

SAS

Unternehmensnachfolge

Unternehmensnachfolge ganzheitlich verstehen
und professionell begleiten

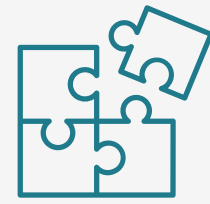
4 Präsenztage

Wirtschaft
8. September 2026

FH Zentralschweiz

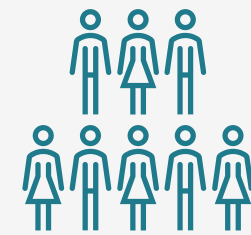


Ausgangslage und Idee



Komplexer Gesamtprozess

Strategie
Emotionen
Bewertung
Finanzierung
Steuern, Recht
Verhandlung



Viele Akteure

Unternehmerinnen
Banken, Treuhand
Recht, M&A-Beratung
Investoren
interne Nachfolge



Punktuelles Zusammenspiel

Beratung erfolgt isoliert
Ganzheitliche Sicht fehlt
Risiko: Nachfolge scheitert

Der SAS setzt hier an: kompakt, praxisnah, interdisziplinär

Nachfolgen ganzheitlich verstehen und wirksam begleiten

Zielsetzung des Lehrgangs



Prozess verstehen

Gesamtprozess der Nachfolge
Nachfolgeformen beurteilen



Zahlen und Regeln einordnen

Bewertung im KMU-Kontext
Finanzierungsstrukturen
Rechtliche und steuerliche Fragen



Wirksam begleiten

Risiken und Stolpersteine erkennen
Erfolgsfaktoren nutzen
Akteure koordinieren

Wissen und Werkzeuge für Nachfolgen in KMU

Nachfolgen strukturiert analysieren, planen und begleiten

Zielgruppen



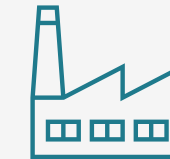
Banken

Firmenkundenberatung
Kreditentscheider
Structured und Acquisition
Finance
Private Banking



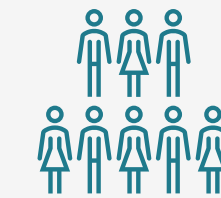
Treuhand und Beratung

Mandatsleitende und Partner
Nachfolgeberatung
Steuerexperten



Unternehmerinnen und Unternehmer

KMU-Inhaber mit
Nachfolgeabsicht
Nachfolgende aus Familie oder
Management
Verwaltungsräte



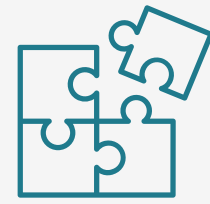
Weitere Zielgruppen

Rechtsanwälte
M&A und Corporate Finance
Family Offices und Investoren
Verbände und
Wirtschaftsförderung

Zielgruppenübergreifender Austausch

Eine gemeinsame Sprache für alle Beteiligten einer Nachfolge

Positionierung des SAS



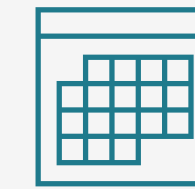
Praxisnah und interdisziplinär

Fälle und Verhandlungen
Praxisreferate
Checklisten und Werkzeuge



Fokus KMU-Nachfolge Schweiz

Bewertung und Finanzierung
Steuern und Recht
Soft Factors und Governance



Kompakt und vernetzt

Vier intensive Präsenztage
Austausch Banken, Treuhand,
Unternehmen
Beratung auf Augenhöhe

«Unternehmensnachfolge ganzheitlich verstehen und professionell begleiten»

Kompetenzziele



Prozess und Optionen

Phasen von Vorbereitung bis Übergabe
Familienintern, MBO, MBI
Verkauf an Dritte oder Investoren



Zahlen beurteilen

Bewertungsmethoden im KMU-Umfeld
Tragbarkeit und Kapitalstruktur
Finanzierungsrisiken einschätzen



Recht, Steuern, Menschen

Zentrale Themen und Fallstricke
Emotionen, Familie, Kultur
Kommunikation und Governance

Praxisfälle beurteilen

Situationen analysieren und Handlungsempfehlungen ableiten

Aufbau: vier Präsenztage in zwei Blöcken

Block 1 · Tag 1 und Tag 2

Tag 1 Grundlagen und Prozess

- Bedeutung und Auslöser
- Akteure und ihre Rollen
- Nachfolgeformen im Überblick
- MBO, MBI, Verkauf an Dritte
- Phasen bis zum Closing
- Übergabe und Post-Transition
- Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

Tag 2 Bewertung und Finanzanalyse

- Bewertung im KMU-Umfeld
- Inhabergeführte Besonderheiten
- Normalisierung des EBITDA
- Multiplikatoren und Ertragswert
- DCF und Praxisansätze
- Preis versus Wert
- Kaufpreislogik und Earn-out

Block 2 · Tag 3 und Tag 4

Tag 3 Finanzierung, Recht, Steuern

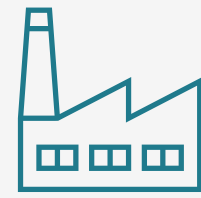
- Finanzierungslogik und Hausbank
- Akquisitionsfinanzierung
- Verkäuferdarlehen und Mezzanine
- Tragbarkeit und Covenants
- Share versus Asset Deal
- Verträge, Garantien, Haftung
- Steuerliche Stolpersteine

Tag 4 Verhandlung und Soft Factors

- Emotionen und Loslassen
- Rolle der Familie
- Kommunikation im Prozess
- Führungswechsel und Vertrauen
- Governance und Beirat
- Verhandlungssimulation
- Integrative Fallstudie

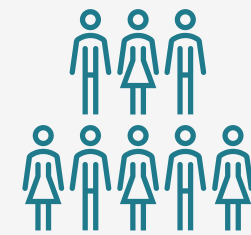
Zwischen den Blöcken: Transferaufgaben und Fallarbeit im eigenen Umfeld

Tag 1: Grundlagen und Prozessverständnis



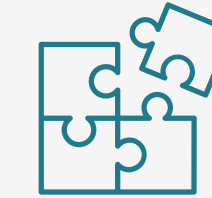
Bedeutung

Nachfolge im KMU-Umfeld
Typische Auslöser
Zeitliche Dynamik



Akteure

Rollen und Interessen
Erwartungen abgleichen
Zusammenspiel im Prozess



Nachfolgeformen

Familieninterne Nachfolge
Management-Buy-out und -Buy-in
Verkauf an Dritte oder Investoren

Ziel des Moduls

Bedeutung, Dynamik und Komplexität von Nachfolgen verstehen

Tag 1: Phasen, Erfolgsfaktoren und Didaktik



Phasen bis zum Closing

Vorbereitung und Standortbestimmung
Käufersuche und Verhandlung
Vertrag und Closing



Übergabe und danach

Führungswechsel
Post-Transition
Rolle der Übergebenden



Didaktik

Kurzreferate
Fallstudie in Gruppen
Transferaufgabe

Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

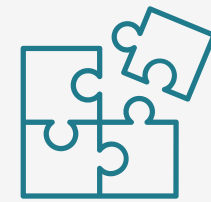
Den Gesamtprozess entlang der Phasen sicher führen

Tag 2: Unternehmensbewertung und finanzielle Analyse



Zahlenbasis

Inhabergeführte Besonderheiten
Normalisierung des EBITDA
Bereinigte Zahlenbasis



Methoden

Multiplikatoren
Ertragswert
DCF und Praxisansätze



Analyse

Werttreiber erkennen
Sensitivitäten
Plausibilisierung

Bewertungen kritisch einordnen

Methodenwahl und Annahmen im KMU-Umfeld begründen

Tag 2: Kaufpreislogik, Preis versus Wert und Didaktik



Preis versus Wert

Wertbandbreiten
Erwartungslücken
Verhandlungsspielraum



Kaufpreislogik

Kaufpreisstruktur
Earn-out
Verkäuferdarlehen



Didaktik

Rechenbeispiele
Fallstudie Bewertung
Diskussion im Plenum

Kaufpreise nachvollziehbar herleiten

Vom Wertgutachten zur verhandelbaren Preisstruktur

Tag 3: Finanzierung und Strukturierung



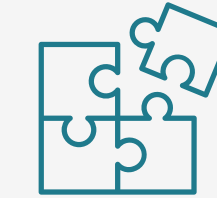
Finanzierungslogik

Rolle der Hausbank
Akquisitionsfinanzierung
Eigenmittelbedarf



Instrumente

Verkäuferdarlehen
Mezzanine
Covenants und Tragbarkeit



Strukturierung

Share- oder Asset-Deal
Haftungsfragen
Zeitplan und Meilensteine

Tragbare Finanzierungslösungen strukturieren

Finanzierbarkeit und Struktur im Zusammenspiel beurteilen

Tag 3: Recht, Steuern und Didaktik



Vertragswerk

Kaufvertrag
Garantien und Gewährleistungen
Haftung



Steuern

Indirekte Teilliquidation
Transponierung
Vorsorge und Privatvermögen



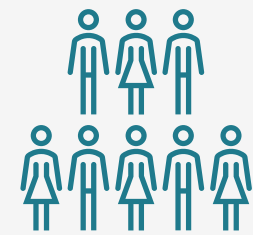
Didaktik

Praxisreferat
Checklisten
Fallbeispiele

Fallstricke früh erkennen

Rechtliche und steuerliche Themen rechtzeitig einbinden

Tag 4: Soft Factors, Governance und Übergabe



Menschen

Emotionen und Loslassen
Rolle der Familie
Vertrauen aufbauen



Kommunikation

Kommunikation im Prozess
Mitarbeitende und Kunden
Führungswechsel



Governance

Beirat und Verwaltungsrat
Spielregeln der Familie
Nachfolgefahrplan

Übergabe menschlich gestalten

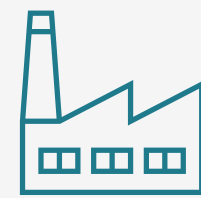
Soft Factors und Strukturen bewusst zusammenführen

Tag 4: Verhandlung, Fallstudie und Didaktik



Verhandlung

Interessen und Positionen
Verhandlungssimulation
Umgang mit Blockaden



Fallstudie

Gesamtfall über alle Themen
Handlungsempfehlungen
Präsentation im Plenum



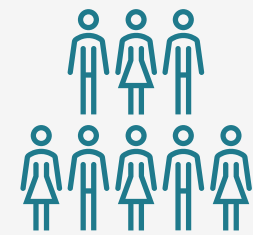
Didaktik

Rollenspiele
Peer-Feedback
Abschlussreflexion

Gelerntes im Gesamtfall zusammenführen

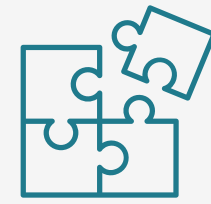
Verhandeln, entscheiden und Empfehlungen vertreten

Didaktisches Konzept und Durchführung



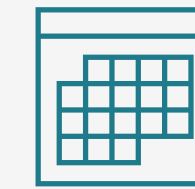
Formate

Kurzreferate
Praxisreferate
Fallarbeit und Rollenspiele



Transfer

Transferaufgaben
Arbeit am eigenen Fall
Checklisten und Werkzeuge



Durchführung

Vier Präsenztage
Interdisziplinäre Dozierende
Kleine Gruppengrösse

Kompakt, anwendungsorientiert, interdisziplinär

Lernen am eigenen Fall statt Theorie auf Vorrat

Hochschule Luzern

Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Prof. Markus Rupp / Dr. Marius Fuchs

Dozent

T direct +41 41 757 67 62

markus.rupp@hslu.ch / marius.fuchs@hslu.ch