

PROČ PRODAT SPOLEČNOST DO ŠVÝCARSKA

CHCETE PRODAT SVOJI SPOLEČNOST A NEVÍTE, JAK A KDE SEHNAT VHODNÉHO KUPCE? PROČ BYSTE SE MĚLI ROZHLIŽET VE ŠVÝCARSKU?

1. Máte výběrný podnik

Za posledních 20 let jste vybudovali podnik, který má dnes díky skvělým produktům silné postavení na vlastním trhu, je ekonomicky zdravý a pravidelně generuje pěkné zisky, ale cítíte, že pro jeho další rozvoj je třeba nový impuls, a to jak z finanční stránky, tak po stránce know-how. Zároveň cítíte, že byste si chtěli užít nadcházející životní období bez povinnosti každý den chodit do práce, získávat nové zákazníky a aniž byste museli být neustále ve střehu, abyste stihli včas reagovat na nepředvídané události a odvrátit ztrátu zisku anebo zákazníků. Nemáte potomky, kteří by chtěli nebo jsou vhodné převzít váš podnik a ani žádnou konkrétní předstihu, jak by mohl fungovat dále.

2. Klíčový dotaz

Co teď?

3. Vaše možnosti

Jak tomu téměř vždy v životě je, máte i nyní několik možností. Můžete svůj podnik

- ještě nějakou dobu vést dál, nebo
- začít připravovat předání externímu nástupci. V rámci tohoto příspěvku se budeme zabývat variantou předání externímu nástupci, tedy postupem, který se i v České republice těší stále větší oblibě. Zatímco v postkomunistických zemích je otázka nástupnictví relativně nový fenomén, ve Švýcarsku se tímto tématem zabývají majitelé podniků již po generace.

3.1 Zjištění 1: Rostoucí přechod na externí nástupce ve Švýcarsku

K převodům rodinných podniků obecně dochází (i) v rámci rodiny, (ii) vnitropodnikově na mimorodinné příslušníky (takzvané Management Buy-out) a (iii) externě mimo podnik (takzvané Management Buy-in). Podle nedávné studie společnosti Credit Suisse a University St. Gallen (Faktory úspěchu švýcarských MSP – Obchodní nástupnictví v praxi, červen 2013) plánuje téměř polovina rodinných podniků ve Švýcarsku převést svou činnost v rámci rodiny. Skutečně je podle této studie takto převáděno v současné době asi 40 % podniků. Častěji, než bylo plánováno, jsou převáděny podniky mimo rodinu i mimo podnik: také v 40 % případech. Méně, než bylo plánováno, je realizován management buy-out. Převody rodinných podniků na mimorodinné investory jsou tak ve Švýcarsku všudypřítomné. Důvodů existuje celá řada, jako například:

- Vlastní rodinní příslušníci mají v současnosti výrazně větší výběr možností, jak se realizovat, než dříve. Před 20 lety byla místní vázanost výrazně větší, zatímco dnes je svět ve věku globalizace doslova vesnicí. Motivace pro další generace, aby činily totéž co rodiče, se vzhledem k mnoha novým možnostem mimo rodinné hnízdo výrazně zmenšily.
- Tlak konkurence se obecně podstatně zvýšil. To vyžaduje zvýšenou kompetenci podnikatelů tento tlak ustát a vést podnik k dalšímu pozitivnímu rozvoji. I management se logicky stal náročnějším. Potomstvo však nedědí ma-

nažerské schopnosti automaticky z důvodu, že rodiče byli úspěšnými podnikateli. Mnozí podnikatelé tak zjišťují, že z dlouhodobého hlediska je přechod podniku mimo rodinné příslušníky pro podnik lepší řešení s větší pravděpodobností, že bude sestaven profesionální management.

- Externí investoři vycházejí intuitivně z toho, že rodinné podniky jsou vedeny konzervativněji, a tak dosahují často menšího zisku než nerodinné podniky. Z tohoto důvodu si slibují nadprůměrný potenciál a jsou připraveni nabídnout lepší cenu, než jaké by mohl podnikatel dosáhnout při rodinném nebo vnitropodnikovém řešení.

Perspektivy tedy jak pro podnikatele, tak pro externího investora, slibují hodně: zatímco podnikatel má možnost vybrat mezi nejrůznějšími možnými nástupci toho nejlepšího, otvírá se investořovi šance získat solidní, dobře zavedený podnik a posílit tak svou vlastní pozici. Zde se právě pro strategicky smýšlející investory otevírají zajímavé perspektivy.

3.2 Zjištění 2: Obecná rostoucí aktivita na českém trhu fúzí a akvizic

Počet akvizic v České republice se v poslední době opět přiblížil k hodnotám, které byly běžné před rokem 2008. V oborovém srovnání se uskutečňuje nejvíce transakcí ve zpracovatelském odvětví, následují služby, nemovitosti, obchod, energie, IT a chemický průmysl. S ohledem na význam jmenovaných oborů v kontextu českého hospodářství nejsou ani tyto obory, ani jejich pořadí překvapením. Uvedená odvětví skutečně generují vysoce zajímavé podniky. Právě toto mnoho investorů již zjistilo. Čas na prodej dobrého podniku je výhodný.

3.3 Šance 1: Slibný výhled pro švýcarské investory v České republice

V Česku možnosti jsou. Proč by ale švýcarský investor měl chtít získat podnik v Česku, když ve Švýcarsku je právě tolik dobrých příležitostí? Podívejme se na některé výhody, které jsou zřejmé na první pohled: centrální poloha v Evropě, v regionálním srovnání bezpečný investiční trh, kvalitně vzdělaný personál včetně inženýrů, stále ještě výhodné ceny pracovní síly a cenová stabilita, hustá a kvalitativně dobrá infrastruktura, silný důraz na vědu a výzkum, mentalita, kultura a model chování srovnatelný se západní Evropou a vysoká životní úroveň. Díky těmto faktorům vzniklo za posledních 20 let mnoho velmi kvalitních podniků vedených svými majiteli, které jsou plně konkurenční v rámci svých trhů. Investor ve všech zmíněných oborech najde vhodné cílové podniky. Konkrétně vidíme zajímavé příležitosti například pro dodavatele automobilového průmyslu na všech úrovních, v obchodu, finančních službách a v neposlední řadě v oblasti IT a stejně tak ve stále větší míře v oblasti biotechnologií. Dnes již se nejedná primárně o to těžit z levné pracovní síly. Naopak jsou rozšířené vysoce ceněné výroby, včetně výzkumných a vývojových center. Kromě toho se Česká republika

nabízí jako centrum pro další expanzi v celé střední a východní Evropě. Tím nemusí být vždy Vídeň!

3.4 Šance 2: Slibné výhledy pro české podnikatele ve Švýcarsku – nikoliv až po prodeji

Rozhodne-li se odpovědný český podnikatel pro prodej podniku externímu investořovi, bude jeho národnost pravděpodobně hrát podružnou roli. Určujícím faktorem pro rozhodnutí, komu prodát, bude především průmyslová logika z hlediska dlouhodobého rozvoje firmy. Přirozeně pak také kupní cena. Jelikož jsou švýcarská investoři obecně připraveni nabídnout za kvalitu odpovídající cenu, neměl by prodávající podnikatel propásnout šanci poohlédnout se po vhodném investořovi i ve Švýcarsku.

Realizuje-li podnikatel prodej úspěšně, přiteče mu příjem v podobě slušné kupní ceny. Vzhledem k tomu, že se jedná o odměnu za dlouholetou práci, měl by si zacházet odpovídajícím způsobem. Protože ve Švýcarsku má předávání rodinného majetku z jedné generace na druhou dlouhou tradici a doslova během staletí se rozvíjelo silně odvětví služeb věnující se péči o majetek a jeho rozmožování, má pohled do Švýcarska jistě smysl i po prodeji. Vedle větších i menších správců majetku, kteří rozvíjí a praktikují klasické strategie, se nabízí i alternativní varianta v podobě investic do nemovitostí. Přestože je nabývání nemovitostí ve Švýcarsku pro cizince výrazně obtížnější, existují samozřejmě možnosti, jak toto realizovat. Kromě toho ve Švýcarsku existuje konkrétní region, kde je nabývání nemovitostí na základě zvláštní vyhlášky možné bez vytváření komplikované struktury.

Krátce: Švýcarské know-how pomáhá aktiva dlouhodobě využít tak, že výnos může dokonce přesáhnout ziskovost společnosti. To znamená, že v té době již bývalý majitel rodinného podniku si může vychutnat svůj život nejen bez každodenního shonu v provozu se všemi přidruženými nejistotami, ale sledovat bez nutnosti vlastního přičinění, jak jeho bohatství roste – to vše možná na balkoně svého nového bytu ve švýcarských Alpách.

3.5 Háček? Ne nutně...

To vše zní až moc hezky na to, aby to byla pravda. Je tu háček? Samozřejmě. Na cestě mezi rozhodnutím prodat podnik a přípitkem na vlastním balkoně ve švýcarských Alpách je mnoho rizik. Praxe ukazuje zejména tyto problémy:

■ Podnikatel neklade žádné požadavky na budoucího majitele:

Hledání investora probíhá nestrukturálně a spochívá z velké části na náhodě. Tímto se podnikatel vystavuje nebezpečí, že vybere špatného investora a své životní dílo tak nepředá do pravých rukou, které zajistí jeho dlouhodobou budoucnost.

■ Podnikatel nepřipraví podnik na proces prodeje:

Podnikatel často nechápe, proč před začátkem procesu prodeje nechat prověřit svůj prodej a provést takzvanou předprodejní due diligence. Pokud to neudělá, vystavuje se tím

nebezpečí, že potenciální investor v rámci své vlastní due diligence narazí na problémy, které v lepším případě sníží cenu podniku, v horším případě pak mohou mít za následek, že zájemce svůj zájem o podnik ztratí a transakce se neuskuteční. Bez výjimky se tedy vyplatí investovat tuto ve srovnání s rizikem malou částku do přípravy prodeje. Vyplatí se to mnohokrát.

■ Podnikatel nerealizuje zapojení odborníků do transakce:

Pro většinu majitelů podniků je prodej jejich podniku ojedinělý projekt. Proto on ani jeho okolí nemají v tomto směru žádné zkušenosti. To vede nezřídka k ztroskotání jednání. Proto je vhodné angažovat poradce, kteří jsou obeznámeni s procesem prodeje. Jedná se zejména o M&A poradce, právníky, účetní, auditory, a případně i komunikační poradce, kteří mají potřebné zkušenosti. I když to také stojí peníze, často velmi významné, taková investice se vrátí zpět více než jednou.

■ Nyní již bývalý podnikatel nevyčerpá potenciál nabytého majetku:

Podnikatel se často ocitá ve zcela nové pozici. Celý život tvrdě pracoval a veškeré jeho prostředky byly vázány v podnikání. Najednou má volný majetek a nemá možná poprvé zcela jasnou představu, co si s ním počít. Proto se také v tomto případě vyplatí spolupracovat s profesionály. Zejména v oblasti správy aktiv je zvláště důležité vyfiltrovat ty správné odborníky. Pokud jste prodali svůj podnik, budete náhle velmi populární. Budete až překvapeni, jak známí jste najednou v kruzích správců majetku. Každý vám nabízí kompletní diskretnost a vysoké výnosy. Měli byste však být velmi opatrní. Nejlepší je dbát doporučení od přátel a důvěrníků.

Pokud si tedy pohráváte s myšlenkou prodat svůj podnik, je toto začátek procesu, který zpravidla trvá dobrý rok. V každém případě je to výjimečná situace. Proto je důrazně doporučením vhodné do procesu od jeho začátku zahrnovat lidi, kteří jsou s takovými transakcemi obeznámeni a pomohou vám více vyřešit profesionálně od začátku do konce. I v tomto případě byste se vy a váš poradce měli porozhlédnout po Švýcarsku – ve prospěch svého podnikání, své rodiny i sebe. **+**

Dr. Rudolf Rentsch je partnerem ve společnosti Rentsch Legal (www.rentsch.cz) a společnosti SauterRentsch Investment Services (www.sauter-rentsch.com) v Praze. Rentsch Legal a SauterRentsch podporují své mandanty v širokém rozsahu činnosti při koupi a prodeji podniků nejen v Česku, ale díky jejich mezinárodní síti kontaktů v celé centrální a východní Evropě.

WIESO SIE IHR GESCHÄFT IN DIE SCHWEIZ VERKAUFEN SOLLTEN

MÖCHTEN SIE IHR GESCHÄFT VERKAUFEN, WISSEN ABER NICHT, WIE UND WO SIE EINEN GEEIGNETEN KÄUFER FINDEN KÖNNEN? WESHALB SIE SICH AUCH IN DER SCHWEIZ UMSCHAUEN SOLLTEN?

1. Sie haben ein tolles Geschäft

Sie haben in den letzten 20 Jahren ein Geschäft aufgebaut, das heute dank toller Produkte eine starke Stellung im eigenen Markt hat, wirtschaftlich gesund ist, regelmässig schöne Gewinne generiert, spüren aber, dass für die weitere Entwicklung ein neuer Schub erforderlich ist, sowohl in finanzieller Hinsicht als auch in Hinsicht auf Know-how. Zugleich möchten Sie den kommenden Lebensabschnitt geniessen, ohne dass Sie täglich ins Geschäft gehen, ohne dass Sie täglich neue Kunden gewinnen, und ohne dass Sie permanent auf der Hut sein müssen, um rechtzeitig auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren zu können, um Gewinn einbussen und/oder den Verlust von Kunden abzuwenden. Sie haben keine Nachkommen, die geeignet und willens sind, Ihr Geschäft zu übernehmen und auch sonst keine konkrete Vorstellung, wie es weitergehen könnte.

2. Die zentrale Frage

Was nun?

3. Ihre Möglichkeiten

Wie fast immer im Leben, haben Sie auch hier Optionen. Sie können Ihr Geschäft

■ noch eine Weile weiterführen, oder

■ beginnen, die Übergabe an einen externen Nachfolger vorzubereiten.

Wir wollen uns hier mit der Variante Übergabe an einen externen Nachfolger befassen, einem Vorgang, der sich nun auch in Tschechien zunehmender Beliebtheit erfreut. Während die Frage der Unternehmensnachfolge in den postkommunistischen Staaten ein vergleichsweise neues Phänomen ist, befassen sich etwa in der Schweiz eigentümergeführte Unternehmen seit Generationen regelmässig mit dem Thema.

3.1 Erkenntnis 1: Zunehmende Übergabe an externe Nachfolger in der Schweiz

Übergaben von Familienunternehmen erfolgen grundsätzlich (i) familienintern, (ii) unternehmensintern an Nicht-Familienmitglieder (sog. Management Buy-out) und (iii) unternehmensextern (sog. Management Buy-in). Gemäss einer aktuellen Studie der Credit Suisse und der Universität St. Gallen (Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU – Unternehmenserwerb in der Praxis, Juni 2013) plant fast die Hälfte der Familienunternehmer, ihr Unternehmen familienintern zu übertragen. Tatsächlich sind es gemäss dieser Studie aktuell rund 40%. Häufiger als geplant werden Unternehmen sodann familien- und unternehmensextern übertragen: ebenfalls in rund 40% der Fälle. Weniger als geplant werden hingegen Management Buy-outs realisiert. Die Übergabe an familienexterne Investoren ist somit in der Schweiz allgegenwärtig. Gründe hierfür gibt es eine ganze Reihe, so beispielsweise:

■ Die eigenen Nachkommen haben heutzutage eine deutlich grössere Auswahl an Möglichkeiten, sich zu verwirklichen, als früher. War die örtliche Gebundenheit noch vor 20 Jahren deutlich grösser, ist die Welt heute im Zeitalter der Globalisierung buchstäblich ein Dorf. Die Anreize für den Nachwuchs, das Gleiche zu tun, wie die Eltern, sind angesichts der vielen neuen Möglichkeiten abseits vom elterlichen Nest deutlich kleiner geworden.

■ Der Konkurrenzdruck ist ganz allgemein erheblich grösser geworden. Dies erfordert zunehmende Kompetenz im Unternehmen, um dem Druck standzuhalten und das Unternehmen positiv weiterzuentwickeln. Entsprechend ist das Management des Unternehmens anspruchsvoller geworden. Nachkommen haben die notwendigen Fähigkeiten nicht automatisch, weil etwa die El-

tern erfolgreiche Unternehmer waren. So können verantwortungsbewusste Familienunternehmer erkennen, dass eine familienexterne Lösung für das Unternehmen langfristig besser ist, weil dann professionelles Management eher sichergestellt werden kann.

■ Familienexterne Investoren gehen intuitiv davon aus, dass Familienunternehmen konservativer geführt werden und dementsprechend weniger profitabel sind, als Nicht-Familienunternehmen. Sie versprechen sich daher ein überdurchschnittliches Wachstumspotential und sind daher eher bereit, einen besseren Preis anzubieten, als ihn der Familienunternehmer bei einer familien- oder unternehmensinternen Lösung erzielen könnte. Die Perspektiven sind somit sowohl für den Familienunternehmer als auch für den unternehmensexternen Investor vielversprechend: Während der Unternehmer die Möglichkeit hat, unter verschiedenen möglichen Nachfolgern den besten auszuwählen, erschliesst sich den nachhaltigen Investoren die Chance, grundsätzlich, traditionsreiche Unternehmen zu erwerben und so ihre eigene Stellung zu stärken. Gerade für nachhaltig denkende strategische Investoren eröffnen sich hier interessante Perspektiven.

3.2 Erkenntnis 2: Allgemein zunehmende Aktivität im tschechischen M&A-Markt

Die Anzahl Unternehmenskäufe in Tschechien näherte sich jüngst wieder den Werten an, die vor 2008 üblich waren. Im Branchenvergleich erfolgten die meisten Transaktionen im Bereich Fertigung, gefolgt von Dienstleistungen, Immobilien, Handel, Energie, IT und Chemie. Mit Blick auf die Bedeutung der betroffenen Bereiche für die tschechische Wirtschaft sind weder die betroffenen Branchen als auch die Reihenfolge überraschend. Tatsächlich haben auch alle Bereiche hochinteressante Unternehmen auszuweisen. Dies haben gerade strategische Investoren auch festgestellt. Die Zeit für den Verkauf eines guten Unternehmens ist folglich günstig.

3.3 Chance 1: Vielversprechende Aussichten für Schweizer Investoren in Tschechien

Es gibt also Opportunitäten in Tschechien. Wieso aber sollte ein Schweizer Investor Unternehmen in Tschechien erwerben, wenn es doch offenbar so viele gute Möglichkeiten in der Schweiz selbst gibt? Nun, zunächst gibt es einige Standortvorteile, die nach wie vor auf der Hand liegen: zentrale Lage in Europa, im regionalen Vergleich sicheres Investitionsumfeld, gut ausgebildetes Personal einschliesslich Ingenieure, dennoch günstige Arbeitskosten und Preisstabilität, dichte und qualitativ gute Infrastruktur, starker Fokus auf Forschung und Entwicklung, Mentalität, Kultur und Verhaltensmuster vergleichbar jenen in Westeuropa und hohe Lebensqualität.

Dank dieser Faktoren haben sich in den vergangenen 20 Jahren viele sehr gute eigentümergeführte Unternehmen entwickelt und in ihren Märkten behaupten können. Fündig wird der geeignete Investor in all den bereits genannten Bereichen. Konkret sehen wir interessante Möglichkeiten bei Automobilzulieferern auf allen Stufen, im Handel, bei Finanzdienstleistungen und nicht zuletzt in den Bereichen IT und zunehmend auch Biotech.

Heute geht es dabei nicht mehr nur darum, von der günstigen Arbeitskraft zu profitieren. Vielmehr zuzunehmende verbreitet höherwertige Produktion samt Forschungs- und Entwicklungszentren angesiedelt. Zudem bietet sich Tschechien als Hub für die weitere Expansion in den ganzen zentral und osteuropäischen Raum an. Es muss ja nicht immer Wien sein!

3.4 Chance 2: Vielversprechende Aussichten für tschechische Unternehmer in der Schweiz – nicht erst nach dem Verkauf

Entscheidet sich der verantwortungsbewusste tschechische Familienunternehmer für einen Verkauf an einen Investor, sollte dessen Nationalität freilich höchstens eine untergeordnete Rolle spielen. Massgebend für die Entscheidung, an wen er verkauft, sollte primär industrielle Logik im Hinblick auf die langfristige Weiterentwicklung des Unternehmens sein.

Natürlich ist aber auch der Kaufpreis ein entscheidender Faktor. Da Schweizer Investoren ganz allgemein bereit sind, für Qualität einen guten Preis anzubieten, sollte es der verkaufsbereite Unternehmer nicht versäumen, bei der Suche nach einem geeigneten Investor unbedingt auch in der Schweiz Ausschau zu halten.

Realisiert nun der Unternehmer den Verkauf erfolgreich, fliesst ihm der Lohn in Form eines anständigen Kaufpreises zu. Mit diesen Mitteln sollte er sorgfältig umgehen. Nachdem in der Schweiz die Übergabe von Familienvermögen von einer Generation zur nächsten eine lange Tradition hat und sich deshalb buchstäblich über Jahrhunderte hinweg eine starke, sich der Vermögenspflege und vermehrung widmende Dienstleistungsindustrie entwickelt hat, lohnt ein Blick in die Schweiz in jedem Fall auch nach dem Verkauf. Neben professionellen grösseren und kleineren Vermögensverwaltern, die klassisch Anlagestrategien entwickeln und umsetzen, empfiehlt es sich, auch alternative Anlagemöglichkeiten zu prüfen, etwa Immobilien. Auch wenn es für Ausländer grundsätzlich schwierig ist, in der Schweiz Immobilien zu erwerben, gibt es – selbstverständlich legale – Wege, dies zu tun. Zudem gibt es eine konkrete Region, in der Immobilien-Erwerb aufgrund einer Sonderregelung sogar ohne Weiteres möglich ist.

Kurz: Schweizer Know-how hilft, das Vermögen langfristig so einzusetzen, dass die Rendite vielleicht sogar die Profitabilität des Unternehmens übersteigt. Somit kann der dann schon ehemalige Familienunternehmer nicht nur sein Leben ohne alltägliche Hektik im Betrieb mit all den damit zusammenhängenden Unsicherheiten geniessen, sondern dabei ohne eigenes Zutun zuschauen, wie sein Vermögen wächst – all dies vielleicht auf dem Balkon seiner neuen Wohnung in den Schweizer Alpen.

3.5 Fussangeln? Nicht zwingend...

All dies tönt fast zu schön, um wahr zu sein. Gibt es denn keine Fussangeln? Natürlich. Auf dem Weg zwischen dem Fassen des Beschlusses, das Unternehmen zu verkaufen, und dem Drink auf dem eigenen Balkon in den Schweizer Alpen lauern viele Risiken. In der Praxis geht etwa folgendes schief:

■ Der Unternehmer erstellt kein Anforderungsprofil bezüglich den künftigen Eigentümer:

Die Suche nach dem Investor läuft unstrukturiert ab und basiert letztlich auf Zufall. Damit läuft der Unternehmer Gefahr, dass er den falschen Investor auswählt und sein Lebenswerk nicht in jene Hände übergibt, die dessen Zukunft langfristig sichern.

■ Der Unternehmer bereitet sein Unternehmen nicht auf den Verkaufsprozess vor:

Er sieht der Unternehmer nicht ein, weshalb er vor dem Beginn des Verkaufsprozesses sein Unternehmen durchleuchten lassen und eine sogenannten Verkäufer-Due Diligence durchführen sollte. Tut er dies nicht, läuft er Gefahr, dass der potentielle Investor im Zuge seiner Due Diligence auf Probleme stösst, die er im besseren Fall zum

Erzwingen eines tieferen Preises nutzt, die aber im schlimmeren Fall dazu führen können, dass der Interessent sein Angebot zurückzieht und der Verkauf scheitert. Es lohnt sich daher ausnahmslos, die vergleichsweise kleine Investition in die Verkaufsvorbereitung zu tätigen. Sie zahlt sich mehrfach aus.

■ Der Unternehmer verzichtet auf den Beizug von Transaktions-Fachleuten:

Für den Unternehmenseigentümer ist der Verkauf seines Unternehmens in der Regel ein einmaliges Projekt. Entsprechend haben er und sein Umfeld damit keine Erfahrungen. Dies führt nicht selten zum Scheitern von Verhandlungen. Es empfiehlt sich daher, Berater zu beauftragen, die mit Verkaufsprozessen vertraut sind. Dazu gehören insbesondere M&A-Berater, Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und gegebenenfalls auch Kommunikationsberater, die den nötigen Erfahrungsschatz haben. Zwar verursacht auch dies Kosten, oft nicht unerhebliche. Aber eine solche Investition zahlt sich mehrfach zurück.

■ Der nunmehr ehemalige Unternehmer schöpft das Potential des erlangten Vermögens nicht aus:

Der Unternehmer ist oft in einer völlig neuen Situation. Sein Leben lang hat er hart gearbeitet, alle seine Mittel waren im Unternehmen gebündelt. Plötzlich hat er ein Vermögen, weiss aber nicht so recht, was er damit tun soll. Es empfiehlt sich daher auch insofern, sich mit Fachleuten auszutauschen.

Gerade im Bereich Vermögensverwaltung ist es besonders kritisch, die richtigen Fachleute herauszufiltern. Wenn Sie ihr Unternehmen verkauft haben, werden Sie plötzlich sehr beliebt sein. Sie werden überrascht sein, wie bekannt Sie in Kreisen von Vermögensverwaltern sind. Jeder bietet Ihnen natürlich volle Diskretion und tolle Renditen an. Freilich ist Vorsicht geboten. Am besten ist es, auf Empfehlungen von Freunden und Vertrauten zu hören.

Wenn Sie also mit dem Gedanken spielen, Ihr Unternehmen zu verkaufen, dann ist dies der Beginn eines Prozesses, der in der Regel gut ein Jahr dauert. In jedem Fall ist dies eine Ausnahmesituation. Es empfiehlt sich daher dringend, von Anfang Leute einzubeziehen, die mit diesem Prozess vertraut sind und Ihnen helfen können, ihn von A bis Z professionell durchzuführen. Dabei sollten Sie und Ihre Berater immer wieder in die Schweiz schauen – zum Wohle Ihres Unternehmens, Ihrer Familie und von Ihnen selbst. +

Dr. Rudolf Rentsch ist Partner von Rentsch Legal (www.rentsch.cz) sowie von SauterRentsch Investment Services (www.sauter-rentsch.com) in Prag. Rentsch Legal und Sauter-Rentsch unterstützen ihre Mandanten umfassend beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen nicht nur in Tschechien, sondern dank ihres internationalen Netzwerks auch in ganz Zentral- und Osteuropa.