

Neugründung Firma oder Uebernahme eines bestehenden Unternehmens?

Eine Uebernahme eines bestehenden Unternehmens hat gegenüber einer Neugründung Vorteile, aber auch Nachteile. Vorteil einer Uebernahme ist, dass das Unternehmen auf dem Markt bereits etabliert ist, die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufgebaut, die Dienstleistung oder das Produkt gewöhnlich im Markt bekannt und eingeführt ist, das Unternehmen ist positioniert, die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team und unter Umständen gibt es eine funktionierende interne Organisation. Das Unternehmen erwirtschaftet vom ersten Tag an Umsatz und Gewinn und der Monatslohn des Nachfolgers ist vorerst einmal gesichert, wie auch ein allfälliger Kapitalsdienst für die eingegangenen finanziellen Verpflichtungen.

Auf der anderen Seite kann bei einer Neugründung der angehende Unternehmer sein Unternehmen von Anfang an nach seinen Vorstellungen aufbauen. Mit dem vielleicht langsamen aber stetigen Wachstum rutscht er durch learning by doing in seine Aufgabe hinein und wächst mit dem Unternehmen mit. Bei einer Neugründung muss ein Nachfolger nicht bereits vom ersten Tag an sein Können auf allen Schauplätzen eines bereits gewachsenen Betriebes gleichzeitig unter Beweis stellen. Er muss keine „Altlasten“ in Form eines möglicherweise stark auf seinen Vorgänger ausgerichteten bzw. personalisierten Unternehmens übernehmen.

	Uebernahme	
	Pro	Kontra
Wirtschaftliches Risiko	· Geringeres und besser kalkulierbares Risiko als bei Neugründung.	· Risiken werden evtl. erst auf den zweiten Blick sichtbar.
Produkte	· Bereits im Markt platziert.	· Die bisherigen Produkte, Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter passen nicht in Ihr Konzept und bremsen Veränderungen.
Kunden	· Kundenstamm vorhanden	
Mitarbeiter / Lieferanten	· bereits vorhanden	
Organisation	· Eingespielte Abläufe, erprobte Strukturen, gewohntes Tagesgeschäft erleichtern gerade die Anfangsphase.	· Die Abläufe sind so personengebunden, dass nach Weggang des Uebergebers nichts mehr funktioniert.
Bekanntheitsgrad	· Betrieb und Produkte sind bekannt, im Bewusstsein der Kunden präsent, haben sich bereits einen Namen gemacht.	· Bekanntheitsgrad nicht so hoch, wie anfangs angenommen · Image ist negativ geprägt
Kapitalbedarf	· Wenn kein Umbau, keine erheblichen Ersatz- oder Modernisierungsinvestitionen erforderlich sind, ist der finanzielle Aufwand i.d.R. geringer als bei Neugründung.	· Notwendige Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen werden oft nicht erkannt und werfen in der Startphase den Finanzplan durcheinander.

		· Kundenstamm und „guter Name“ des Unternehmens haben ihren Preis
Uebergeber	· Know how- und Erfahrungstransfer von bisherigem Inhaber möglich.	· Prägung durch vorherigen Inhaber kann zu Akzeptanzproblemen führen

Quelle: kmu-next

Unternehmensnachfolge bedeutet die Lösung komplexer Fragen

Eine Unternehmensnachfolge ist eine vielschichtige und komplexe Angelegenheit. Für die meisten Unternehmer auch eine einmalige. Oft geht es um grosse Vermögenswerte, nicht selten sogar um das eigentliche, im Unternehmen investierte Familienvermögen. Ein Scheitern oder unsorgfältig durchdachte Transaktionen können in vielerlei Hinsicht für den Uebergeber schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Desgleichen für den Nachfolger, welcher möglicherweise ein gesichertes Anstellungsverhältnis aufgibt und sich für den Unternehmenserwerb persönlich verschuldet. Schliesslich ist auch an die Weiterexistenz des Unternehmens und die Sicherung der Arbeitsplätze zu denken.

Die Beantwortung der folgenden und lediglich beispielhaft aufgeführten Detailfragen können je nach Situation in der Regel nur von einem erfahrenen Nachfolgeberater, zusammen mit fachlich ausgewiesenen Experten beantwortet werden:

- Formulierung von realistischen Wünschen und Zielen;
- Persönliche oder familiäre Differenzen sowie emotionale Auseinandersetzungen;
- Die Berechnung eines angemessenen Unternehmenswertes;
- Die Abklärung von steuerlichen Konsequenzen;
- Die Gestaltung einer optimalen Finanzierung;
- Die Ausarbeitung von klaren Verträgen (Kauf-, Erb-, Schenkungs-, Darlehens- Mietvertrag etc.);
- Garantie-, Gewährleistungs- und Haftungsfragen;
- Weitere Mitarbeit.

Nachfolgeberater muss Vertrauensperson sein

Oberste Handlungsmaxime für einen Berater ist, möglichst viele Ziele seines Mandanten auf möglichst sicherem Wege zu verwirklichen. Allerdings ist eine allzu konsequente Interessenwahrung bei einer Unternehmensnachfolge fehl am Platz. Der Schlüssel zum Erfolg liegt meistens in der gleichzeitigen Mitberücksichtigung des Unternehmensinteresses. Auf diese Weise ist am ehesten ein Ausgleich mit der Nachfolgerpartei möglich, die naturgemäss meist entgegengesetzte Ziele wie möglichst tiefer Kaufpreis, möglichst weit reichende Gewährleistungen etc. verfolgen wird.

Ein in Nachfolgefragen fähiger Berater ist in erster Linie ein Generalist, welcher möglichst rasch den gesamten Sachverhalt in rechtlicher, steuerlicher, wirtschaftlicher und menschlicher Hinsicht beurteilen kann. Dafür muss der Uebergeber bereit sein, alles über die persönlichen Verhältnisse, das Vermögen und das Unternehmen mitzuteilen.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüssen
STRIEGEL TREUHAND GmbH