

Nachfolgemodelle im Vergleich

«Welche Möglichkeiten
habe ich?»

Nachfolgemodelle im Vergleich

In der Praxis stehen bei Schweizer KMU meist vier Wege zur Diskussion: familieninterne Nachfolge, Management-Buy-out oder Management-Buy-in, Verkauf an ein strategisches Unternehmen oder Beteiligung durch eine langfristig orientierte Eigentümerschaft. Die Tabelle ist eine Orientierungshilfe. Welches Modell passt, hängt von Familie, Führungsteam, Branche, Unternehmensgrösse und Zeithorizont ab. Die Übersicht der Nachfolgemodelle führt Sie in zwanzig Minuten durch die wichtigsten Punkte. Sie ersetzt keine Treuhand- oder Consultingfirma, stellt Ihnen aber einige Möglichkeiten vor.

Kriterium	Familieninterne Nachfolge	MBO/MBI	Verkauf an strategisches Unternehmen	Private Equity	F.G. Pfister Beteiligung
Zeithorizont der neuen Eigentümerin	generationenübergreifend	mittel- bis langfristig	abhängig von Konzernstrategie	begrenzt, meist 4 bis 7 Jahre	unbefristet
Erhalt der Selbstständigkeit	hoch	meist hoch	häufig eingeschränkt	unterschiedlich, oft an Renditeziele gebunden	hoch
Standort und Marke	bleiben erhalten	meist erhalten	abhängig von Integrationslogik	abhängig vom Wertsteigerungsplan	bleiben erhalten
Finanzierung	Familienvermögen, Bank, Verkäuferdarlehen	Eigenkapital, Bank, Verkäuferdarlehen	Mittel des Käufers	Fondskapital institutioneller Investoren	Kapital aus der F.G. Pfister Stiftung
Rolle der bisherigen Inhaberschaft	oft weiterhin prägend	Übergabe an Management	meist Übergangsphase	meist Übergangsphase	individuell, oft beratend oder im Verwaltungsrat
Anforderungen an das Management	Nachfolgeperson in der Familie nötig	starkes Management zentral	Management bleibt oder wird integriert	erfahrenes, wachstumsstarkes Management	operative Führung muss tragfähig sein
Zeithorizont der Umsetzung	mittel bis lang	mittel	kurz bis mittel	mittel	mittel
Typische Herausforderung	Eignung und Familienlogik müssen zusammenpassen	Finanzierung und Belastung des Managements	Verlust von Kultur, Marke oder Eigenständigkeit	begrenzter Zeithorizont, Ausrichtung auf Wertsteigerung	passt nur bei klarem Profil und Übereinstimmung der Werte

PERSÖNLICHE ANSPRECHPERSON

Sie sprechen direkt mit der Person, die später am Tisch sitzt.

Felice Facchini

Leiter Investment Committee,
Mitglied des Verwaltungsrats

Telefon: +41 58 521 45 39
E-Mail: felice.facchini@pfisterholding.ch

