

Ein Viertel der KMU steht in den nächsten fünf Jahren vor Generationenwechsel

Nachfolge wird immer häufiger extern geregelt

In jedem vierten Unternehmen in der Schweiz steht in den nächsten fünf Jahren ein Generationenwechsel an. Bereits heute greifen immer mehr Familienbetriebe auf familienexterne Lösungen zurück, wie eine Studie der Universität St. Gallen und der CS zeigt.

In den kommenden fünf Jahren werden 77'270 oder knapp 26% aller Unternehmen vor einem Generationenwechsel stehen; noch im Jahr 2005 waren 18,5% davon betroffen. Indirekt wird jede dritte Arbeitskraft – das sind umgerechnet 976'220 Arbeitsplätze – von einem Wechsel betroffen sein, wie die Studie «Erfolgreiche Unternehmensnachfolge» der Universität St. Gallen und der CS ergab.

Bedeutung von Familienunternehmen nimmt ab

Die Umfrage richtete sich an knapp 9500 Unternehmer in der Schweiz. Bei den befragten Firmen handelte es sich zumeist um Aktiengesellschaften (70%), dazu kamen Einzelunternehmen (19%) oder GmbHs (10%).

Familienunternehmen mit Tradition über Generationen hinweg haben dabei an Bedeutung verloren. Nur noch knapp 40% der Befragten strebten eine Weiterführung innerhalb der Familie an. Vor vier Jahren hatten noch 60% auf eine Familienlösung gesetzt. Bei

einer familieninternen Übergabe ist in 59% der Fälle der Sohn der bevorzugte Nachfolger. Häufig wird jedoch auch an mehrere Kinder zusammen übergeben (29%). Weniger oft wurden die Tochter (14%), andere Familienmitglieder (12%) oder der Ehepartner (5%) als Nachfolger angegeben.

Für viele die Altersvorsorge

Bei der familienexternen Nachfolge hätten Firmenverkäufe an Mitarbeitende zugenommen, schreiben die Autoren weiter. 52% der Unternehmen gehen laut Studie beim Generationenwechsel an Mitarbeitende über. Eine grosse Rolle spielten zudem der Verkauf an ein anderes Unternehmen als strategischen Investor (35%) sowie Verkäufe an befreundete (11%) oder sonstige externe Personen (21%). Kaum Beachtung finden dagegen Finanzinvestoren oder die Möglichkeit eines Börsenganges.

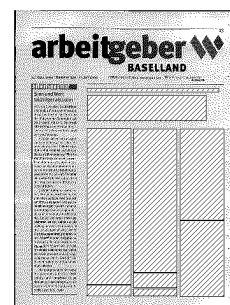
Insbesondere für Klein- und Kleinunternehmen ist es oft schwierig, den geeigneten Nachfolger zu finden. Bei der familienexternen Nachfolge wird dieser Punkt denn auch als das grösste Problem eingestuft. Die weiteren Probleme sind die Frage der Unternehmensbewertung und die Finanzierung.

Für viele Unternehmer stellt der Verkauf ihres Betriebs die einzige Möglichkeit dar, die Altersvorsorge zu sichern. Vorab in kleineren Fir-


men hat die Mehrheit (63%) die eigene Vorsorge noch nicht gesichert.

Starke emotionale Motive

Die Vorsorgesituation von Unternehmern vor der Übergabe ihrer Betriebe sei manchmal «durchaus prekär», stellen die Autoren der Studie fest. Trotzdem stehe die persönliche Bereicherung – oder die finanzielle Kompensation der über die Jahre investierten Energie – für die Übergabenden selten im Vordergrund. Als Hauptziele beim Verkauf wurden «Fortbestand des Unternehmens» und «Sichern der Arbeitsplätze» genannt. Mit diesen Zielen verzichteten Übergabende erstaunlich oft auf Teile einer finanziellen Abgeltung und kämen damit den Nachfolgern wesentlich entgegen. Mit anderen Worten: Das erfolgreiche Fortführen des eigenen Lebenswerkes stelle für viele Unternehmer einen zentralen emotionalen Wert dar, der nicht mit Geld aufgewogen werden könne.



Möglichst frühzeitig planen

Die Studie zeigt, dass die Nachfolgeplanung in Familienunternehmen sehr wichtig bleibt. Dies hat der Schweizerische Arbeitgeberverband in der Publikation* «Erfolgreiche Nachfolgeplanung in Familienunternehmen» ebenfalls aufgezeigt. Unternehmer sollten sich nicht nur möglichst früh mit der Thematik auseinandersetzen, sondern sich gleichzeitig Gedanken machen über die eigene Altersvorsorge. (SAV) 

* *Inhaltsverzeichnis und Bestellformular unter: www.arbeitgeber.ch, Rubrik «Schweizer Arbeitgeber» – Sonderbände*