

Nachfolgeberatung: Worauf Sie unbedingt achten sollten.

Nachfolge /
Mergers & Acquisitions

Von Johannes Müller

Die laufenden Geschäfte und zukünftige Geschäftsvorhaben stellen an einen Unternehmer besondere Anforderungen. Eine der größten Herausforderungen stellt aber die Nachfolgeregelung dar. Schließlich bereitet ein Unternehmer hier nicht nur seinen Ruhestand vor, sondern stellt zugleich die Weichen für den weiteren bzw. zukünftigen Erfolg seiner Firma. Dabei ist die Nachfolgeregelung nicht als kurzfristiges Szenario zu verstehen. Stattdessen handelt es sich hierbei quasi um eine permanente Unternehmensaufgabe.

Nachfolgeregelung: Verschiedene Optionen stehen zur Verfügung

Je eher ein Unternehmer mit der Suche nach der passenden Nachfolgelösung beginnt, desto unspektakulärer und entspannter läuft später die Betriebsübergabe ab. Dabei hat jeder Unternehmer mehrere Optionen zur Auswahl. Zum einen kann er innerhalb der eigenen Familie einen geeigneten Nachfolger ausfindig machen. Oder aber er begibt sich auf die Suche nach einer externen Lösung. Zum anderen ist auch ein Verkauf des Unternehmens eine mögliche Option. Er kann aber auch ein Management installieren und unterstützend für einen vorab definierten Zeitraum die Beraterfunktion ausüben.

Nachfolgeberater muss Schwierigkeiten und Besonderheiten kennen

Dieser Prozess ist ungemein zeitintensiv, erfordert absolute Sorgfalt sowie eine thematische Fokussierung und benötigt nicht zuletzt eine vollkommen objektive Sichtweise. Alles gute Gründe für das Engagieren eines externen Beraters, der in der Nachfolgeregelung seine Schwerpunktkompetenz besitzt. Gerade im Hinblick auf ein Familienunternehmen ist themenspezifisches Know-how unabdingbar. Aus unserer langjährigen Erfahrung als Spezialist für die Nachfolgeregelung in mittelständischen Unternehmen und vor allem in Familienbetrieben wissen wir, welche Schwierigkeiten und Besonderheiten sich in diesem Umfeld ergeben.



Johannes
Müller

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)

Sparkassenbetriebswirt
Finanzkommunikation
Unternehmenssteuerung
Nachfolgeregelungen

„Die Nachfolgeregelung ist ein äußerst komplexer Vorgang.

Eine sorgfältige Vorbereitung und eine professionelle Umsetzung sind unerlässlich, um eine passende Nachfolgeregelung zu installieren.“

Große Bandbreite an Aufgaben ist zu bewältigen

Ein professioneller Berater muss sich diesbezüglich um Vorbereitung, Konzeption bzw. Planung und auch das Realisieren der gefundenen Nachfolgeregelung intensiv kümmern. Dabei darf der Arbeitsaufwand nicht unterschätzt werden. Schließlich liegt ein hoher Informationsbedarf vor. Angefangen von der Unternehmensbewertung über die korrekte Erfassung der rechtlichen und emotionalen Unternehmenssituation bis hin zur Auseinandersetzung bzw. Analyse des Unternehmensumfelds reicht die Bandbreite an Aufgaben.

Der Erfahrungshintergrund ist ein entscheidender Faktor

Wichtig ist dabei, dass der Berater bereits über einen Erfahrungshintergrund als Managementberater hat und in der Lage ist, einerseits Risikoszenarien bezüglich der Nachfolgeregelung zu identifizieren. Wird eher eine Verkaufslösung angestrebt, sollte der Berater zudem über ein ausgeprägtes technisch-wirtschaftliches Schnittstellenverständnis und bestenfalls auch über Transaktionserfahrungen verfügen. Außerdem sind sowohl industrielle Expertise als auch Branchenerfahrungen gefragt, wenn es zum Beispiel um die Einschätzung von Verkehrswerten oder der nachhaltigen Ertragskraft geht.

Vertrauen und Objektivität als Voraussetzung

Gerade im Hinblick auf regionale Spezifikationen (Markt- und Wettbewerbssituation, Unternehmensumfeld etc.) ist eine auf die Nachfolgeregelung spezialisierte Wirtschaftsberatung einem überregionalem Beratungsunternehmen jederzeit vorzuziehen. Allerdings sollten dabei keinerlei Verbindungen oder Beziehungen zwischen Unternehmen und Berater bestehen, denn neben Vertrauen steht bei der Nachfolgeberatung vor allem die Objektivität im Vordergrund. Daher dürfen Berater gegenüber einem Unternehmen bzw. seinem Mandanten nicht in irgendeiner Form vorbelastet sein. So können sie dann dem Unternehmer, der eine Beratung bezüglich der Nachfolgeregelung wünscht, völlig unvoreingenommen gegenüberstehen.

Planung der Nachfolge

- Frühzeitig das Thema angehen, da das Finden einer geeigneten Nachfolgelösung eine lange Vorbereitung und eine äußerst gute Planung erfordert.
- Einen kompetenten und in der Nachfolgethematik erfahrenen Berater zur Unterstützung hinzuziehen.
- Den genauen Wert des Unternehmens ermitteln.
- Anforderungsprofil (Kenntnisse, Fähigkeit, Soft Skills etc.) für den potentiellen Nachfolger erstellen.
- Stärke- und Schwächen-Analyse potentieller Kandidaten anfertigen.
- Steuerliche Aspekte bei der Übergabe des Unternehmens an einen Nachfolger beachten.
- Prüfen, ob einer Übergabe eventuell andere erbrechtliche, gesellschaftsvertragliche oder testamentarische Regelungen gegenüberstehen bzw. widersprechen.
- Mögliche Pflichtteilsansprüche müssen geprüft und eingeplant werden.
- Sämtliche Entscheidungsträger frühzeitig von der gefundenen Nachfolgelösung informieren.
- Genaue Terminierung des Übergabetermins vornehmen sowie einen konkreten Ablauf- und Zeitplan zur Einweisung bzw. Einarbeitung des Nachfolgers erstellen.