



11.06.2013 16:24:39 SDA 0647bsd  
Schweiz / Zürich (sda)  
Wirtschaft und Finanzen, Volkswirtschaft, Unternehmen

## Kleinstunternehmer haben am häufigsten Probleme mit Nachfolge

Kleinstfirmen haben am häufigsten Schwierigkeiten mit dem Generationenwechsel. 8 Prozent der Mikrounternehmer, die bereits über eine Nachfolge nachgedacht haben, entscheiden sich für eine Stilllegung oder Liquidation, wenn sie einmal ausscheiden.

Das ist deutlich häufiger als bei kleinen oder mittleren Unternehmen (2 beziehungsweise 0 Prozent), wie aus einer Studie der Credit Suisse und der Universität Sankt Gallen zur Nachfolgeregelung bei Schweizer KMU hervorgeht, die am Dienstag veröffentlicht wurde. Für die Studie wurden gut 2000 Schweizer KMU befragt.

Dass mehr Mikrounternehmer die Segel streichen wollten, dürfte damit zusammenhängen, dass bei Mikrofirmen das Schicksal unmittelbar mit der Person des Patrons verbunden sei, hiess es. Zudem operierten Mikrobetriebe häufig an der Profitabilitätsgrenze, was eine Übergabe der Firma erschwere.

Insgesamt planen 22 Prozent der Schweizer KMU in den nächsten fünf Jahren die Übergabe an neue Eigentümer. Damit dürften bis 2018 knapp 71'000 KMU mit 470'000 Angestellten neue Besitzer erhalten. Beinahe 16 Prozent planen dies bereits in den kommenden zwei Jahren.

### Familienübernahme bevorzugt

Vier von fünf Unternehmen sind Familienunternehmen. Und diese wollten am liebsten die Firma innerhalb der Familie an die nächste Generation weitergeben.

Gerade dies berge aber viele Gefahren und viel Konfliktpotential wie Streitigkeiten über die Machtverteilung, Angst des bisherigen Chefs vor Machtverlust, mangelnde Eignung der Nachfolger oder zunehmende Trägheit und Uneinigkeit über die strategische (Neu)Ausrichtung. Dabei läuft die Familie nicht selten Gefahr, gemeinsam mit dem Unternehmen an der Nachfolge zu scheitern.

### Kaum Anforderungskataloge

Eine systematische frühzeitige Nachfolgeplanung sei deshalb unabdingbar, hiess es weiter. Daran hapert es aber teils deutlich. 57 Prozent der Firmen, die innerhalb der Familie weitergegeben wurden, hatten keinen Anforderungskatalog an den Nachfolger.

Das sei überraschend, sagte Studien-Mitautor Frank Halter vor den Medien in Zürich. Denn dies zeige, dass die Patrons sich weniger fragen würden, was für das Unternehmen in Zukunft gut sei. Das sei vielleicht ein anderes Anforderungsprofil, als es der Seniorchef heute liefern könne.

"Die Praxis zeigt, dass viele Patrons am liebsten eine Kopie von sich selbst als Nachfolger möchten", sagte Halter. Deshalb würden sich nur die wenigsten mit dem Profil des Nachfolgers schriftlich auseinandersetzen wollen. Das machen nur 14 Prozent der Patrons.

### Wenige Mitarbeiter als Nachfolger

Insgesamt werden rund 40 Prozent der Schweizer KMU innerhalb der Familie übergeben und 40 Prozent an Externe verkauft. Lediglich 20 Prozent der Firmen gehen an bisherige Mitarbeiter.

Datum: 11.06.2013

**sda**

Schweizerische Depeschagentur

SDA  
3001 Bern  
031/ 309 33 33  
www.sda.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Presseagenturen



 Universität St.Gallen

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009

Viele Unternehmer würden zwar lieber an ihre Mitarbeiter als an Aussenstehende verkaufen, wenn aus der Familie keiner in die Fusstapfen treten wolle. Trotz grundsätzlichen Interesses an einer Übernahme schreckten aber die Mitarbeiter nicht selten vor der finanziellen Verantwortung zurück, hiess es.