in juristische Person umwandeln, 5 Jahre Sperrfrist beachten
- Steuerliche Sachverhalte beachten, Aktien könnten von Privat- in Geschäftsvermögen übergehen, indirekte Teilliquidation!



Sachverhalt im Fall Max Muster

Ausgangslage:

- Alleineigentümer Max Muster, 68 Jahre alt, verheiratet, 2 erwachsene Kinder
- Im Betrieb arbeitet kein Familienmitglied mit
- Wohnort Frauenfeld, Konfession katholisch

-> Nun erfolgt plötzlicher, dauernder Ausfall des Eigentümers

Einkommens- und Vermögenssituation Familie Muster

Steuerbares Vermögen	CHF 3'200'000
Bisheriges steuerbare Einkommen	CHF 150'000

Annahmen:

Steuersätze, Vermögen und Einkommen hätten sich nicht verändert



Sachverhalt Max Muster

Die Bilanz der Max Muster AG präsentiert sich wie folgt;

Bilanz der Max Muster AG, in CHF 1'000

Liquide Mittel	500	350	kfr. Fremdkapital		
Forderungen	250	100	Aktienkapital	} Total EK = 2'150	
Darlehen an Dritte	150	250	Gesetzliche Reserven		
Lager	900	600	1'500		Freie Reserven
Warendrittel	-300	180	Gewinnvortrag		
Anlagen	200	120	Jahresgewinn		
Liegenschaft	800				
Bilanzsumme	<u>2'500</u>	<u>2'500</u>	Bilanzsumme		



Steuerberechnung Ehepaar Muster gewöhnliches Jahr

- > Bisheriges steuerbares Einkommen Ehepaar Muster
CHF 150'000
- > Steuerbares Vermögen CHF 3'200'000

Staats- & Gemeindesteuern	32'063
Direkte Bundessteuern	6'062
Total Steuern 2016	<u>38'125</u>
Total Steuern für 4 Jahre	<u>152'499</u>



Steuerberechnung Familie Muster, Variante Einmalausschüttung

- > Bisheriges steuerbares Einkommen des Ehepaars
CHF 150'000
- > Steuerbares Vermögen CHF 3'200'000
- > Ausschüttung freie Reserven CHF 1'500'000
(Über 10% Beteiligung = Teilbesteuerungsabzug von 40%)

Staats- & Gemeindesteuern	230'711
Direkte Bundessteuern	120'750
Total Steuern 2016 im Ausschüttungsjahr	<u>351'461</u>
Total Steuern 5 Jahre (4 Jahre + Ausschüttungsjahr)	<u>503'960</u>



Steuerberechnung Ehepaar Muster, Variante Ausschüttung auf 5 Jahre verteilt

- > Bisheriges steuerbares Einkommen CHF 150'000
- > Steuerbares Vermögen CHF 3'200'000
- > Ausschüttung freie Reserven CHF 300'000 pro Jahr
(Über 10% Beteiligung = Teilbesteuerungsabzug von 40%)

Staats- & Gemeindesteuern	70'007
Direkte Bundessteuern	29'462
Total Steuern pro Jahr	<u>99'469</u>

Total Steuern für 5 Jahre	<u>497'345</u>
Total Steuerersparnis im Vergleich zur Variante mit Einmalausschüttung	<u>6'615</u>



Steuerberechnung Familie Muster Variante jährlicher PK-Einkauf

- > Bisheriges steuerbares Einkommen CHF 150'000
- > Steuerbares Vermögen CHF 3'200'000
- > Ausschüttung freie Reserven CHF 300'000 pro Jahr
(Über 10% Beteiligung = Teilbesteuerungsabzug von 40%)
- > Getätigter Pensionskasseneinkauf pro Jahr CHF 100'000

Staats-& Gemeindesteuern	48'663
Direkte Bundessteuern	16'462
Total Steuern pro Jahr	<u>65'125</u>

Steuerbelastung für 5 Jahre **325'625**



Steuerbelastung für 5 Jahre	325'625
Steuern Kapitalleistung Pensionskassenauszahlung von 500'000 (3 Jahre später, Achtung Sperrfrist!)	38'212
Total Steuerbelastung	<u>363'837</u>

Kapitalleistung aus Vorsorge

- Besteuerung Auszahlung erfolgt gesondert zu 1/5 des normalen Satzes
- Sperrfrist von 3 Jahren bei Auszahlung (gilt nicht bei Rentenbezug)!



Steuerbelastung, Varianten im Vergleich

497'345 Steuerbelastung mit Ausschüttung auf 5 Jahre verteilt

363'837 Steuerbelastung mit Ausschüttung und jährlichen PK-Einkauf

133'508 Steuerersparnis

! Mit der Unternehmenssteuerreform III soll der Steuersatz für die Unternehmen gesenkt werden. Im Gegenzug soll der Teilbesteuerungsabzug von 40% auf 30% reduziert werden.



Zu beachten bei einem Verkauf einer Gesellschaft

Voraussetzungen für einen steuerbaren Kapitalgewinn, kumulativ:

- Übertragung der Beteiligungsrechte durch Verkauf
- Qualifizierte Beteiligung >20%
- Systemwechsel: Verkauf erfolgt aus dem Privatvermögen einer natürlichen Person in das Geschäftsvermögen einer anderen natürlichen oder juristischen Person
- Innert 5 Jahre nach dem Verkauf erfolgt eine Ausschüttung
- Ausschüttungen = Substanzentnahme (laufende Jahresgewinne ausgeschlossen)
- Ausschüttbare Substanz war im Zeitpunkt des Verkaufes bereits vorhanden, handelsrechtlich ausschüttungsfähig und nicht betriebsnotwendig
- Mittelentnahme erfolgt unter Mitwirkung des Verkäufers

-> Ziel: Steuerfreier Kapitalgewinn. Voraussetzungen dürfen nicht erfüllt sein! (rulen)



Weiter zu beachten beim Verkauf einer Gesellschaft

- Verkauf bei Weiterarbeit des Inhabers kann allenfalls als Lohn angesehen werden, Bsp. Lohn im Missverhältnis
- Zu tiefer Verkaufspreis an Mitarbeiter = Umqualifikation in Lohn
- Abklärung mit AHV – bei grösseren Ausschüttungen
- Abspaltung einer Immobilie erst ab 20 – 30 Mio. steuerlich machbar. Eigenständiger Betriebsteil als Voraussetzung mit einer Person, allenfalls einen Teilbetrieb mitübertragen
- Eventuell Immobilie «günstig» Privat übernehmen, vermieten und später bei langer Haltedauer verkaufen, womit Grundstückgewinnsteuer tiefer ist



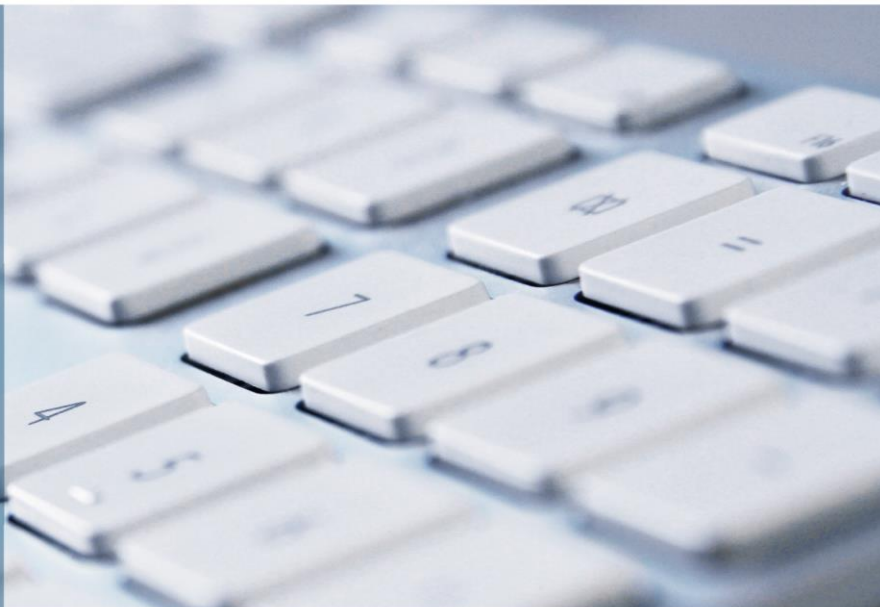
Fazit:

- Nachfolgeplanung rechtzeitig angehen
- Realistische Ziele und Erwartungen setzen
- In Varianten denken
- Partner rechtzeitig einbeziehen
- Loslassen lernen / können

-> Ziele für danach festlegen



Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit



www.gigertreuhand.ch