

Realitäten®

Informationen für unsere Kunden und Geschäftspartner

Unternehmensnachfolge in der Schweiz: So gelingt die Übergabe Ihres KMU



Jörg Bruder
MAS Public Management
Zugelassener Revisionsexperte
Senior Partner, Mandatsleiter

Die Übergabe eines Unternehmens gehört zu den wichtigsten Entscheidungen im Leben von Unternehmerinnen und Unternehmern. Gleichzeitig stehen in der Schweiz viele KMU vor einem Generationenwechsel. In den kommenden Jahren suchen zahlreiche Firmen eine Nachfolgelösung. Wer früh plant, schützt Arbeitsplätze, Unternehmenswert und den eigenen Ruhestand.

Der Wandel zum Käufermarkt

Mit dem Erreichen des Rentenalters der Babyboomer steigt die Zahl verkaufsbereiter Unternehmen. Gleichzeitig gibt es weniger familieninterne Nachfolger, da Kinder oft andere Berufswege wählen oder das finanzielle Risiko scheuen. Dadurch gewinnt die externe Nachfolge an Bedeutung. Für Verkäufer bedeutet das: Kaufinteressenten können vergleichen und stellen höhere Anforderungen. Eine professionelle Vorbereitung wird deshalb entscheidend.

Frühzeitig planen

Eine Unternehmensnachfolge dauert meist mehrere Jahre. Fachleute empfehlen, fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Rückzug zu starten. Dieser Vorlauf ist wichtig für:

- **Steueroptimierung:** Komplexe Themen wie indirekte Teilliquidation oder Vermögens-

übertragungen brauchen Zeit.

- **Unternehmenswert steigern:** Prozesse dokumentieren, Abhängigkeiten vom Inhaber reduzieren und Rentabilität erhöhen.
- **Persönliche Vorbereitung:** Der Unternehmer muss lernen, Verantwortung abzugeben und neue Perspektiven zu entwickeln.

Wer professionell plant, sichert Unternehmenswert, Arbeitsplätze und eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

Mögliche Nachfolgeformen

Family Buy-Out (FBO)

Die Firma wird an Familienmitglieder übergeben, meist an Kinder.

Vorteile: Das Lebenswerk bleibt in der Familie, Werte und Kultur bleiben erhalten.

Herausforderungen: Erbansprüche anderer Familienmitglieder müssen berücksichtigt werden. Oft entsteht hoher Finanzierungsbedarf.

Management Buy-Out (MBO)

Bestehende Mitarbeitende oder Kamermitglieder übernehmen das Unternehmen.

Vorteile: Die Käufer kennen Betrieb, Kunden und Abläufe bereits gut.

Herausforderungen: Häufig fehlt Eigenkapital. Der Verkäufer muss oft mit Darlehen unterstützen.

REALIT TREUHAND AG

Ausgabe Mai 2026



www.realit.ch

Management Buy-In (MBI)

Eine externe Führungskraft übernimmt die Firma.

Vorteile: Neue Ideen, externe Erfahrung und zusätzliche Netzwerke.

Herausforderungen: Integration in die bestehende Unternehmenskultur kann schwierig sein.

Trade Sale

Verkauf an Mitbewerber, Lieferanten oder Investoren.

Vorteile: Strategische Käufer bezahlen oft die höchsten Preise.

Herausforderungen: Verlust der Eigenständigkeit und Offenlegung sensibler Daten im Verkaufsprozess.

Was ist mein Unternehmen wert?

Die Unternehmensbewertung ist zentral für jede Nachfolge. Dabei kommen verschiedene Methoden zum Einsatz.

Entscheidend sind drei Elemente:

- Prognostizierte Cashflows der nächsten Jahre
- Terminal Value, also der Wert nach der Detailplanungsphase
- Diskontierungssatz (WACC), welcher Risiko und Kapitalkosten berücksichtigt

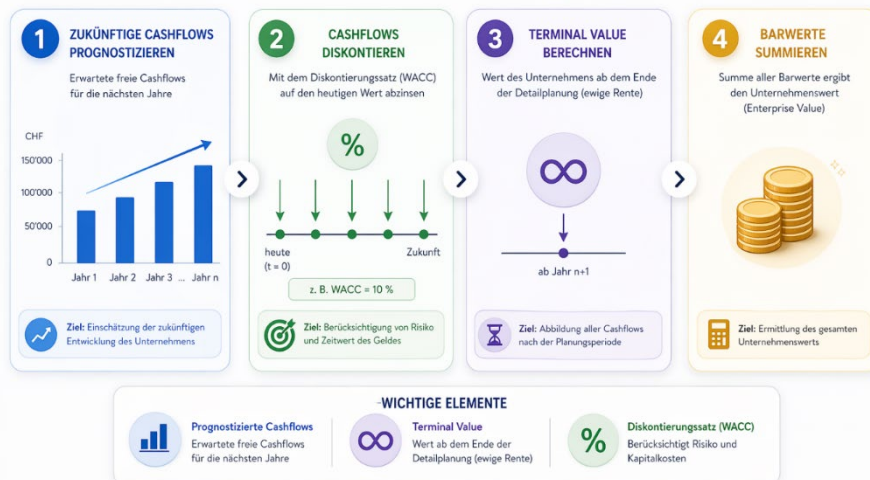
Die Stärke der Methode liegt in ihrer Zukunftsorientierung. Sie eignet sich besonders für profitable oder wachsende Unternehmen. Gleichzeitig reagiert sie stark auf Annahmen: Schon kleine Änderungen bei Wachstum oder Zinssatz können den Wert deutlich verändern.

2. Substanzwertmethode

Hier wird berechnet, welchen Wert Vermögenswerte wie Maschinen, Immobilien oder Lagerbestände besitzen. Sie zeigt meist die Untergrenze des Unternehmenswerts.

DIE DCF-METHODE AUF EINEN BLICK

Unternehmenswert = Barwert der zukünftigen freien Cashflows



1. DCF-Methode (Discounted Cash Flow)

Die DCF-Methode gilt international als besonders fundierter Bewertungsansatz. Sie bewertet das Unternehmen nicht anhand vergangener Zahlen, sondern anhand der künftig erwarteten freien Cashflows. Grundlage ist die Überlegung, dass Geld in der Zukunft weniger wert ist als Geld heute. Deshalb werden zukünftige Zahlungsströme auf den heutigen Zeitpunkt abgezinst.

Wie die folgende Grafik zeigt, stehen bei der DCF-Methode die zukünftigen Cashflows im Zentrum, die mittels Diskontierung auf ihren heutigen Wert zurückgerechnet werden.

3. Ertragswertmethode

Diese Methode bewertet die nachhaltig erzielbaren Gewinne eines Unternehmens. Sie richtet den Blick auf die Ertragskraft.

4. Praktiker methode

Die Praktiker methode kombiniert Substanzwert und Ertragswert.

Fazit

Die Unternehmensnachfolge vereint rechtliche, steuerliche, finanzielle und emotionale Fragen. Wer zu spät handelt, riskiert Wertverluste oder sogar das Ende des Unternehmens. Eine frühzeitige Planung schafft Handlungsspielraum und bessere Verkaufschancen.

Golf-Park aarau-WEST



Naturnahes Wohnen in Oberentfelden. In unmittelbarer Nähe zum Golfplatz erwarten Sie die letzten freien 3.5- und 4.5-Zimmerwohnungen - modern, lichtdurchflutet und mit Sicht ins Grüne.

www.golfpark-aarauwest.ch

Verkaufspreis ab CHF 720'000

Kontakt:

Gianni Asquini

062 885 88 37

gianni.asquini@realit.ch



realit

REALIT TREUHAND AG
Unternehmens- und Steuerberatung
Immobilien-Treuhand

realit

REALIT BAUTREUHAND AG
Baumanagement und Gebäudewirtschaftung
Immobilienberatung

realit

REALIT REVISIONS AG
Wirtschaftsprüfung und -beratung

REALIT TREUHAND AG

Bahnhofstrasse 41
5600 Lenzburg 1

Tel 062 885 88 00

Fax 062 885 88 99

E-Mail info@realit.ch

Web www.realit.ch