ARTUS

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

DAMIT SIE DAS ZIEL VOR DEM START KENNEN

Über uns 4

Nachfolgelösungen 6

Familieninterne Nachfolge 8

Management-Buy-out/ Management-Buy-in 10

Unternehmensverkauf 12

Immobilien, Recht, Bewertung, Diskretion 14

AUSGEWOGENE UND FAIRE NACHFOLGE-LÖSUNGEN

Nachfolgeregelungen sind eine verantwortungsvolle und emotionale Herausforderung. Als erfahrene Unternehmer wissen wir aus eigener Erfahrung, worauf es bei anspruchsvollen familieninternen Nachfolgeregelungen und Management-Buy-out-Mandaten ankommt. Sowohl aus Verkäufer- als auch aus Käufersicht. Wir legen deshalb höchsten Wert auf Ehrlichkeit, Fairness, Transparenz und Nachhaltigkeit. Nur wenn alle Parteien als Gewinner aus den Verhandlungen hervorgehen, ist der langfristige Erfolg garantiert. Unsere Leistungen bieten wir Ihnen auf Honorar- oder Erfolgsbasis an. Mit ARTUS Unternehmensnachfolge kommen Sie sicher ans gewünschte Ziel.

ERFAHRUNGEN AUF BEIDEN SEITEN DES TISCHES

Jede Unternehmensnachfolge verlangt nach einer individuellen und ausgewogenen Lösung. Unsere Nachfolgespezialisten sind Macher mit einem eindrücklichen unternehmerischen Leistungsausweis. Wir sind im Laufe unserer beruflichen Laufbahnen immer wieder auf beiden Seiten des Verhandlungstisches gesessen. Als Vollblutunternehmer brauchen wir keine langen Einarbeitungszeiten und präsentieren Ihnen zeitnah konkrete Lösungsansätze.

Lösungen mit Fingerspitzengefühl

Wir verstehen uns als Lösungserarbeiter und Umsetzungspartner für Firmeninhaber und Management. Als Unternehmer verstehen wir die Befindlichkeiten und Wunschvorstellungen sowohl der Verkäuferschaft als auch der Kaufinteressenten. Und wir wissen, worauf es beim Umgang mit Investoren ankommt.
Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrung haben wir schon viele Unternehmensnachfolgen engagiert, effizient und mit Einfühlungsvermögen sowie gesundem Menschenverstand zum erfolgreichen Abschluss gebracht. Wie bei allen komplexen Aufgabenstellungen gilt auch hier: Je sorgfältiger und frühzeitiger die Vorbereitung, desto grösser sind die Chancen für eine optimale Gesamtlösung.

- **Betreuung durch Seniorpartner/Unternehmer**
- **Klärung der Ausgangslage (Bedürfnisse, Interessen, Emotionen und Sachthemen)**
- **Nachfolgelösungen auf Honorar- oder Erfolgsbasis**
- **Klare Entscheidungshilfen**
- **Transparente Verkaufsprozesse mit Meilensteinen**
- **Ausschöpfen kurzfristig vorhandener Potenziale**
- **Berücksichtigung und Prüfung von Steuer- und Immobilienfragen**
- **Immobilien zielführend für den Verkauf einsetzen**
- **Realisierung eines optimalen Verkaufspreises**
- **Zeitersparnis durch effiziente Abwicklung**

Unser Kernteam

Dr. Andreas Emödi
Dr. oec. HSG

Fred Gamper
Dipl. Masch. Ing. HTL
Master of Business Administration
Eidg. dipl. Marketingleiter

Arnold Bär
Dipl. Wirtschaftsprüfer und Bücherexperte
Dipl. Betriebswirtschafter FH
Master of Business Administration ETHZ

Marija Novaković
Mediatorin SAV/SDM-FSM,
Rechtsanwältin und Notarin

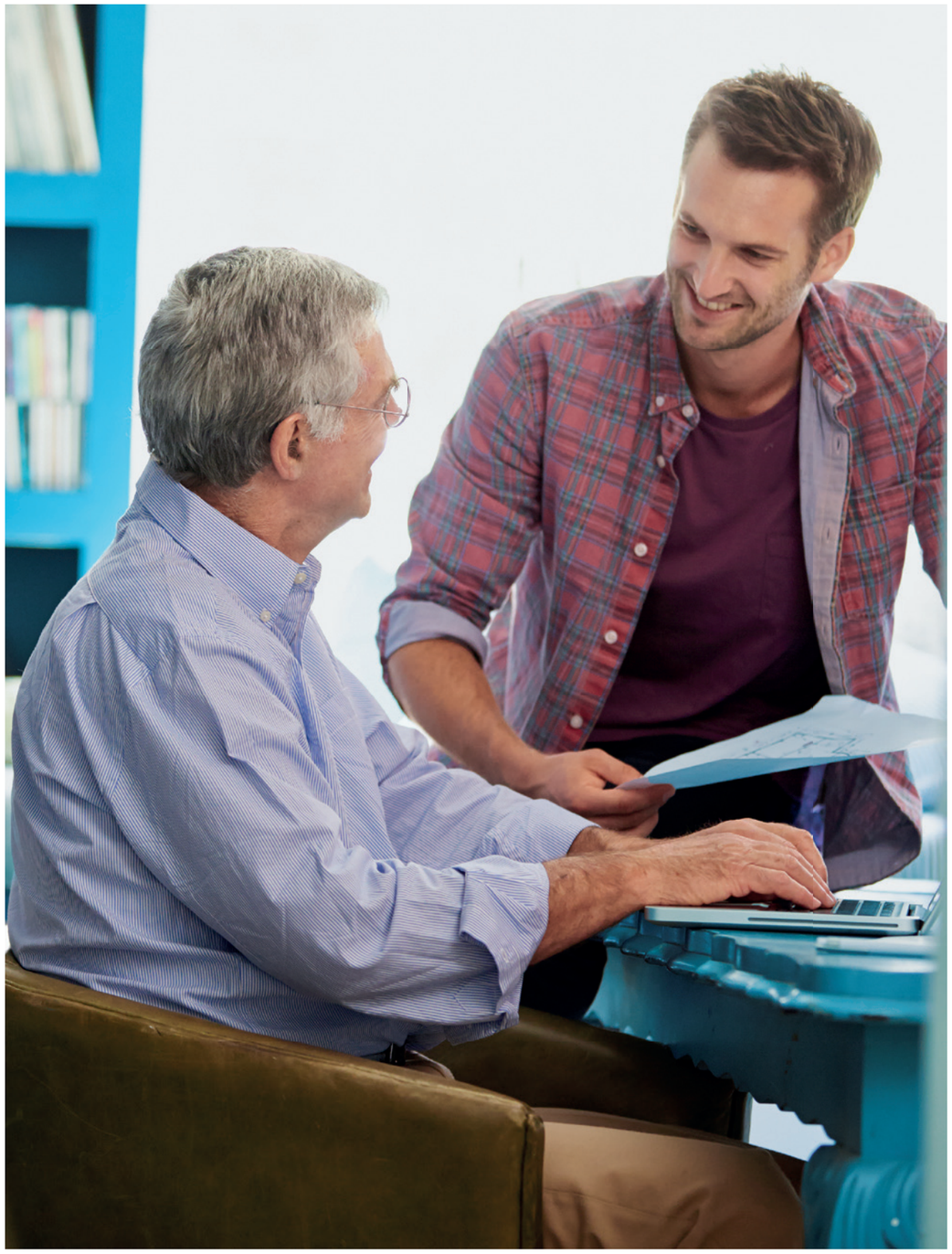
Dr. Alexander Abplanalp
Dr. iur. Uni Bern
Rechtsanwalt

Stephanie Emödi-Berg
lic. iur. Uni Zürich

Giacomo Garaventa
HSG – Seminar Unternehmensnachfolge
Betriebsökonom GSBA Zürich
Betriebswirtschaft SHV Bern

Pia Garaventa
Eidg. dipl. Kauffrau
Direktionsassistentin

Melanie Gamper
Eidg. dipl. Kauffrau
Betriebsökonomin GSBA Zürich



VORAUSSCHAUEND UND KLUG PLANEN

Früh geplant, ist halb gewonnen. Unternehmer oder Unternehmerfamilien stehen irgendwann vor der wichtigen Aufgabe, durch eine geeignete Nachfolgeregelung die nachhaltige Unternehmensentwicklung sicherzustellen. Dabei stehen grundsätzlich drei Wege offen – eine familieninterne Nachfolgeregelung, ein Management-Buy-out/-Buy-in oder ein Firmenverkauf.

Wertpotenziale ausschöpfen

Erfahrungsgemäss werden die besten Ergebnisse erzielt, wenn die Nachfolgeregelung frühzeitig geplant wird. Unsere Lagebeurteilung zeigt Ihnen, wo Wertpotenziale brachliegen und welche konkreten Schritte zu deren Erschliessung notwendig sind. Dies hat einen entscheidenden Einfluss auf die Verhandlungsposition sowie den Preisbildungsprozess – und führt schliesslich zu einem Mehrwert für alle Beteiligten. Die Handlungsempfehlungen werden dabei individuell auf die Bedürfnisse und Ziele der Verkäuferschaft ausgerichtet. Ob eine entsprechende Transaktion nachhaltig erfolgreich ist, hängt massgeblich von deren professioneller Durchführung ab.

Mehrwert schaffen

Bei der optimalen Unternehmensnachfolge profitieren Verkäufer und Käufer. Gerne unterstützen wir mittelständische Unternehmen dabei, aus einer Vielzahl an Möglichkeiten die beste Lösung zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Ob familieninterne Unternehmensnachfolge, ein Management-Buy-out oder ein Unternehmensverkauf, alle drei Optionen sind äusserst komplexe und anspruchsvolle Aufgaben. Unser Leistungsangebot umfasst die gesamte Bandbreite – von der gemeinsamen Strategieentwicklung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung.

FAMILIENFIRMEN ERFOLGREICH WEITERFÜHREN

Erfolgreiche Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen verlangen nach einer sorgfältigen Planung. Wo sich familiäre und geschäftliche Themen überschneiden, ist viel Weitsicht und Fingerspitzengefühl gefragt. Die Gesamtlösung muss sowohl für die abgebende und übernehmende Generation als auch für alle weiteren Familienmitglieder stimmen. Mit dem frühzeitigen Einbezug von ARTUS Unternehmensnachfolgespezialisten machen Sie alles richtig.

Die wichtigsten Fragen

Zuerst müssen grundlegende Fragen objektiv und ehrlich beantwortet werden. Ist der Eigentümer wirklich bereit, sein Unternehmen mit allen Konsequenzen abzugeben und loszulassen? Gibt es bereits einen designierten Nachfolger? Wer oder welche Nachkommen kommen überhaupt in Frage und vor allem, wer möchte die Nachfolge antreten? Wie hoch ist der Unternehmenswert? Wie kann die Transaktion für Nachfolger und andere Familienmitglieder fair strukturiert werden? Wie wird die abgebende Generation für ihren nächsten Lebensabschnitt finanziell abgesichert? In welchem zeitlichen Rahmen ist eine Nachfolge machbar und sinnvoll? Wer soll den Nachfolgeprozess fachlich begleiten?

Durchdachte Planung

Wir entwickeln zusammen mit Ihnen einen konkreten Plan zur Umsetzung der familieninternen Nachfolge. Dabei ist es wichtig, sowohl die Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens als auch das Entwicklungspotenzial der Nachkommen in die Überlegungen und die Planung mit einzubeziehen. Die von den familiären Entscheidungsträgern verabschiedete Planung setzen wir dann gemeinsam im vorgegebenen Zeitfenster um. Für wichtige oder komplexe Spezialaufgaben können wir je nach Sachlage Steuerberater für steuerliche Themen, Immobilienprofis für Liegenschaftstransaktionen und Rechtsanwälte für die vertraglichen Punkte aus unserem Expertenpool beiziehen.

SCHRITT FÜR SCHRITT DEM ZIEL ENTGEGEN

Als Unternehmer haben wir Firmen übernommen, verkauft und anspruchsvolle Management-Buy-out- und Management-Buy-in-Projekte realisiert. Mit diesem Erfahrungsschatz unterstützen wir Sie von Beginn an bei der Suche nach internen oder externen Lösungen. Dazu profitieren Sie von unserem ausgezeichneten Netzwerk mit Finanzierungspartnern und Investoren.

Praktische Erfahrung

Für anspruchsvolle MBO-/MBI-Mandate reicht theoretisches Wissen nicht aus, hier braucht es jahrelange praktische Erfahrung als Unternehmer. Wir wissen aus eigener Erfahrung, was es bedeutet, sein Unternehmen aus der Hand zu geben oder vom Manager zum Unternehmer zu werden. Die Spezialisten der ARTUS Unternehmensnachfolge verfügen über herausragende Leistungsausweise aus zahlreichen Unternehmenstransaktionen.

Entscheidende Startphase

Wir begleiten Sie während des ganzen Projektes und wägen gemeinsam die Vor- und Nachteile der einzelnen Fragestellungen ab. Aufgrund dieser Analyse erarbeiten wir ein massgeschneidertes Nachfolgekonzept. Dieses Strategiepapier ist die wichtigste Voraussetzung für den besten Start in ein Management-Buy-out- oder Management-Buy-in-Projekt. Denn strategische Fehler am Anfang eines Projektes lassen sich später nur noch schwer und teuer korrigieren.

Fragen bei einem Management-Buy-out (MBO)

- **Sind geeignete Nachfolger innerhalb des Managements vorhanden?**
- **Sind diese auch bereit und fähig, das Unternehmen zu übernehmen?**
- **Gibt es Kompetenzlücken im bestehenden Managementteam?**
- **Können diese durch ausgewählte externe Führungskräfte abgedeckt werden?**

Fragen bei einem Management-Buy-in (MBI)

- **Was muss ein Nachfolger, eine Nachfolgerin an Persönlichkeit, fachlicher und sozialer Kompetenz mitbringen?**
- **Über welchen Leistungsausweis und welche finanziellen Mittel verfügt der mögliche Kandidat?**
- **Ist die gewählte Kombination von Old und New Management erfolgversprechend?**
- **Welche Finanzpartner kommen in Frage?**
- **Welche vertraglichen Absicherungen braucht es?**

DAS STEUER AN DEN RICHTIGEN ÜBERGEBEN

Jeder Unternehmensverkauf ist ein emotionaler Prozess. Insbesondere für den Eigentümer, der seine Firma auf- oder ausgebaut und viel Herzblut in die Firma investiert hat. Unternehmensverkäufe sind zudem sehr oft komplex und zeitkritisch. Unsere Experten haben schon zahlreiche Verkäufe mit grossem Erfolg abgewickelt und können Ihnen zeitnah realisierbare Lösungen aufzeigen.

Marktgerechter Verkaufspreis

Die realistischen Vorstellungen des Verkäufers bilden die Basis für unsere Arbeit. Die Einigung auf einen marktgerechten Verkaufspreis ist dabei von zentraler Bedeutung. Der Kaufpreis soll den bisherigen Eigentümer gerecht entschädigen und dem Käufer und den Mitarbeitenden eine faire Chance für eine prosperierende Weiterführung des Unternehmens geben. Wir beraten Sie auch über mögliche Wertsteigerungen durch ausgewählte Optimierungsmassnahmen. Oder über bilanzwirksame Immobilientransaktionen, wenn hohe Immobilienwerte einer Kauffinanzierung im Wege stehen.

Markt- und Machbarkeitsstudie

Eine gute Vorbereitung umfasst die Abklärung der Machbarkeit und die aktuellen Marktgegebenheiten. Dies liefert wichtige Informationen für den Projektstart, vermeidet unnötige Kosten und erhöht die Erfolgschancen. Für den Verkaufsprozess wird zuerst ein konkretes und realistisches Informationsmemorandum erstellt. Danach werden potenzielle Kaufinteressenten innerhalb und ausserhalb unseres Netzwerkes identifiziert und kontaktiert.

GEMEINSAM ÜBER DEN HORIZONT HINAUSDENKEN

Für Nachfolgeregelungen gibt es viele Lösungen – aber nur einen Partner mit langjährigem, höchst erfolgreichem Unternehmer-Background in bekannten Schweizer KMU. Bei uns erhalten Sie umfassendes Know-how aus erster und einer Hand. Nach der Analyse der Ausgangssituation führen wir zusammen mit Ihnen eine fundierte Lagebeurteilung durch. Gerne stehen wir Ihnen auch als Coaches zur Verfügung oder begleiten Sie von der Ausgestaltung Ihrer Nachfolgeregelung bis zum Vertragsabschluss.

Immobilien
Immobilienbestand analysieren

Liegenschaftswerte spielen bei der Unternehmensnachfolge eine nicht zu unterschätzende Rolle. Oft fehlen Kaufinteressenten die finanziellen Mittel, um das Geschäft inklusive der Betriebsliegenschaft zu übernehmen. Ein Immobilienverkauf könnte zudem Mittel für wichtige Investitionen freisetzen. Unter gewissen Voraussetzungen rechnet sich auch ein Verkauf mit Rückmiete als Wertsteigerungsmassnahme. Unsere Spezialisten prüfen die Immobiliensituation im Einzelnen deshalb sehr genau für Sie.

Recht
Rechtliche Aspekte

Vertragsrechtliche, steuerliche und erbrechtliche Aspekte spielen bei der Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle. Unsere Anwälte und Spezialisten zeigen Ihnen auf, welche Lösung optimal ist. Bei uns haben Sie die Gewissheit, dass die gewählten und umgesetzten Lösungen rechtlich fundiert sind. Für hochkomplexe Rechtsgebilde oder Aufgaben können wir zudem auf Experten unseres Netzwerkes zurückgreifen.

Bewertung
Den wahren Wert erkennen

Bei Nachfolgeregelungen stellt sich schnell die Frage nach dem Wert des Unternehmens. Die Experten von ARTUS Unternehmensnachfolge bewerten Ihr Unternehmen nach den anerkannten Praxismethoden. Zusätzlich zu den Bilanzen und Erfolgsrechnungen berücksichtigen wir als Unternehmer auch die strategische Ausrichtung, die Branche und das Umfeld des Unternehmens.

Diskretion
Vertrauen gegen Vertrauen

ARTUS Unternehmensnachfolge steht für Vertrauen. Eine elementare Voraussetzung für seriöse Nachfolgelösungen. Bei uns können Sie sich darauf verlassen, dass alles vertraulich bleibt. Diskretion ist ein tragender Pfeiler unserer Unternehmenskultur.

Wir sind bereit, mit Ihnen die Extrameile bis zum erfolgreichen Abschluss zu gehen.

ARTUS
UNTERNEHMENSNACHFOLGE

WIR WISSEN, WOVON SIE SPRECHEN

GESCHÄFTSADRESSE

ARTUS Unternehmensnachfolge AG
Balz-Zimmermann-Strasse 7
8152 Glattbrugg

POSTADRESSE

ARTUS Unternehmensnachfolge AG
Postfach
8058 Zürich-Flughafen

044 809 10 00
info@artus-unternehmensnachfolge.ch
artus-unternehmensnachfolge.ch

Ein Unternehmen der ARTUS Gruppe