

TREUHAND COTTING AG

COTTING REVISIONS AG

FIDUCIAIRE **REVICOR** CONSULTING



Nachfolgeplanung

Claudine Meichtry
Teamleiterin Steuern
Dipl. Steuerexpertin

Übersicht

- Ausgangslage
- Ziele und Art der Nachfolgeplanung
- Stolperstein Emotionen
- Stolperstein Steuerfallen
- Stolperstein Verkaufstauglichkeit
- Stolperstein Finanzielle Tragbarkeit
- Stolperstein unzureichende private Vorsorge
- Klassische Lösung (Finanzierungsholding)
- Andere Lösungen bis hin zur Liquidation
- Wo unterstützen wir Sie?
- Kontakte

Ausgangslage

In 70% der Fälle wird die Nachfolgeplanung zu spät vollzogen ...

„Langsam reicht’s mir! Ich mach das jetzt noch mal 5 Jahre und dann kannst Du den Laden übernehmen“

... und in einigen Fällen mit gravierenden Folgen verpasst!

„Als Gerichtspräsident begrüße ich die nächsten Angehörigen des verstorbenen Unternehmers sowie den Vertreter des Fiskus“

„In this world nothing can be said to be certain, expect death and taxes“
(Benjamin Franklin, Schriftsteller, Staatsmann und Naturphilosoph 1706 – 1790)

Ziele und Art der Nachfolgeplanung

- **Erhaltung Unternehmen** Familieninterne oder -externe Lösung
Erhaltung des Unternehmens im Familienbesitz

- **Realisierung Ug-Wert** Sicherstellen finanzielle Zukunft des Verkäufers
Güter- und erbrechtliche Regelung in der Familie

Tipp für den Verkäufer: Frühzeitige Planung = reibungsloser Übergang

Ziele und Art der Nachfolgeplanung

▪ Familienintern

- Oft Wunschlösung
- Existiert ein williger und fähiger Nachfolger?
- Operative und strategische Führungsverantwortung kontinuierlich übertragen
- Gefahr von familieninternen Spannungen

▪ Familienextern

- Bisherige Mitarbeiter (MBO)
- Bestehender Kundenkreis oder Mitbewerbergruppe
- Investorengruppe

Tipp für den Verkäufer: frühzeitige Kommunikation der Beteiligten
Unternehmen frühzeitig verkaufsfähig machen

Stolperstein - Emotionen

- **Generationenkonflikt**
 - Unterschiedliche Wertvorstellungen
 - Unterschiedliche Unternehmensführung
 - Finanzielle Gleichbehandlung der Erben

- **Existenzängste**
 - Was tun, wenn die Nachfolge gelöst ist?
 - Wovon lebe ich, reicht es für den Lebensabend?
 - Wie gehe ich mit Macht- und Prestigeverlust um?

Tipp für den Verkäufer: Emotionen des Käufers berücksichtigen und ernst nehmen

Stolperstein - Emotionen

- Lebenswerk
 - Loslassen-Können / -Wollen
 - Erhaltung der Firma
 - Gefühl der Unersetzbarkeit
 - Akzeptanz des Nachfolgers

- Zeitfaktor
 - Fachtechnische Abwicklung anstelle eines „in sich Gehens“
 - Frühzeitige Planung

Tipp für den Verkäufer: Klare Trennung von Emotionen und Kalkulation

Stolperstein Steuerfallen - Familienintern

- Unentgeltliche Übertragung
 - Schenkung, Erbvorbezug
 - Rechtsform ist irrelevant (AG oder Einzelfirma)
 - Übertrag erfolgt zu Buchwerten
 - Kein Geldfluss findet statt
 - Stille Reserven verbleiben (nicht realisiert)
 - Kann steuerneutral erfolgen
 - Keine Schenkungssteuer in direkter Linie (Kt. BE/FR)
 - Ausgleichspflicht gegenüber Geschwistern

Tipp für den Verkäufer: Finanzplan für Zukunft überprüfen - reicht es aus?

Stolperstein Steuerfallen - intern / extern

- **Entgeltliche Übertragung**
 - Gilt sowohl für familieninterne und -externe
 - Geldfluss findet statt
 - Stille Reserven werden realisiert
 - Rechtsform ist ausschlaggebend
 - Einzelfirma: Beim Verkäufer Einkommenssteuer und AHV-Pflicht (Abgaben von bis zu 50%)
 - AG, GmbH: möglicher steuerfreier Kapitalgewinn

Tipp für den Verkäufer: Professionelle Beratung
Evtl. Umwandlung Einzelfirma in AG / GmbH

Stolperstein Steuerfallen – Finanzierung Käufer

- Doppelbesteuerung vernichtet bis zu 40% des Gewinnes
- Komplexe Steuerfallen (indirekte Teilliquidation, Transponierung, gewerbsmässiger Wertschriftenhändler)
- Hohe nicht betriebsnotwendige Mittel im Unternehmen (substanzschwere Unternehmen)
- Erbschafts- und Schenkungssteuer, Grundstücksgewinnsteuer

Tipps für den Käufer und Verkäufer: Professionelle Beratung
Steuerruling einholen
Frühzeitig Bilanzen entschlacken

Stolperstein - Verkaufstauglichkeit

- **Bereitschaft Unternehmer**
 - Trennung vom Lebenswerk
 - Abgabe von Verantwortung
 - Verlust von persönlicher Macht

- **Bereitschaft Unternehmen**
 - Richtige Rechtsform
 - Fit für den Verkauf (n. b. Vermögenswerte)
 - Ertragskraft vorhanden
 - Unternehmensbewertung
 - Verkaufsdokumentation

Tipp für den Verkäufer: Unternehmen frühzeitig „FIT für den Verkauf“ machen

Stolperstein - finanzielle Tragbarkeit Käufer

- Wichtigstes Kriterium für den Käufer
- Gewinn muss auch für künftige Investitionen ausreichen
- Kritische Beurteilung der Unternehmensbewertung
- Rückführung des Kaufpreises innerhalb von 5 bis 10 Jahren ins Privatvermögen

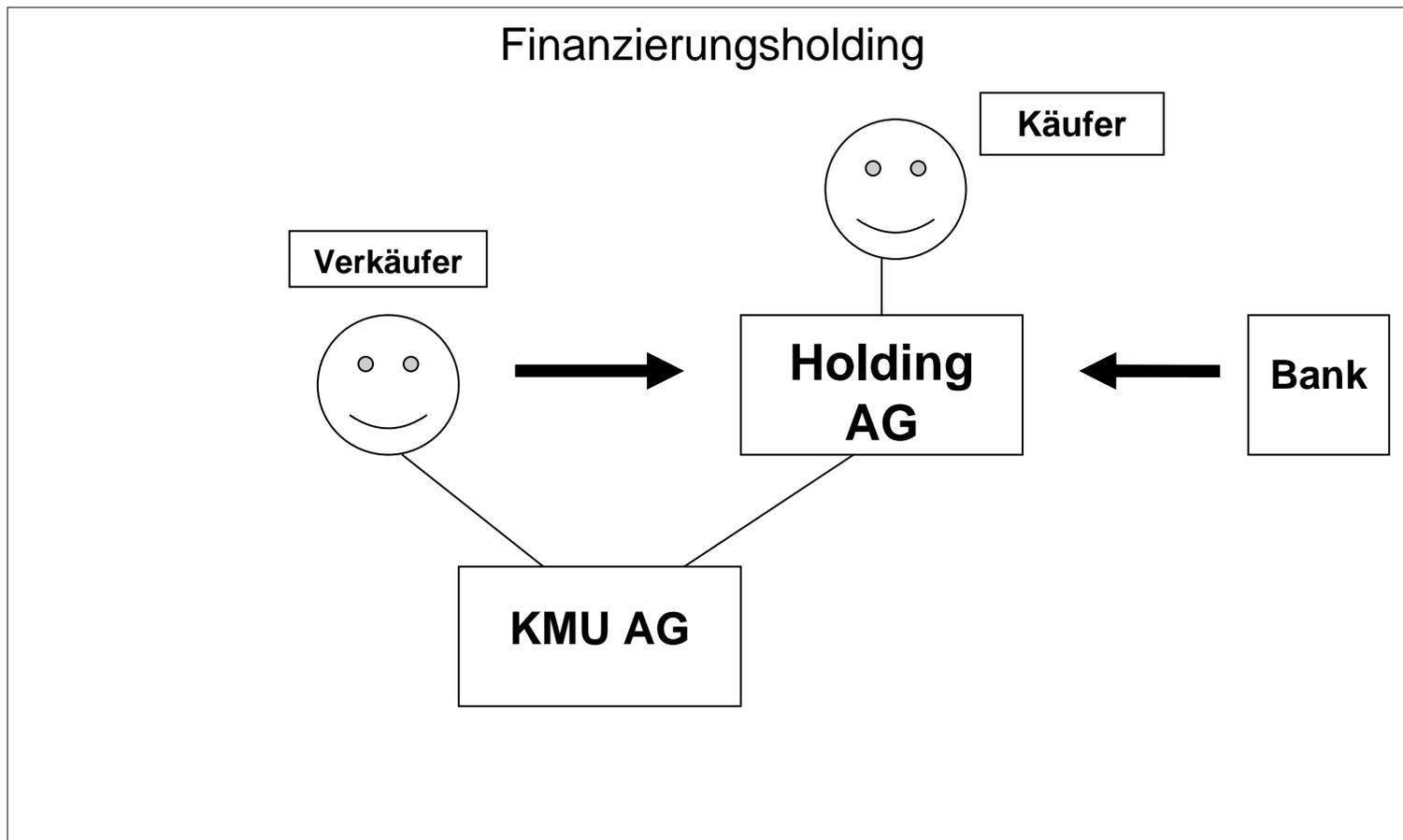
Tipp für den Käufer: Finanzierungsmodelle vorgängig durchrechnen
Bewertung kritisch hinterfragen

Stolperstein - Unzureichende private Vorsorge?

- Altersvorsorge basiert oft auf Kaufpreis der Firma
- Frühzeitiger Aufbau von ausreichendem Privatvermögen
 - unabhängig vom Verkauf
 - angemessener Lohnbezug
 - Gewinnausschüttung
 - neue PK-Lösung, Aufbau PK und Säule 3a
- Frühe Trennung Privat- und Geschäftsvermögen

Tipp für den Verkäufer: Überprüfen des Vorsorgekonzeptes auf die neuen Einkommens- und Vermögensverhältnisse

Klassische Lösung



Tipp für den Käufer und Verkäufer: Professionelle Beratung

Andere Lösungen bis hin zur Liquidation

- Verpachtung
- Steueraufschub auf den stillen Reserven bei Überführung der Liegenschaft vom Geschäfts- ins Privatvermögen
- Privilegierte Besteuerung der Liquidationsgewinne bei definitiver Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit

Tipp für den Verkäufer: Jede Nachfolgesituation ist individuell

Wo unterstützen wir Sie?

- Begleitung im Nachfolgeprozess
- Private und unternehmensseitige Steuerberatung
- Einholen notwendiger Steuerrulings
- Unternehmensbewertungen / Due Diligence
- Umfassende Finanzplanung (Family Office)
- Beziehungsnetz zu Steuerbehörden und anderen Partnern (Banken, Versicherungen, Anwälte, u.a.)

Tipp für den Verkäufer: Vertrauensbasis mit dem Berater

Kontakte



Harro Lüdi

Partner und Sitzleiter
Dipl. Wirtschaftsprüfer

Telefon +41 (0)31 329 20 22



Heinrich Cotting

Partner
Dipl. Experte in Rechnungslegung und
Controlling

Telefon +41 (0)31 329 20 20



Martin Gyger

Partner
Dipl. Treuhandexperte
Dipl. Betriebsökonom FH

Telefon +41 (0)31 329 20 33



Monika Hasler Kunz

Partnerin
Dipl. Treuhandexpertin
Dipl. Kauffrau HKG

Telefon +41 (0)31 329 20 13



Claudine Meichtry

Leiterin Steuern
Dipl. Steuerexpertin

Telefon +41 (0)31 329 20 30



Treuhand Cotting AG Cotting Revisions AG

Theaterplatz 4
3011 Bern

Münzgraben 4
3011 Bern

Telefon +41 (0)31 329 20 20