

Nachfolge erfolgreich gestalten

Beratungsgesellschaften unterstützen mittelständische Betriebe bei der Konzeption und Realisierung (familien-) interner und externer Nachfolgeregelungen.

Jährlich suchen in Deutschland 27 000 Unternehmer einen Nachfolger - oft erfolglos. Nicht nur, weil die Firmeninhaber das Thema Nachfolgeregelung zu spät angehen, sondern auch, weil es in ihrer Brust mehrere Seelen gibt. Während eine Stimme sagt „Am besten wäre es, das Unternehmen zu verkaufen“, sagt eine andere: „Das Unternehmen sollte in der Familie bleiben.“ Entsprechend unsystematisch verläuft oft der Prozess der Betriebsübergabe. Nicht selten hat das die Konsequenz: Das Unternehmen findet keinen Nachfolger oder Käufer bzw. wird mangels Alternativen unter Wert verkauft.

Solche Pannen lassen sich vermeiden, wenn geeignete Experten dabei helfen - wie die Beratungsgesellschaft Beyond the Deal, Frankfurt am Main. Steht in mittelständischen Betrieben eine Nachfolgeregelung bevor, ermitteln die Experten mit den Firmeninhabern: Was spricht für und was gegen eine familieninterne oder -externe Nachfolgeregelung? Welche Lösung ist sinnvoll und realistisch? Wer sind die involvierten Parteien und welche Interessen haben sie? Sind alle Vorstellungen und Strategien im Einklang oder herrscht Klärungsbedarf? Wird danach eine familieninterne Nachfolgeregelung angestrebt, analysiert Beyond the Deal mit den aktuellen und künftigen Eignern: Wie sollte diese aussehen? Wäre es aus steuerlichen und rechtlichen Aspekten sinnvoll, die Betriebsübergabe mittels eines vorweggenommenen Erbes, einer Übertragung des Unternehmens gegen wiederkehrende Leistungen (wie Renten) oder durch einen Verkauf an das betreffende Familienmitglied zu regeln?

Impulsgeber und Moderatoren

Vorrangig verstehen sich die Experten außer als Rat- und Impulsgeber als unabhängige Moderatoren, die allen Beteiligten bei der Klärung der Sach- und Interessenslage helfen, die sich gemeinsam auf ein Vorgehen verständigen, um den Prozess der Betriebsübergabe erfolgreich zu gestalten. Laut Stephan Jansen, Geschäftsführer von Beyond the Deal Deutschland, lautet ein zentrales Ziel auch, „das Entstehen emotionaler Wunden bei allen Beteiligten zu vermeiden“. Das erfordert in familiengeführten Unternehmen vom Moderator oft ein großes Einfühlungsvermögen und viel Fingerspitzengefühl - und manchmal auch eine Mediation.

Fällt die Entscheidung für eine familienexterne Nachfolgeregelung, dann sind die Beyond the Deal-Berater primär als Mergers & Acquisitions-(M&A)-Experten, als Experten für den Verkauf von Unternehmen gefragt. Das heißt, sie ermitteln mit den Eignern zunächst den Wert des Unternehmens und verständigen sich mit ihnen auf eine Strategie, wie einerseits ein hoher Verkaufserlös erzielt und andererseits das Vermächtnis des Unternehmens gesichert werden kann. Dabei denkt man auch über alternative Lösungen wie Management-Buy-Outs, das Gründen einer Stiftung oder eine Verpachtung des Unternehmens nach.

Fällt letztlich die Entscheidung für einen Kauf an fremde Dritte, gilt es zahlungskräftige und zahlungswillige,



Stephan Jansen: „emotionale Wunden bei allen Beteiligten vermeiden“.

FOTO: BEYOND THE DEAL

seriöse Kaufinteressenten zu finden. Dabei profitieren die Kunden davon, dass die Beratungsgesellschaft über 100 M&A-Projekte branchenübergreifend erfolgreich abgeschlossen hat, und dass Beyond the Deal Deutschland Teil einer 2001 in England gegründeten, auf das M&A-Business spezialisierten internationalen Unternehmung ist. Dies stellt laut Stephan Jansen einen Vorteil dar, wenn es gilt, zahlungskräftige Interessenten außerhalb des deutschsprachigen Raums zu ermitteln. Und wenn die Transaktion erfolgreich durchgeführt werden soll, kann das internationale M&A- und Post Merger Integration-Experten-Netzwerk ebenso von Vorteil sein.

Informationen: www.beyondthedeal.de