Parteien sind ihren Sesselklebern dankbar

Alte und kampferprobte Schlachtrosse wie Paul Rechsteiner sind bei der Eroberung von Sitzen im Ständerat besonders wertvoll

DANIEL GERNY, ERICH ASCHWANDEN

Beinahe als Jungspund kam der 34-jährige Paul Rechsteiner 1986 ins eidgenössische Parlament – zu einer Zeit, als der Eiserne Vorhang noch undurchlässig war und SVP-Politiker Christoph Blocher seinen Aufstieg zum bekanntesten Politiker der Schweiz gerade erst begann. Für fast alle Politbeobachter stand deshalb praktisch fest, dass der SP-Ständerat im kommenden Jahr im Alter von 70 Jahren nicht noch einmal antritt – und Jüngeren Platz macht. Doch ob es wirklich so weit kommt, ist unsicher, Rechsteiner zögert: «Erfahrung ist kein Schaden. Es hat Vorteile, wenn man sich auskennt und eine gewisse Durchschlagskraft hat», erklärte er am Freitag gegenüber dem «Blick» auf die Frage nach seinem Rücktritt.

Paul Rechsteiner (links) setzte sich 1993 als 41-jähriger Nationalrat gegen die Schaffung von neuen Waffenplätzen ein. Rechts von ihm Michael Walther (Mitte) und Urs Hoeltschi vom Initiativkomitee «40 Waffenplätze sind genug». JÜRG MUELLER / KEYSTONE

Konkurrenz wartet auf Rücktritt

Ob er wirklich noch einmal in den Wahlkampf steigt, will Rechsteiner erst im Spätherbst bekanntgeben. Tatsächlich steckt der Gewerkschafter in einem Dilemma: Verzichtet er, kann seine Partei seinen Sitz höchstwahrscheinlich nicht halten – und dies in einer Situation, in der sich die SP in der kleinen Kammer ohnehin in der Defensive befindet. Die bürgerlichen Parteien warten im Kanton St. Gallen seit Jahren nur auf den Moment von Rechsteiners Rückzug. Mit Susanne Vincenz-Stauffacher und Esther Friedli verfügen FDP und SVP über zwei vielversprechende Kandidatinnen.

Doch Rechsteiner ist nicht der einzige Politiker mit vier oder mehr Legislaturen auf dem Buckel, der sich mit dem Abschied aus dem Bundeshaus schwertut. Ebenfalls diese Woche gab die 64-jährige Thurgauer Mitte-Ständerätin Brigitte Häberli bekannt, dass auch sie erneut in den Ring steige. Seit 2003 geht sie im Bundeshaus ein und aus, seit 2011 als Standesvertreterin ihres Kantons. Etwas überraschend ist Häberlis Entscheid nicht zuletzt deshalb, weil sie in der kommenden Wintersession zur Ständeratspräsidentin gewählt wird. Für viele Politikerinnen und Politiker ist dies ein Höhepunkt in der Karriere, nach welchem sich ein Abgang fast aufdrängt.

Auch bei Häberli dürfte aber nicht allein die Lust an der Politik ausschlaggebend sein für den Entscheid. Hätte sie ihren Rücktritt auf Ende der Legislatur verkündet, hätte die Mitte den begehrten Sitz im Stöckli wohl kaum verteidigen können. Nun haben die Parteistrategen wohl weitere vier Jahre Zeit, um eine potenzielle Nachfolgerin aufzubauen.

Ein weiterer Trick . . .

Für ihre Parteien sind alte und kampferprobte Schlachtrosse bei der Eroberung von Sitzen in der kleinen Kammer besonders wertvoll: Weil es sich um Majorzwahlen handelt, sind die Kandidatinnen und Kandidaten auf Stimmen ausserhalb ihrer direkten Anhängerschaft angewiesen. Bekanntheit und das Versprechen von Kontinuität sind dabei nützlich. Vor allem die Polparteien sind bei Ersatzwahlen auf besondere Konstellationen oder das Antreten von politischen Ausnahmetalenten angewiesen. Und anders als im Nationalrat bringt der Partei ein Rücktritt während der Legislatur keinen Vorteil: Nachrückende, die ohne Ersatzwahl in der Rat einziehen können, gibt es nicht.

Wegen der oft spektakulären Duelle, die mit Ständeratswahlen verbunden sind, sind Rücktritte von besonderer Bedeutung. Doch mehrere andere Schwergewichte, die das Pensionsalter bereits erreicht oder überschritten haben, lassen sich derzeit noch nicht in die Karten blicken. So ist noch nicht klar, ob der Solothurner SP-Mann Roberto Zanetti – auch er bereits 68 – ebenfalls eine Zusatzrunde dreht. Die Situation in Solothurn ist jener in St. Gallen nicht unähnlich: Die Chancen der SP dafür, den Sitz verteidigen zu können, sind keineswegs grossartig, wenn auch intakt. Bei der SVP ist es der 66-jährige Schaffhauser Hannes Germann, der vor zwei Wochen in einem Radiointerview noch nicht verraten wollte, ob er noch einmal antritt.

Ein beliebter Trick, um seine eigene Karriere unter der Bundeskuppel zu verlängern und seiner Partei einen Dienst zu tun, ist der Wechsel vom National- in den Ständerat. Allerdings wagen die meisten Parlamentarier diesen Schritt nicht erst im Alter von 60 Jahren und nach 27 Jahren Präsenz in der grossen Kammer. Für grosses Erstaunen sorgte daher auch in den eigenen Reihen, dass der Schwyzer Nationalrat Pirmin Schwander genau dies im Mai ankündigte.

Es ist jedoch keineswegs in Stein gemeisselt, dass dem altgedienten Politiker der Sprung in die kleine Kammer auch tatsächlich gelingt. Zum einen trifft er mit dem bisherigen Mitte-Vertreter Othmar Reichmuth und der ehemaligen FDP-Präsidentin Petra Gössi auf starke Konkurrenz aus dem bürgerlichen Lager. Zum anderen ist Schwander selbst innerhalb der SVP nicht unumstritten. Die SVP riskiert mit dieser Strategie, ihren zweiten Schwyzer Ständeratssitz innerhalb von vier Jahren zu verlieren.

Der Rekord ist in weiter Ferne

Es ist deshalb nicht ungewöhnlich, dass die Mitglieder des Ständerats älter sind. Das Durchschnittsalter liegt hier bei rund 57 Jahren – sechs Jahre über jenem im Nationalrat und 14 Jahre über jenem der Gesamtbevölkerung. Lange Zeit galt die kleine Kammer deshalb als eine Art Rat der Altersweisen – oder wie es im eidgenössischen Polit-Slang heisst: «Chambre de réflexion».

Selbst wenn es Urgestein Paul Rechsteiner im kommenden Jahr noch einmal wissen will – vom eidgenössischen Rekord in Sachen parlamentarisches Sitzleder ist der St. Galler noch meilenweit entfernt: Der Zuger Ständerat Josef Hildebrand, der der katholisch-konservativen Partei angehörte, vertrat seinen Kanton ab 1886 während sage und schreibe 48 Jahren ohne Unterbruch in der kleinen Kammer. Als sich der Homo politicus aus Bundesbern endlich verabschiedete, war er 79 Jahre alt – und verstarb wenige Monate später.

PAROLENSPIEGEL

Abstimmung
vom 25. September 2022

Massentierhaltungsinitiative

Die Massentierhaltungsinitiative verlangt, dass spätestens in 25 Jahren alle Kühe, Schweine und Hühner unter Bedingungen gehalten werden, die mindestens den Richtlinien von Bio Suisse entsprechen. Die NZZ lehnt die Volksinitiative ab.

Parteien:

Ja	SP, Grüne, GLP, EDU
Nein	FDP, SVP, Mitte
Stimmfreigabe	EVP

Reform AHV 21

Parlament und Bundesrat wollen das grösste Sozialwerk der Schweiz für weitere Jahre sichern. Im Zentrum stehen eine Erhöhung des ordentlichen Rentenalters für Frauen von 64 auf 65 Jahre und lebenslange Rentenverbesserungen für die ersten neun betroffenen Jahrgänge. Die NZZ befürwortet die AHV-Reform.

Parteien:

Ja	FDP, SVP, Mitte, GLP, EDU, EVP
Nein	SP, Grüne

Verrechnungssteuer-Reform

Bundesrat und Parlament wollen die Verrechnungssteuer auf Zinsen von neuen Schweizer Anleihen abschaffen. Die NZZ befürwortet die Reform.

Parteien:

Ja	FDP, SVP, Mitte, GLP
Nein	SP, Grüne, EVP, EDU

RECHT UND GESELLSCHAFT

Unternehmensnachfolge in der Generation Z

Der Verkauf an einen Private-Equity-Fonds sollte bei der Nachfolgeregelung geprüft werden

GUY DEILLON

Vom Mittelalter bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts wurde die Erbfolge durch das sogenannte Erstgeburtsrecht geregelt. Demnach wurde der älteste Sohn der Familie bevorzugt, auf Kosten der Jüngeren und sowieso der Töchter. Schon im 14. und 15. Jahrhundert war es aber möglich, die Erbfolge anders zu gestalten. In einigen Ländern, wie etwa in Frankreich, galt das Erstgeburtsrecht primär für Adelsfamilien, um die Integrität der Herrschaften und Besitztümer zu wahren. Das Bürgertum ahmte diese Praxis im Zuge seines gesellschaftlichen Aufstiegs nach.

Diese Tradition konnte sich lange halten, noch bis im letzten Jahrhundert war es üblich, dass ein Unternehmer seinen ältesten Sohn zum Nachfolger ausbildete. Dies hat sich glücklicherweise geändert. Nicht nur werden Unternehmen an Töchter oder jüngere Geschwister übergeben, inzwischen haben sich auch unterschiedliche Modelle etabliert, bei denen sich einige Kinder aktiv am Unternehmen beteiligen, während andere eine passive Investorenrolle beibehalten können.

Gerechter Anteil am Wert

In der Regel klärt ein Aktionärsbindungsvertrag die Beziehungen zwischen den Erben. So ist es unter anderem von entscheidender Bedeutung, dass die Rolle und die Gewinnbeteiligung der Aktionäre je nach ihrer Einbindung klar unterschieden werden. Nachkommen, die aktiv an der Führung des Unternehmens beteiligt sind, sollten sich selbst kein übermässiges Gehalt zahlen und damit die Passiven benachteiligen. Der Vertrag sollte umgekehrt auch sicherstellen, dass die Aktiven ihren gerechten Anteil an dem von ihnen geschaffenen Wert erhalten.

Externe Lösungen prüfen

Selbst diese Modelle scheinen heute jedoch bereits überholt zu sein. Die Erben der Generation Z möchten nun ihr Schicksal selbst bestimmen und nicht nur ihren Beruf, sondern auch den Zweck ihrer Investitionen wählen können, statt einen grossen Teil ihres Vermögens im Familienunternehmen zu belassen. Diese völlig legitimen Wünsche bleiben nicht ohne Auswirkungen auf einen Unternehmer, der nun auch eine «externe» Lösung für seine Nachfolge finden muss. Es stehen ihm heutzutage zahlreiche Optionen zur Verfügung. Eine davon verdient es, näher betrachtet zu werden: der Verkauf an einen Private-Equity-Fonds.

Private-Equity-Fonds geniessen nicht überall einen guten Ruf. Die Realität sieht jedoch oft anders aus und einige gelten in Bezug auf Umwelt-, Sozial- und Governance-Fragen als führend. Im Kern ist ein Private-Equity-Fonds ein Instrument, das Geld von Anlegern bündelt, welche in Unternehmen investieren möchten, die – anders als etwa börsenkotierte – nicht öffentlich handelbar sind. Der Fonds wird von einem General Partner verwaltet, der nach potenziellen Zielen sucht und das von den Anlegern beschaffte Geld nach vorab festgelegten Kriterien investiert, um mittelfristig eine bestimmte Rendite zu erzielen. Die Vergütung des General Partners korreliert weitgehend mit der Performance des Fonds und damit dem Interesse der Anleger.

Der Verkauf eines Familienunternehmens an einen Private-Equity-Fonds ist nicht für alle KMU gleichermassen möglich. So muss ein KMU einen bestimmten Umsatz erzielen und Wachstumschancen haben, damit ein Fonds Interesse zeigt.

Auch wenn es manchmal vorkommt, dass ein Fonds direkt an die Tür eines Unternehmers klopft, ist es nicht immer einfach, die Aufmerksamkeit des idealen Fonds zu erlangen, um sein Unternehmen zu übergeben. Um die Chancen auf eine Übernahme zu maximieren, empfiehlt es sich, einen Finanzberater oder eine Investmentbank einzuschalten. Sie helfen dank ihrem Netzwerk, den richtigen Käufer zu finden, und können auch den Erlös des Verkaufs optimieren, indem sie eine Auktion organisieren, zu der mehrere Investoren eingeladen werden.

Zeitlicher Horizont ist begrenzt

In diesem Prozess wird das KMU von verschiedenen Experten für Technologie, Finanzen und Recht unter die Lupe genommen, um sicherzustellen, dass das Unternehmen gesund ist. Für das KMU ist dies oft eine unangenehme Phase, aber dennoch ermöglicht diese Art von Check-up, Probleme zu erkennen und vor allem zu beheben. Dies vermittelt nicht nur ein besseres Bild des Unternehmens, sondern beschleunigt vor allem den Verkaufsprozess. In diesem Zusammenhang sind auch steuerliche Aspekte zu antizipieren. Besonders eine Umqualifizierung des Verkaufserlöses – der als Kapitalgewinn in der Regel von der Besteuerung ausgenommen ist – durch die Steuerbehörden gilt es zu vermeiden.

Selbst, wenn einige Vertreter der neuen Generation das Familienunternehmen nicht übernehmen wollen, möchte oft ein Teil der Erben gern der Firma verbunden bleiben. Dies ist durchaus mit der Beteiligung eines Private-Equity-Fonds vereinbar, der es positiv sieht (oder es teils sogar verlangt), wenn der Unternehmer, seine Kinder und allenfalls die Geschäftsleitung eine Beteiligung am Unternehmen behalten. Auch hier gilt, dass eine solche Investition die Interessen aller Beteiligten in Einklang bringt. Man darf jedoch nicht vergessen, dass der Fonds meist nur einen begrenzten Investitionshorizont hat, und er deswegen das Unternehmen innerhalb von fünf bis zehn Jahren wieder verkaufen will.

Guy Deillon ist Associated Partner der Zürcher Kanzlei Prager Dreifuss. Er ist unter anderem auf nationale und internationale Unternehmenskäufe und -zusammenschlüsse sowie Private-Equity-Transaktionen spezialisiert.