

Nachfolgestrategie im familiären KMU



Abstract

Die Bühlmann AG Entlebuch und deren Inhaber stehen vor der Herausforderung einer Nachfolgeregelung. Damit das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich bestehen kann, braucht es einen würdigen Nachfolger. Es existieren unterschiedliche Strategien einer Unternehmensnachfolge, wobei jede dieser Optionen ihre Stärken und Schwächen mit sich bringt.

Viele familiäre KMU zeigen Defizite bei der Nachfolgeplanung auf und scheitern hinsichtlich mangelnder Initiative, Planung und Fachwissen. Diese Bachelor-Thesis dient dazu, dem Inhaber einen Überblick sowie Leitfaden zu den verschiedenen Nachfolgestrategien zu verschaffen.

Es werden diverse Optionen zur Nachfolgeregelung erörtert sowie deren Eignung, bezogen auf den Anforderungen des Inhabers und der Bühlmann AG, aufgezeigt, um

eine Entscheidungsgrundlage zu generieren. Anhand eines Fallbeispiels sollen mögliche Szenarien einer internen sowie externen Nachfolge der Bühlmann AG Entlebuch dokumentiert werden.

Eine Recherche über die verschiedenen Rechtsformen, Nachfolgeoptionen und Unternehmensbewertungsmethoden erbrachte die theoretische Grundlage für die wissenschaftliche Arbeit. Daraufaufgehend werden im Kapitel der Methodik die Theorien zu den ausgewählten Methoden beschrieben. Bei der Implementierung wurde der Unternehmenswert der Bühlmann AG Entlebuch berechnet, ein Fallbeispiel einer internen und externen Unternehmensnachfolge erstellt sowie eine Nutzwertanalyse zu den möglichen Nachfolgestrategien erarbeitet.

Die Unternehmenswertberechnung erfolgte mittels Praktikermethode. Der daraus resultierende Grundwert wurde basierend auf

einem allfälligen Good- oder Badwill und in Abhängigkeit von der jeweiligen Nachfolgestrategie angepasst.

Anhand der Nutzwertanalyse kristallisierte sich heraus, dass eine familieninterne Unternehmensnachfolge den höchsten Nutzwert für die Bühlmann AG Entlebuch und deren Inhaber aufweist. Daraufaufgehend rangierte ein Management Buy-out, was einer familieninternen Nachfolge am nächsten kommt. Am wenigsten Nutzwert erbringt laut der Analyse ein Verkauf an ein anderes Unternehmen. Des Weiteren zeigten sich verschiedene Mischformstrategien auf, welche eine bedeutende Hilfestellung für eine Übergangslösung darbieten können.

Pascal Bühlmann

Dozent:
Peter Radcliffe-Lunn

Experte:
Lukas Arnet

Wirtschaftspartner:
Bühlmann AG Entlebuch

Semester:
HS21

Bildquelle:
© Pascal Bühlmann