

Unternehmensnachfolge rechtzeitig vorbereiten

Vor allem in wirtschaftlich erfolgreichen Zeiten vernachlässigen viele Unternehmer das Thema Unternehmensnachfolge.

Konsequenz: Eigentlich wertvolle Unternehmen werden unter Preis verkauft oder schließen, weil sie kurzfristig keinen Nachfolger finden. Dies gilt es zu verhindern.

Ob das Unternehmen innerhalb der Familie oder an Dritte weitergegeben wird ist dabei unerheblich. Nur die Art und Weise der Vorbereitung unterscheidet sich. Eine gute rechtzeitige Vorbereitung der Weitergabe ist unabdingbar, um den erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens zu sichern.

Ziel der Übernahmepreparation ist es, das Unternehmen so aufzustellen und zu organisieren, dass es zukunftsfähig und für potentielle Übernehmer attraktiv ist.

Grundsätzlich gibt es folgende Möglichkeiten für den Fortbestand des Unternehmens:

1. Weitergabe innerhalb der Familie
2. Fortführung durch Fremdgeschäftsführer
3. Verkauf des Unternehmens an einen oder mehrere Mitarbeiter
4. Verkauf des Unternehmens an einen externen Nachfolger
5. Verkauf des Unternehmens an einen Investor oder Mitbewerber

Außerdem gibt es Mischformen.

Zu 1. Soll das Unternehmen von der kommenden Generation der Familie fortgeführt werden, so ist

diese auf die verantwortungsvolle Aufgabe vorzubereiten. Hierzu gehört eine entsprechende Ausbildung, eventuell mit Studium und beruflichen Erfahrungen, möglichst in vergleichbaren Betrieben. Zusätzlich sind Auslandserfahrungen wertvoll. Können sich mehrere Kinder vorstellen, Leitungsaufgaben im Unternehmen zu übernehmen, so ist auch die spätere Rollenverteilung festzulegen. Außerdem ist zu klären, was mit Geschwistern, die nicht mit in das Unternehmen eintreten, geschehen soll. Bleiben sie Teilhaber, werden sie ausgezahlt oder erhalten sie andere Werte?

Zu 2. Wird beabsichtigt, dass das Unternehmen zwar in der Hand der Familie verbleibt, jedoch diese nicht die operative Leitung übernimmt, so ist eine Fortführung durch Fremdgeschäftsführer möglich. In diesem Fall muss ein Kontrollgremium, zum Beispiel ein Beirat oder Aufsichtsrat, eingerichtet werden. Bei der Besetzung eines solchen Gremiums empfiehlt es sich, neben den Familienmitgliedern, auch Fachleute zu berufen, um fachliche Defizite und emotionale Entscheidungen auszuschließen.

Zu 3. Als „Management Buy Out“ wird ein Verkauf eines Unternehmens an einen oder mehrere Mitarbeiter bezeichnet. In diesem Fall sollten die Erwerber eventuelle Wissensdefizite aufarbeiten, das heißt, ein Techniker sollte sein betriebswirtschaftliches Wissen durch

Weiterbildungen ergänzen, ein Kaufmann hingegen sein technisches Wissen. Darüber hinaus sind alle Schritte für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit durch den/die Käufer zu leisten, wie zum Beispiel die Erstellung eines Businessplans und die Finanzierung.

Zu 4. Im Gegensatz bezeichnet „Management Buy In“ den Verkauf an einen oder mehrere Käufer, die das Unternehmen selbst leiten wollen.

Zu 5. Der Verkauf des Unternehmens an einen Investor oder Mitbewerber führt in der Regel dazu, dass dieser es in seine Strukturen integriert. Dies geht in der Regel mit großen Veränderungen einher, zu denen der Verkäufer bereit sein muss.

Die Ausführungen zeigen, dass das Vorgehen von der gewünschten Zukunft des Unternehmens abhängt. Weitere Themen, wie Unternehmenswert, Vermarktungsstrategie, arbeitsrechtliche Aspekte, ... erläutern wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.

Liesenkötter Consulting berät und begleitet Unternehmer und Existenzgründer seit 2017.

Näheres finden Sie unter www.lie-con.de oder rufen Sie uns an: **07553 918 795**