

# Jetzt schon an morgen denken!

Maria Schneider zur Unternehmensnachfolge



(Foto: dreamstime.com)

**In den Jahren 2014 bis 2018 werden in Sachsen rund 5300 übergabewürdige Unternehmen den Besitzer wechseln, ermittelte das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn. Um als übergabewürdig zu gelten, musste das Unternehmen einen Gewinn von mind. 49.500 Euro ausweisen. Da der vergangene Gewinn nicht in allen Fällen der Grund für die Übernahme eines Unternehmens ist, liegt die Anzahl der tatsächlich übernahmefähigen Unternehmen deutlich über diesem Wert. Mit knapp 33 % ist der Anteil von sächsischen Unternehmen am höchsten.**

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einem passenden Unternehmen ist eine emotional aufgeladene Situation. Oftmals treten rein wirtschaftlich geleitete Interessen hinter emotionale Belange. So wird die Planung der Unternehmensnachfolge verdrängt, ein Familienmitglied als Nachfolger zu entwickeln versucht oder geeignete Interessenten aus verschiedenen Gründen abgewiesen. Auf dem Weg zur erfolgreichen Nachfolgereglung begegnen Verkäufer und Käufer einer schier unübersehbaren Menge

an potenziellen Problemen und Fragestellungen. Die Vorbereitung auf diese Fragen und Probleme ist von grundlegender Bedeutung für den Erfolg der Transaktion.

## **Wann sollte ich rechtzeitig mit der Planung anfangen?**

Bevor eine Nachfolgersuche beginnt, sollte ein umfassender Planungsprozess initiiert werden. Auch wenn die Übergabe noch einige Jahre in der Zukunft liegt, sollten erste Maßnahmen ergriffen werden. Viele Unternehmer hängen an ihrem Unternehmen und schieben die Gedanken an einen Rückzug aus dem Betrieb lange vor sich hin. Doch ein solches Vorgehen erschwert eine reibungslose Gestaltung der Übergabe und gefährdet damit sogar den Fortbestand des Unternehmens. Die DIHK berichtet, dass die erste Kontaktaufnahme zur IHK bei über 80 % der Unternehmer, die auf Nachfolgersuche sind, weniger als 2 Jahre vor dem gewünschten Übergabetermin liegt. In Abhängigkeit von der Betriebsgröße, sollte ein Übergabezeitraum von bis zu fünf Jahren eingeplant werden

(dies beinhaltet eine Kennenlernphase, Know-how-Übergang, Personalentwicklung, Kaufpreisfindung und Finanzierung).

## Wo finde ich einen geeigneten Nachfolger?

Etwa die Hälfte der Unternehmer wünscht sich einen Nachfolger aus der Familie. In der Realität kann dies jedoch nur in ca. 36 % der Fälle tatsächlich realisiert werden. Auf der Suche nach einem Nachfolger sollte also eine Vielzahl von Kommunikations- / Kontaktkanälen angesprochen werden, um einen Nachfolger zu finden, der sowohl fachlich als auch betriebswirtschaftlich und sozial geeignet ist, das Unternehmen weiter zu führen. Dabei gilt es auch weitere Interessengruppen (wie Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten) in den Prozess mit einzubeziehen.

## Was ist mein Unternehmen wert?

Sie haben sich entschieden Ihr Unternehmen zu verkaufen, die Unternehmensnachfolge einzuleiten und auch bereits einen geeigneten Interessenten als Nachfolger identifiziert. Doch selbst wenn ein Kaufinteressent gefunden ist, der alle Anforderungen erfüllt, steht vor einer Übernahme die Verhandlung über den Kaufpreis. Naturgemäß besitzen Käufer und Verkäufer unterschiedliche Vorstellungen über den Kaufpreis. Während emotionale Bindung und positive konjunkturelle Entwicklung auf Seiten des Verkäufers die Kaufpreisvorstellung steigern, senken Risiko und eventueller Investitionsbedarf die Zahlungsbereitschaft eines potenziellen Käufers. Um ein reibungsloses Verkaufsverfahren zu gewährleisten, sollte gegebenenfalls eine externe Unternehmensbewertung nach IDW-Standard 1 durchgeführt werden.

## Wie kann die Übernahme finanziert werden?

Ist der Kaufpreis ausgehandelt, so wird sich für den Käufer in aller Regel die Frage der Finanzierung stellen. Die Möglichkeiten sind groß: Zwischen Bankkrediten, Unternehmerdarlehen, Beteiligungskapitalgebern, Eigenmitteln, Bürgschaften und Fördermitteln gilt es den besten Finanzierungsmix herauszufinden und Förderanträge zu stellen. Dabei schauen die Kapitalgeber nicht nur auf den aktuellen Zustand des Unter-

nehmens, sondern prüfen auch die Vorstellungen sowie Strategien, Qualifikation und Bonität des potenziellen Käufers. Die Erstellung eines überzeugenden Fortführungskonzeptes ist das A und O der Kapitalbeschaffung und hält allerlei Fallstricke bereit.

All diese Punkte können und sollten der Unternehmer und der Nachfolger nicht alleine bedenken müssen. Ein fähiger und engagierter Berater, der neben der fachlichen Ausbildung auch eine langjährige Erfahrung im Bereich der Unternehmensnachfolge aufweisen kann und die zur Verfügung stehenden Fördermittel zu nutzen weiß, stellt einen wertvollen Partner dar. Das Zusammenbringen der richtigen Personen (wie z.B. auch Steuerberater, Rechtsanwalt etc.) zur richtigen Zeit und das Gewährleisten eines möglichst reibungslosen Ablaufs spart nicht nur Zeit und Nerven, sondern kann auch essentieller Faktor für den erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens sein.

Gern beraten wir Sie zum Thema Unternehmensnachfolge und stehen Ihnen von der Unternehmensbewertung über die Nachfolgersuche bis hin zur Durchführung kompetent zur Seite.

Nutzen Sie doch einfach  
unser Beratungstool Unternehmens-  
kurzbewertung, um die Frage zu klären,  
„Was ist mein Unternehmen  
überhaupt Wert?“

Vereinbaren Sie ein erstes  
kostenfreies und persönliches  
Gespräch.



### Kontakt:

GBM-GESELLSCHAFT FÜR  
UNTERNEHMENSBERATUNG UND  
BETRIEBLICH ANGEWANDTE MATHEMATIK MBH

**Maria Schneider**

*Geschäftsführerin*

Wachauer Straße 9

04299 Leipzig

*Telefon: 0341 / 8617221*

*info@gbm-beratung.de*