

# «Stiftungslösungen erfordern viel Fachkompetenz»

Eine Unternehmensnachfolge will gut vorbereitet sein. In welchen Fällen eine Stiftungslösung sinnvoll ist und was es generell zu beachten gilt, erläutern Monika Naef und Dr. Christoph Degen.

**Wie Studien belegen, haben viele KMU ein Nachfolgeproblem. Warum ist das so?**

**Monika Naef:** Das liegt vor allem an der Generation der Baby-Boomer, die nun langsam in Rente gehen. Problem nur: Viele derer, welche sich ihr Geschäft selbst aufgebaut haben, waren so darauf fokussiert, dass die Nachfolgeregelung keine Rolle spielte.

**Warum gelingt die Weitergabe innerhalb der Familie immer seltener?**

**Monika Naef:** Kinder, gerade der Baby-Boomer, haben heute immer mehr Freiheiten, um sich ihren Bildungsweg auszusuchen. Zwei bis drei Generationen zurück war es für Familienunternehmer selbstverständlich, dass die Nachfolge aus der Familie stammt. Hinzu kommt, dass immer weniger Jüngere das Risiko eingehen möchten, ein Unternehmen zu führen. Sie präferieren stattdessen ein Anstellungsverhältnis, das vermeintlich mit mehr Sicherheit verbunden ist.

**Wann sollten sich KMU über die Nachfolge Gedanken machen?**

**Dr. Christoph Degen:** Idealerweise fünf bis zehn Jahre vor der Übergabe. So bleibt genügend Zeit, geeignete Nachfolger zu finden. Zudem ergeben sich dann auch mehr Strukturierungsmöglichkeiten. Unternehmer können bei ausreichender Vorbereitungszeit den Übergang gestaffelt vorbe-

reiten und sich so schrittweise aus den Geschäften zurückziehen.

**Welche juristischen Formen der Nachfolgeregelung gibt es darüber hinaus?**

**Monika Naef:** Möglich ist die Veräusserung an einen Dritten, entweder in Form eines Asset- oder Share-Deals. Der Unterschied liegt darin, wie die Transaktion vollzogen wird: Bei einem Asset-Deal wird der Kern aus dem Unternehmen herausverkauft, sodass am Ende eine leere Hülle bleibt, die ich dann noch liquidieren muss. Beim Share-Deal geht es dagegen darum, alle Anteile der Gesellschaft in Gänze zu veräussern. Ebenso möglich sind ein Börsengang, mit dem Ziel, die Anteile an eine möglichst grosse Zahl an Käufern zu verkaufen, sowie das Einbringen des Unternehmens in eine Stiftung.

**Wie funktioniert diese Variante?**

**Dr. Christoph Degen:** Zum einen kann man das Unternehmen selbst in die Stiftung überführen. In diesem Fall wird die Stiftung zur Trägerin des Unternehmens. Zum anderen können die Anteile des Unternehmens in die Stiftung eingebracht werden. Dann ist von einer Holding-Stiftung die Rede, die häufigere Variante.

**Worin liegen die Vorteile einer Stiftungslösung?**

**Dr. Christoph Degen:** In der Regel wird diese Form gewählt, wenn in einer Familie keine Nachkommen vorhanden sind oder kein Interesse besteht, das Unternehmen zu übernehmen. Aber auch dann, wenn ein Familienmitglied aus der Nachfolge-

generation bereit ist, gibt es die Kombination mit einer Stiftungslösung. So kann langfristig die Unabhängigkeit des Unternehmens gesichert und ein Schutz vor Übernahmen errichtet werden.

**Was ist zu beachten, wenn ein KMU in eine Stiftung eingebracht wird?**

**Dr. Christoph Degen:** Wichtig ist, achtsam und sorgfältig die Stiftungsstatuten zu verfassen und nur das Allerwichtigste hineinzuschreiben, da sich die Regularien im Nachhinein kaum mehr ändern lassen. Ich rate dazu, eine Holdingstiftung zu wählen. Nur dann bleibt das Unternehmen noch immer eigenständig. Einzig die Anteile gehören bei dieser Variante der Stiftung. Grundsätzlich muss man sich im Klaren sein, was mit dem Einbringen in eine Stiftung erreicht werden soll. Möchte ich einen wirtschaftlichen oder einen gemeinnützigen Zweck verfolgen?

**Und dann dreht sich alles um den Preis. Wie lässt sich dieser finden?**

**Monika Naef:** Es gibt verschiedene Methoden, sich dem Preis anzunähern. Idealerweise einigen sich die beiden Parteien auf einen neutralen Bewerter. Es gibt verschiedene Kriterien, wie Umsatz und Gewinnentwicklung, die man anschauen muss. Auch wird betrachtet, was herauskommen würde, wenn alle Unternehmensteile versilbert und alle Schulden bezahlt werden würden. Vertragskonditionen haben auch einen Einfluss auf den Preis. Letztlich ist jedoch alles Verhandlungssache.

**«EINE NACHFOLGERLÖSUNG SOLLTE FÜNF BIS ZEHN JAHRE VOR DER ÜBERGABE EINGELEITET WERDEN»**



IM INTERVIEW

**Dr. Christoph Degen** (li.)  
Rechtsanwalt

**Monika Naef** (re.)  
Rechtsanwältin

E: christoph.degen@dufo.ch

E: monika.naef@dufo.ch

DUFOUR Advokatur, Basel  
[www.dufour-advokatur.ch](http://www.dufour-advokatur.ch)



**Wie unterstützen Sie als DUFOUR Advokatur Verkäufer?**

**Monika Naef:** Wir beraten die Unternehmer umfassend in allen unternehmerischen sowie gesellschafts- und stiftungsrechtlichen Fragen. Wir klären zusammen mit den Personen deren Absichten in der Unternehmensnachfolge und ihre Bedürfnisse und den geeigneten Weg, um diese gesetzten Ziele zu erreichen. Nicht zuletzt schauen wir dann, ob gegebenenfalls eine Stiftungslösung einen Sinn ergibt.