

# Mit dem Nachfolge-Navigator® Schritt für Schritt in den neuen Alltag

7. Umsetzung – Wie verkaufe ich meine Firma?

Stephan Illi

Consulta AG  
Wirtschafts- und  
Unternehmensberatung

17.09.2020





## Kurz-Lebenslauf

---

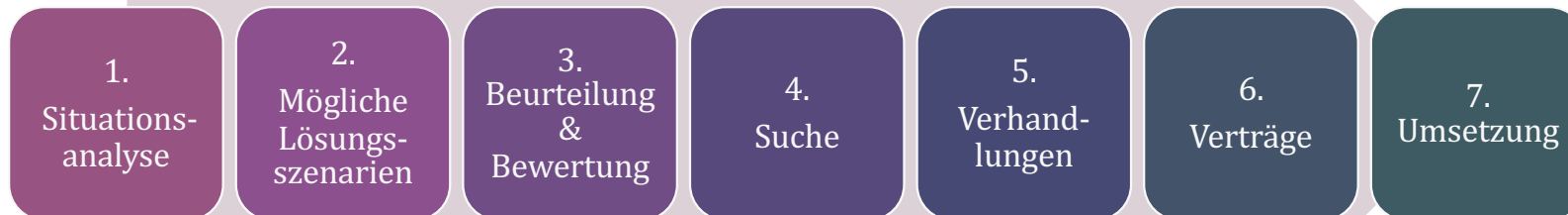


Stephan Illi schloss im Oktober 2000 sein Studium an der Universität St. Gallen (HSG) mit Vertiefung Informationsmanagement ab. Danach war er 6 Jahre lang als Wirtschaftsberater bei der börsenkotierten Crealogix AG tätig. Ende 2006 tritt er als Partner in die Unternehmensberatung bei der Consulta ein, seit 2011 ist er CEO, Verwaltungsratspräsident und Inhaber der Consulta AG Wirtschafts- und Unternehmensberatung.



## Rückblick: Wie verkaufe ich meine Firma?

Der Unternehmer kennt die Firmensituation, er hat die für ihn passende Nachfolgelösung gefunden und das Unternehmen wurde bewertet...



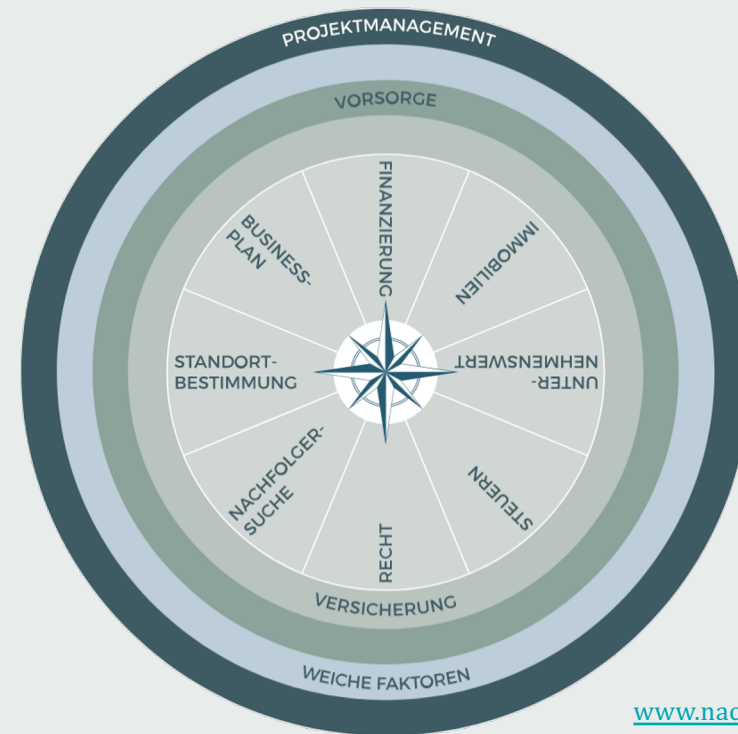
...es konnte ein fähiger und würdiger Nachfolger gefunden werden, die Verhandlungen sind vorbei und die Verträge unterzeichnet....

**...und nun?**



## Mit dem Nachfolge-Navigator® Schritt für Schritt in den neuen Alltag

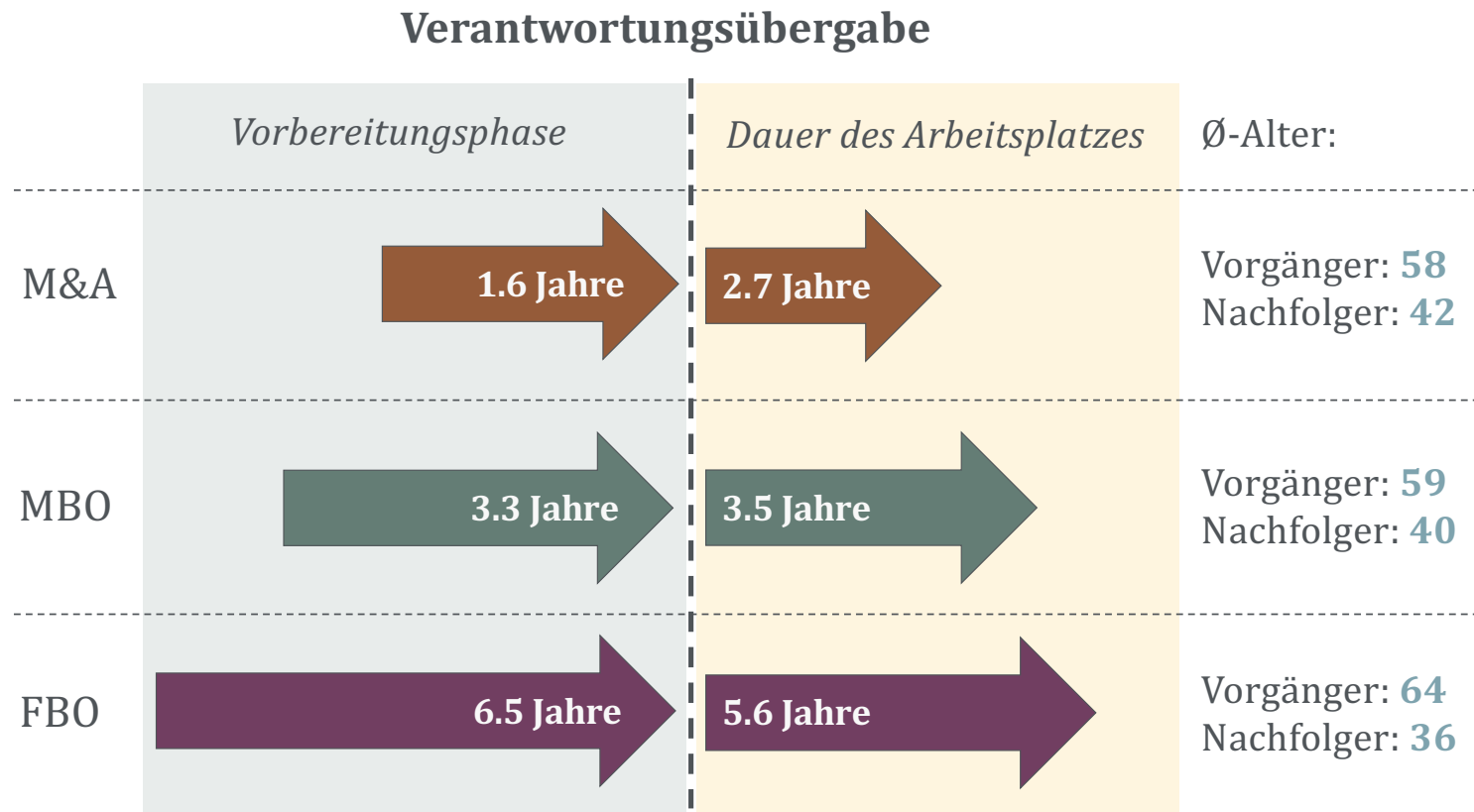
- Consulta AG Wirtschafts- und Unternehmensberatung
- Gründung: 1978
- Spezialisiert auf Nachfolgeregelung von KMU
- Externer Berater und Gesamtprojektverantwortlicher
- Über 400 zufriedene Unternehmer



[www.nachfolge-navigator.ch](http://www.nachfolge-navigator.ch)

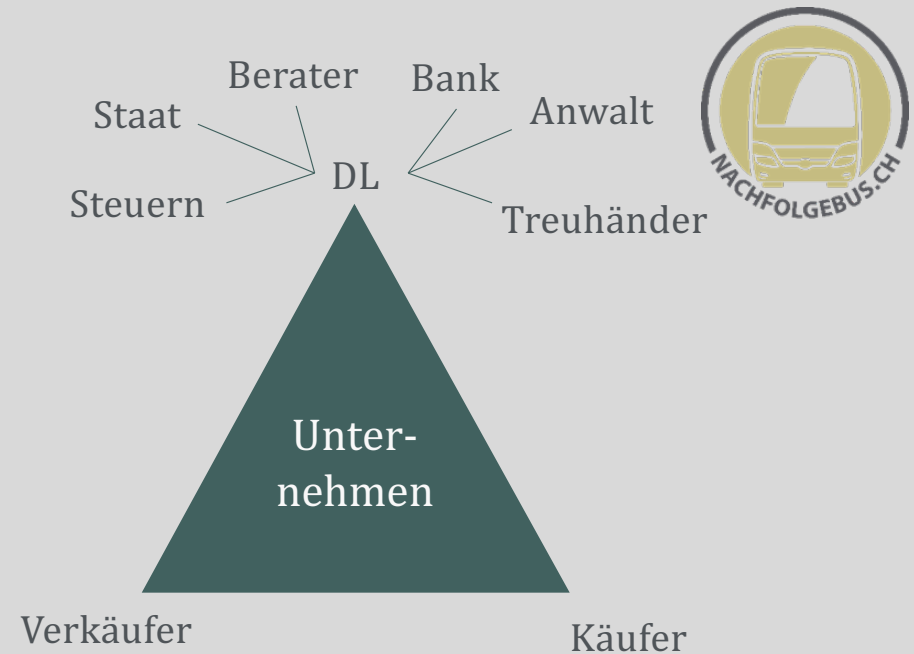
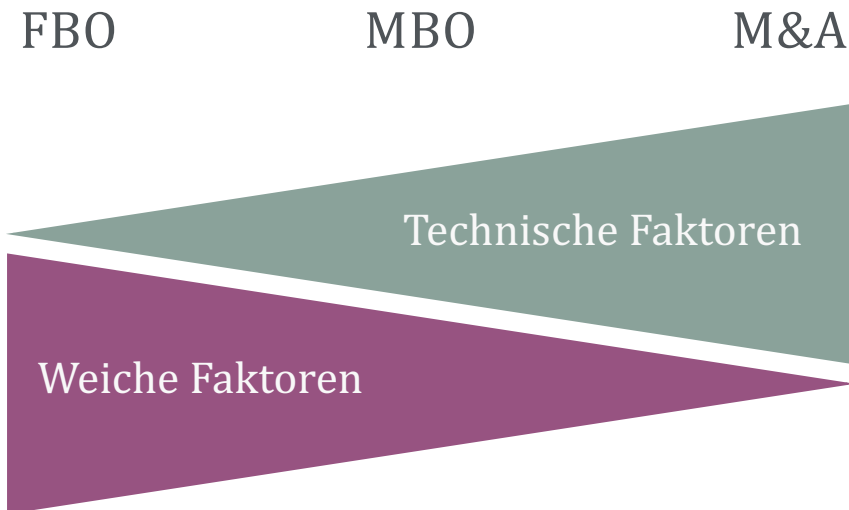


## Die Dauer einer Nachfolge hängt stark von der jeweiligen Nachfolge-Option ab und ist oftmals nicht mit der Vertragsunterschrift abgeschlossen



## 7. Umsetzung

**Je näher die Käufer dem Verkäufer sind, umso grösser ist die Bedeutung von weichen Faktoren**



Der Prozess der Nachfolge gestaltet sich oftmals sehr emotional. Zusätzlich sind viele verschiedene Akteure in den Nachfolgeprozess involviert und es bedarf einer langfristigen Vorbereitung des späteren Nachfolgers auf seine neue Aufgabe.

***Der Zeitaufwand, den diese Aspekte auslösen, wird oft unterschätzt.***



## Interaktionsanalyse

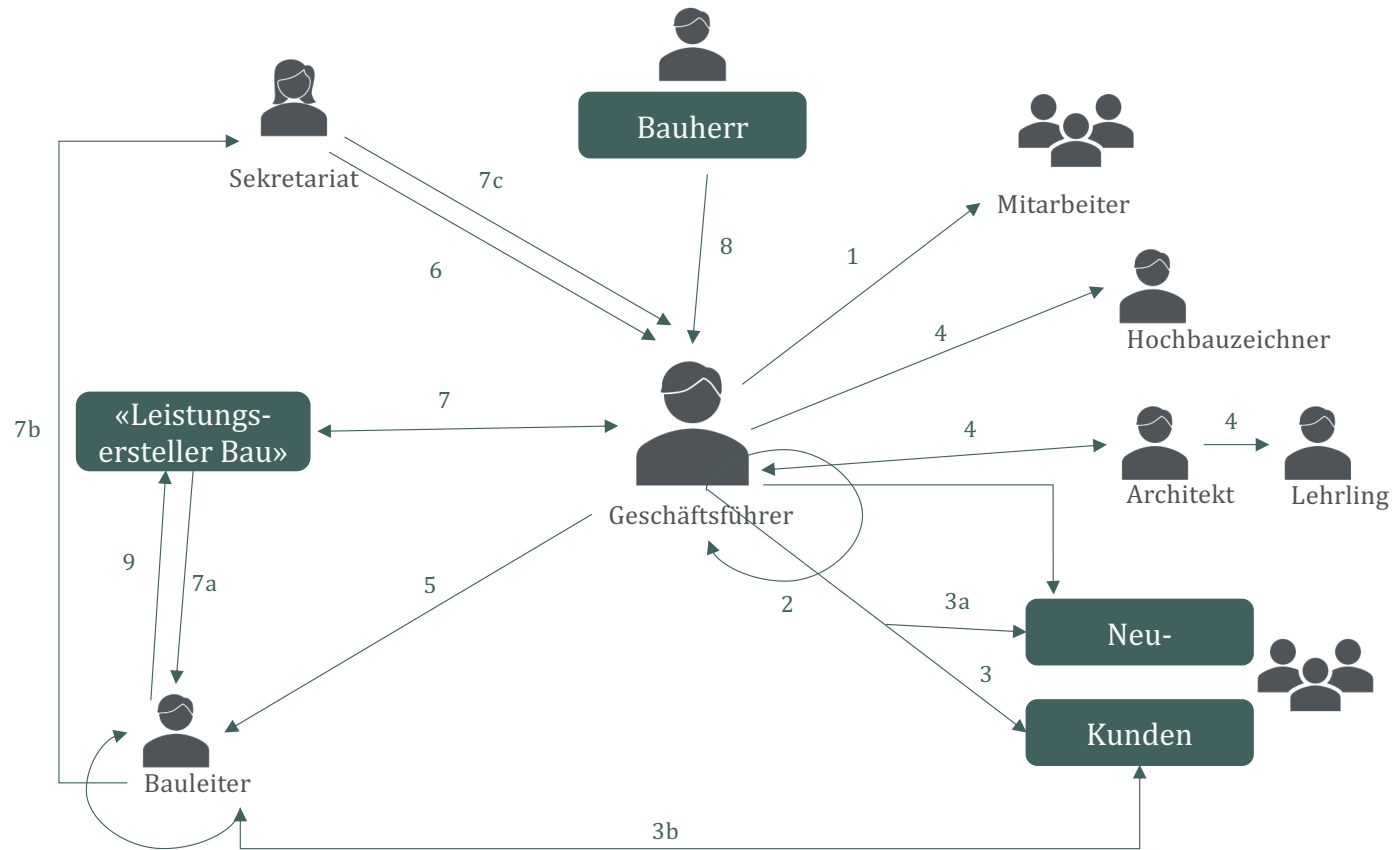
*In Zukunft muss Ihr Unternehmen auch ohne Sie auskommen.*

*Machen Sie sich deshalb mehr und mehr überflüssig.*





## Interaktionsanalyse am Beispiel eines Architekturbüros







## Weshalb sich die Personenabhängigkeit auf den Wert Ihres Unternehmens auswirkt

---

### **Personenabhängigkeit:**

- Der Unternehmenserfolg von KMU ist oftmals in hohem Masse vom Unternehmer abhängig.
- Verbleibt die Schlüsselperson im Unternehmen, so kann der Unternehmenswert auf Grundlage des zukünftigen Zahlungsstroms unter der Annahme des Übergangs der Qualifikationen und Kompetenzen auf einen Nachfolger als Zukunftserfolgswert ermittelt werden.
- Das Risiko, das generell aus der Unternehmerabhängigkeit resultiert, ist der Verlust der Schlüsselperson, wobei dieses Ereignis sowohl mit als auch ohne einer Übergaberegulung jederzeit eintreten kann.



## Miteinander reden – Kommunizieren Sie Ihre Übergabe stets gemeinsam mit dem Nachfolger

- Eine transparente Kommunikation ist essenziell für eine erfolgreiche Übergabe
  - Planen Sie, wem Sie was und wann sagen
  - Verhindern Sie Gerüchte und Spekulationen
  - Sprechen Sie sich eng mit ihrem Nachfolger ab
- Interne Kommunikation:
  - ggü. Mitarbeiter, Partner, Familie
  - Via Persönliche Gespräche, Informationsschreiben, Apéro, Abschlussessen
- Externe Kommunikation:
  - ggü. Kunden, Lieferanten, Partnern, Bekannten/Freunden
  - Via Unternehmens-Website, Kunden-Mailing, Inserat in der Regionalzeitung, Tag der offenen Tür, Apéro



## 7. Umsetzung

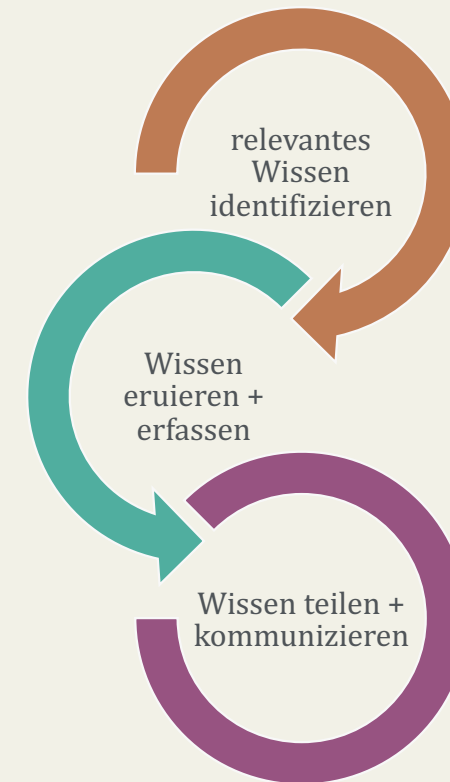
### Wissenserfassung und – transfer im Nachfolgeprozess

- Der neue Rollenträger braucht klare Erwartungen und angemessene Ressourcen für die Erfüllung der neuen Aufgaben.
- Erfolgskritische, seltene oder einzigartige Informationen sowie das gefestigte Wissen zu den Kernkompetenzen müssen zwingend festgehalten und vermittelt werden.
- Ein fehlender Wissenstransfer kann das Tagesgeschäft empfindlich stören.
- Vorgänger und Nachfolger sollten zusammenarbeiten, um das Wissen (v.a. geschäftskritisches) bedarfsgerecht zu erfassen und weiterzugeben.

Quelle: Lardi & Partner Consulting,  
Unternehmensnachfolge, 2014, S. 177-190

Consulta | 17.09.2020

*Eine angemessene  
Einarbeitungsphase macht den  
Übergang einfacher und erhöht  
die Erfolgschancen.*



## Fragenkatalog – Nehmen Sie sich Zeit

Machen Sie sich im Hinblick auf die Umsetzung Ihrer Nachfolge rückwirkend einige Gedanken zu folgenden Themen:

- Wenn Sie auf das Projekt ihrer Nachfolge zurückblicken – sind Sie zufrieden?
- Wie ist Ihr Gefühl? Stimmt für Sie die aktuelle Situation oder gibt es Punkte, die Ihnen «Bauchschmerzen bereiten»?
- Was sind Ihre persönlichen Absichten? Haben Sie bereits einen Plan für Ihre Zukunft?
- Was sind Ihre Tipps für künftige Verkäufer?

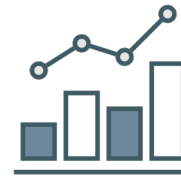




## Umsetzung am Beispiel eines Produktionsunternehmens (1/2)

### Ausgangslage:

- Gründung: 1979
- Beginn der Nachfolgeplanung: mehr als 5 Jahre vor der beabsichtigten Pensionierung
- Ziel: Unternehmensnachfolge frühzeitig und langfristig planen
- Tätigkeiten:
  - Umwandlung einer Einzelfirma in eine Kapitalgesellschaft (GmbH) zur Steueroptimierung
  - Abklärung der bestmöglichen Nachfolge-Option
  - Berechnung des Unternehmenswerts sowie Erstellung eines Firmenprofils
  - Durchführung einer anonymen Käufersuche
  - Gesamthafte Begleitung bei der Verkaufs- und Preisverhandlung





## Umsetzung am Beispiel eines Produktionsunternehmens (2/2)

### Umsetzung:

- Nachfolger übernimmt den bestehenden Firmennamen, die Webseite, Telefonnummer und E-Mail-Adresse
- Fortführung des Geschäfts am Standort des Nachfolgers
  - Zügeln der Maschinen, Büromaterialien, Dokumente
- Vorgänger arbeitet ca. 6 Monate noch im Betrieb weiter
  - Übergabe des Knowhows von über 40 Jahren Arbeit
  - Aufzeigen der mechanischen Herstellung des Produkts
  - Unterstützung bei administrativen Aufgaben und im Vertrieb (Bestellungen)
  - Bekanntmachung der langjährigen Kundenbeziehungen
  - Externe und interne Kommunikation





## Zusammenfassung: Take-Home-Messages

---

- Die Dauer einer Nachfolge hängt stark von der jeweiligen Nachfolge-Option ab.
- Planen Sie genügend Zeit für die Verantwortungsübergabe ein.
- Unterschätzen Sie nicht die weichen Faktoren.
- Die Unternehmerabhängigkeit beeinflusst den Wert Ihres Unternehmens.
- Kommunizieren Sie transparent und planen Sie, wem Sie was, wann sagen.
- Halten Sie Ihr Wissen schriftlich fest und geben Sie dieses bedarfsgerecht weiter.



## Der Nachfolge-Navigator® hilft Ihnen, während des gesamten Prozesses den Überblick zu behalten.

Consulta nutzte während des Lockdowns die Gelegenheit, den Nachfolge-Navigator® zu überarbeiten und entwickelte dabei ein neues Produkt mit einem lukrativen Paket-Angebot.

Besuchen Sie unsere Website [www.nachfolge-navigator.ch](http://www.nachfolge-navigator.ch)

und verhindern Sie den typischen Fehler der Unternehmensnachfolge:

*die persönliche Nachfolgeplanung zu spät anzustossen.*





# Diskussion & Fragerunde



Vertrauen schaffen.  
Werte bilden.  
Zukunft gestalten.

Besuchen Sie unsere Website: [www.consulta.swiss](http://www.consulta.swiss)

Fordern Sie ein individuelles, unverbindliches erstes  
Beratungsgespräch an: +41 55 250 55 55

**Consulta AG**

Wirtschafts- und  
Unternehmensberatung

Villa Weber  
Postfach 252  
8630 Rüti ZH

Tel. +41 55 250 55 55

[www.consulta.swiss](http://www.consulta.swiss)

