

## Zusammenfassung

<b>Datum</b>	Dienstag, 31. Oktober 2006
<b>Partner</b>	Unternehmercafé Family Business Network
<b>Thema</b>	„Verkauf des Familienunternehmens: eine gute Lösung?“

Die Veranstaltung fand zum dritten Mal in Zürich statt (Au Premier im Bahnhof SBB)

Ziel des Unternehmercafés war es, Personen aus den unterschiedlichen Bereichen von Familienunternehmen miteinander ins Gespräch zu bringen, damit sie u.a. Netzwerke, Ideen, Meinungen und Erfahrungen austauschen können.  
Diese Art von Veranstaltung wurde auch diesmal sehr geschätzt und das Echo war gut.

**Dr. P. Walti** berichtete nach der Begrüssung von seinen persönlichen Erfahrungen mit dem Verkauf der Firma im Familienbesitz. Einmal mehr konnten wir hören, was geschieht, wenn Vorkehrungen nicht rechtzeitig getroffen werden. Dank seiner Offenheit in der Darlegung dieses Beispiels entstand eine gute Atmosphäre.  
Auch in den drei nächsten Gesprächsrunden gelang es, diese Offenheit weiterzuführen. Es wurde intensiv diskutiert.

Mit dieser Zusammenfassung, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, wollen wir eine Gedankenstütze für eine Vertiefung dieses Thema geben. Künftig Betroffene könnten hierdurch verschiedene Anregungen bekommen, die ihnen beim Vermeiden von Fehlern und bei der Fokussierung aufs Wesentliche hilft.

Bei den drei Dimensionen (Familie, Unternehmen und Besitztum/Geld) dreht sich bei der Nachfolge alles um folgende drei Fragen

- Vorteil eines Verkaufes
- Nachteil eines Verkaufes und
- was können wir aus den zwei gemachten Aussagen lernen?

Die wichtigsten Aussagen aus der Diskussion fassen wir zusammen und hängen die entsprechenden Flipcharts für Sie in den Anhang.

### **Der Verkauf ist eine Option, wie die Nachfolge gelöst werden kann.**

Am Anfang dieses Prozesses stehen verschiedene Fragen:

- Ist es eine philosophische Frage?
- Ein Unternehmen - ein grosses Geschenk!
- Ich bin mit nichts gekommen und ich gehe auch mit nichts!“
- Beispiel Anwalt/Klient:  
*Klient:* „Wir haben ein sehr gutes Familienverhältnis!“  
*Anwalt:* „Haben Sie schon geerbt?“
- Der Markt bestimmt, ob wir als Unternehmen weiterleben können oder nicht!
- Ein Unternehmen muss fit sein, unabhängig davon, ob es verkauft wird oder nicht.
- Die Übergabe an die nächste Generation unter Familienangehörigen sollte wie ein Verkauf an einen externen Partner vollzogen werden.

- Welchen Zweck erfüllt das Unternehmen für den Inhaber und die Familie?
- "Sinnfrage": Welchen Lebensinhalt hat der Unternehmer?

Die Aufgabe des Unternehmers ist erst dann wirklich vollzogen, wenn er auch die Nachfolge gut gelöst hat. Was will der Unternehmer mit dem Unternehmen. Welchen Zweck, welchen Sinn erfüllt das Unternehmen für den Unternehmer? Je nach Antwort wird die Nachfolge angepackt oder nicht. Es gibt kein Rezept. Die Nachfolge ist ein Prozess und dauert ca. 5 – 10 Jahre. Dieser Prozess braucht in der Regel professionelle Begleitung. Kommunikation ist wichtig. Die Familie sollte mitreden können. Eine isolierte Lösung nur für den Inhaber sollte vermieden werden.

Das Unternehmen muss in den Mittelpunkt gesetzt werden: Business first.

Was spricht **für** einen Verkauf?

- Es kann eine saubere Lösung für alle sein.
- Die Mitarbeiter haben eine sichere Zukunft.
- Das Unternehmen kann fortbestehen.
- Die Familie kann Geld vererben, was das Teilen erleichtert. Dies ist insbesondere eine gute Lösung, wenn bei den Nachkommen kein Interesse für eine Übernahme vorhanden ist.
- Man ist alle Probleme auf einen Schlag los!
- Mehr persönliche Freiheit
- Der Unternehmer ist wieder frei und kann neuen Aktivitäten nachgehen.
- Die nächste Generation kann ihre unternehmerischen Tätigkeiten frei und unbelastet entfalten.

Was spricht **gegen** einen Verkauf?

- Man muss den richtigen Zeitpunkt erwischen!
- Die Vergangenheit wird verkauft!
- Motivation für ein neues Leben? Will man das?
- Verlust von Identität und Status auch für die ganze Familie ist schwerwiegend.
- Werteverlust! Werte müssen neu definiert werden!
- Keine Identifikation mehr! Eine neue Identität zu finden ist nicht einfach, vielleicht gar nicht möglich.
- Sich plötzlich mit viel Geld auseinander zu setzen ist nicht einfach.
- Gibt es ein Leben nach dem Unternehmer-Sein? Wie gestalte ich das neue Leben?