



Die Nachfolge in Unternehmen ist eine wirtschaftliche Herausforderung

Tausende von kleinen und mittleren Unternehmen (**KMU**) müssen in den nächsten Jahren ihre Nachfolge planen. Nicht überall geschieht dies gleich konsequent.

URS HAENNI

«In der Schweiz ist jeder zweite Unternehmer älter als 55-jährig. 77'000 KMU müssen bis 2013 ihre Nachfolge planen», schrieb der Verein «Relève PME» in der Einladung zu einer nationalen Tagung, die gestern in den Betriebshallen der Firma Glasson in Bulle stattfand. Der Verein hat sich mit der Deutschschweizer Vereinigung «kmuNEXT» und der Tessiner «Futuro PMI» zum Ziel gesetzt, die Unternehmer auf die Geschäftsnachfolge zu sensibilisieren. Die grosse Anzahl an Patrons, welche dieser Einladung folgten, zeigt, wie

aktuell das Thema ist.

Staatsrat Beat Vonlanthen sagte, 1300 Freiburger KMU stehe ein Führungswechsel bevor. Er forderte die Betroffenen auf, alles Mögliche zu tun, damit Firmen und Arbeitsplätze nicht verloren gehen, denn diese wieder aufzubauen, sei eine Sisyphus-Arbeit.

Ein Drittel verschwindet

Frank Halter von der Universität St. Gallen verwies auf eine Umfrage, wonach 25 Prozent der KMU in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln wollen; tatsächlich aber wird die Nachfolge nur in 68 Prozent aller Fälle realisiert. Mit anderen Worten: Ein Drittel der Firmen verschwindet.

Halter zeigte auf, welche verschiedenen Nachfolgeregelungen es gibt. Er erwähnte interne und externe Nachfolgen. Die internen und oft auch familieninternen Firmenübergaben würden seltener, weil der Arbeitsmarkt Jungen viel mehr Möglichkeiten biete. «Bei einer internen Nachfolge muss man

prüfen, ob es für die Firma und die Familie stimmt. Eine externe Nachfolge muss viel professioneller gelöst sein.»

Er wies auch darauf hin, dass eine Geschäftsübergabe nicht einfach mit einem Wechsel auf Chefebene gelöst ist. «Es werden drei Dinge übergeben: die Direktion, der Besitz und die Kultur eines Unternehmens.»

Auch die Perspektiven des alten und des neuen Besitzers können zum Teil sehr verschieden sein, nur schon beim Verkaufspreis. Dieser kann sich zum Teil vom Wert einer Firma und den Vorstellungen des bisherigen Patrons stark unterscheiden.

Neben juristischen Fragen wie jener, was überhaupt zum Verkaufsobjekt gehört, ändern sich mit einem Besitzerwechsel oft auch die Unternehmensziele. Gemäss Halter kann die Geschäftsübergabe selber durchaus schon beim Firmenstart ein Unternehmensziel sein.



Freiburger Nachrichten AG
1701 Freiburg
026/ 426 47 47
www.freiburger-nachrichten.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 16'429
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 4
Fläche: 55'136 mm²



In Bulle hat sich die Elite der Schweizer Unternehmen versammelt. Doch wer wird in zehn Jahren seine Firma noch führen? Bild Vincent Murith

HKM SA Givisiez: Vater übergibt Geschäft dem Sohn

Anlässlich eines Firmenfestes übernimmt am Ende dieser Woche Frédéric Krüttli von seinem Vater Hansruedi die Direktion der Firma HKM in Givisiez. Wie Hansruedi Krüttli sagt, sei die Übergabe der Firma für Bodenbeläge an den Sohn schon lange vorgespurt gewesen. Frédéric Krüttli hat die kaufmännische Lehre bei Glasson in Bulle gemacht, dann in Deutschland bei einem Linoleum-Werk gearbeitet

und dabei einen Zweig in Australien aufgebaut. Der Sohn arbeitete aber zuletzt zehn Jahre im Familienbetrieb. Er habe schon nach der Lehre gesagt, dass er eines Tages den Familienbetrieb übernehmen wolle. Gemäss Vater Krüttli hat diese Lösung den Vorteil, dass der heute 35-jährige Sohn Kunden seiner Generation mitbringe. Auch wird durch diese Lösung mit der Firma nicht auf möglichst hohen Profit spekuliert. *uh*