

Unternehmensnachfolge

Teil 3: die familienexterne Nachfolge

Wie lerne ich einen ernsthaften, fachlich qualifizierten und solventen Käufer kennen, ohne meine Verkaufsabsichten zu früh veröffentlichen zu müssen

Wie viele Unternehmen haben keinen familieninternen Nachfolger?

Offizielle Erhebungen sagen aus, dass schon heute knapp 60% der Betriebe an externe Nachfolger verkauft und übergeben werden müssen, weil der familieninterne Nachfolger fehlt. Diese Tendenz nimmt von Jahr zu Jahr zu.

Damit wird der Unternehmer immer häufiger gezwungen, sein Unternehmen auf dem allgemeinen Unternehmensmarkt anzubieten, wenn er nicht Gefahr laufen will, dass sein Unternehmen zu spät einen oder schlimmsten Falls gar keinen Nachfolger findet und daher geschlossen werden muss.

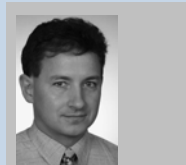
Um diese über Jahre geschaffenen Unternehmenswerte, das damit verbundene Know-how und die im Unternehmen entstandenen Arbeitsplätze nicht leichtsinnig aufs Spiel zu setzen, sollte der Unternehmer bereit sein, sich rechtzeitig mit diesem Thema zu beschäftigen und sich auch von kompetenten Fachleuten beraten zu lassen.

Gibt es Interessenten für mein Unternehmen?

Dies ist eine sehr häufig gestellte Frage von Unternehmern, welche sich ernsthaft mit diesem Thema beschäftigen.

Die Frage kann in der Regel dahingehend beantwortet werden, als dass es auf dem Markt ausreichend Kaufinteressenten gibt, welche sich im Sinne einer Unternehmensübernahme selbständig machen

wollen oder ihr bereits bestehendes Unternehmen erweitern möchten. Viel entscheidender ist die Frage, ob die geeigneten möglichen Partner überhaupt jemals die Gelegenheit bekommen, sich persönlich kennen zu lernen.



Ulf Herfurth
Unternehmenskontor für
Deutschland GmbH
Tel. 03 51 / 48 52 54 1

Wie kann ein Berater sie bei der externen Unternehmensnachfolge unterstützen?

Der als Projektleiter beauftragte Berater hat verschiedene zentrale Funktionen und Aufgaben zu erfüllen. Er betreut den verkaufswilligen Unternehmer vom ersten bis zum letzten Schritt auf dem Weg zu einer geordneten und zielgerichteten

Unternehmensübergabe. Beim Projektleiter laufen sämtliche Informationen zusammen. Er sorgt dafür, dass die Beteiligten die richtigen Schritte zum richtigen Zeitpunkt durchführen. Als Erstes qualifiziert er das Unternehmen und recherchiert bzw. selektiert dann zielgerichtet Kaufinteressenten. Diese werden wiederum eingehend auf Ernsthaftigkeit, fachliche Eignung und Bonität geprüft, bevor der Unternehmer sie kennen lernt. Dazu können ggf. auch schon erste Gespräche mit einer / der Hausbank geführt werden. Dieses Selektionsverfahren trennt die Spreu vom Weizen und der Unternehmer hat nur Kontakt zu denjenigen Kaufinteressenten, welche grundsätzlich seinen Anforderungskriterien entsprechen. Die Einsätze der auf beiden Seiten tätigen Steuerberater und Rechtsanwälte sind zu koordinieren, zu terminieren und inhaltlich zielgerichtet aufeinander abzustimmen. Damit wird u.a. sichergestellt das ein aus steuerlichen Aspekten optimaler Kaufpreis erzielt wird, sowie das in einem Kaufvertrag zu diesem Zwecke Regeln z.B. zur Sicherstellung der tatsächlichen Kaufpreiszahlung, des Umfangs der übernommenen Mängelgewährleistung und auch mit dem Betriebsübergang verbundene arbeitsrechtliche Fragestellungen definiert werden. Die Arbeit für den Projektleiter ist in der Regel dann abgeschlossen, wenn ein gültiger Kaufvertrag beidseitig unterzeichnet vorliegt.

Wie kann die Vertraulichkeit sichergestellt werden?

Die zentrale Aufgabenstellung im gesamten Ablaufprozess einer Nachfolgeregelung ist die Sicherung einer größtmöglichen Vertraulichkeit.

Wenn ein Unternehmer die Nachfolge allein und ohne die Hilfe qualifizierter Partner angehen will, dann ist die Gefahr sehr groß, dass schon nach den ersten direkten Kontakten zu möglichen Kaufinteressenten der Informationsfluss nicht mehr gesteuert werden kann. Die Informationen können eine gefährliche Eigendynamik bekommen, welche den erwünschten Verkaufswert reduzieren oder schlimmstenfalls einen Unternehmensverkauf ganz unmöglich machen. Es ist nicht auszuschließen, dass Dritte eine Erwerbsabsicht nur vorgeben und Verhandlungen nur dazu nutzen wollen, Informationen über einen Wettbewerber in Erfahrung zu bringen.

Möchte man dies verhindern, sollte man anfragende oder mögliche Investoren extern prüfen und qualifizieren lassen. So bleiben die eigenen Interessen und Informationen am längsten geschützt.

Wie lerne ich den passenden Nachfolger kennen?

Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten einen externen Nachfolger zu suchen. Diese sind für ein suchendes Unternehmen ohne fremde Hilfe schwer überschaubar bzw. nutzbar. Die Wahrung der Anonymität des Unternehmens und eine möglichst effektive Suche ist oft ohne die Hilfe von qualifizierten externen Partnern / Beratern nicht möglich.

Bevor eine gezielte Selektion eines zukünftigen Nachfolgers durchgeführt werden kann, muss im Gespräch zwischen dem Unternehmer und dem Berater (Projektleiter), welcher den Prozess oder die Abfolge steuert, festgestellt werden, welchen Anforderungen ein möglicher Nachfolger gerecht werden muss. Diese Informationen dienen dem Projektleiter als wichtige Selektionsbasis bei der Recherche von Kaufinteressenten und Investoren auf dem regionalen, nationalen oder internationalen Markt.

Netzwerk

Unternehmensnachfolge



Information & Beratung
Suchen & Finden
Qualifizierung & Schulung

■ Netzwerk Unternehmensnachfolge

- Rechtsanwälte
- Steuerberater
- Banken
- Bildungseinrichtungen
- Berater

Eisenbeis & Reinhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Windthorststraße 17
99096 Erfurt | 99096 Erfurt
erfurt@eisenbeis-reinhardt.de
www.eisenbeis-reinhardt.de

ETL-SCS AG Steuerberatungsgesellschaft mbH
Windthorststraße 18 | 99096 Erfurt
scs-erfurt@etl.de
www.etl.de

Sparkasse Mittelthüringen
Anger 25/26 | 99084 Erfurt
info@sparkasse-mittelthueringen.de
www.sparkasse-mittelthueringen.de

Unternehmenskontor für Deutschland GmbH
Königsbrücker Straße 68 | 01099 Dresden
gl@unternehmenskontor.de
www.unternehmenskontor.de

Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V.
Außenstelle Weimar
Platz der Demokratie 5 – Reithaus | 99423 Weimar
info@weimar.bwtw.de
www.weimar.bwtw.de

IHK – Erfurt
Weimarische Straße 45
99099 Erfurt

Berndt Kutschan
Telefon: 03 61 / 34 84 – 2 22
Telefax: 03 61 / 34 85 – 9 75
kutschan@erfurt.ihk.de
www.erfurt.ihk.de
www.change-online.de