

Unternehmensnachfolge

Professionell gestalten und vorbereiten

exact Beratung GmbH, Wetzlar

Unternehmensnachfolge



Wir über uns

exact Beratung GmbH
Karl-Kellner-Ring 23
35576 Wetzlar

Gegründet: Januar 2003
Geschäftsführer Dirk Olbrich
Mitarbeiter: Zurzeit 3 feste Mitarbeiter
Telefon: 06441/447998-0
Internet: www.exact-beratung.de

Geschäfts-
gegenstand

Betriebswirtschaftliche Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen

- Gründung
- Nachfolge
- Soforthilfe
- Unternehmenscheck
- Rating

Das Team



Dirk Olbrich
Geschäftsführer

Unternehmensnachfolge
Finanzierung
Sanierung



Jens Olbrich

Existenzgründung
Finanzierung
Sanierung



Axel Blecher

Existenzgründung
Finanzierung
Unternehmensbewertung

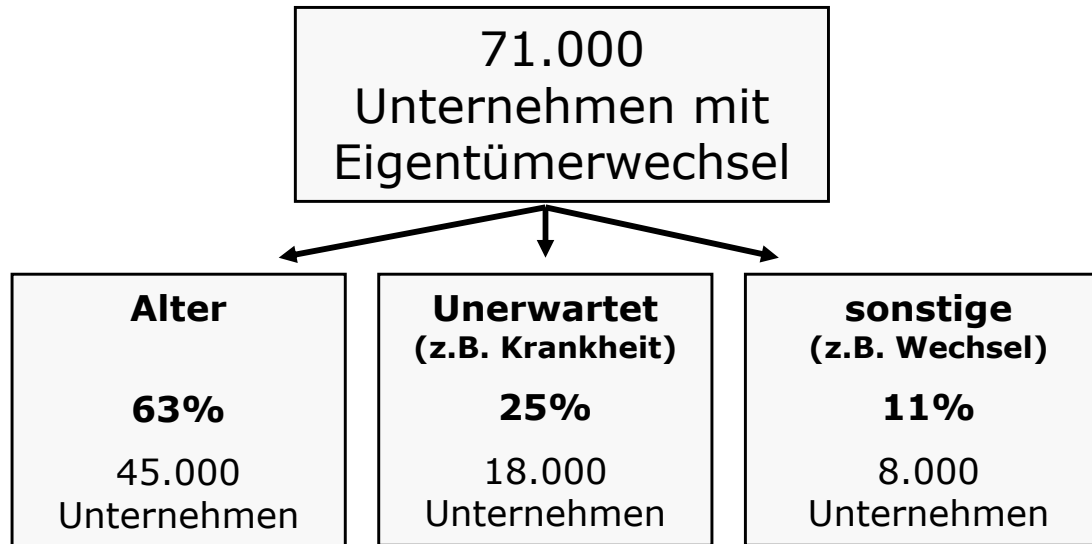
Unternehmensnachfolge

Jährlich werden in Deutschland ca. 71.000 Unternehmen an die nächste Generation übergeben

Das zentrale Problem ist die Suche nach einem geeigneten Nachfolger

Familieninterne Nachfolge bei ca. 50% der Unternehmen (vor 5 Jahren noch ca. 75%)

Gründe der Übertragung



Nachfolgeregelung

Übergabe an Familienmitglieder 46%

Verkauf (an größere Firmen, Investmentgesellschaften) 19%

Externe Manager (Management Buy In) 16%

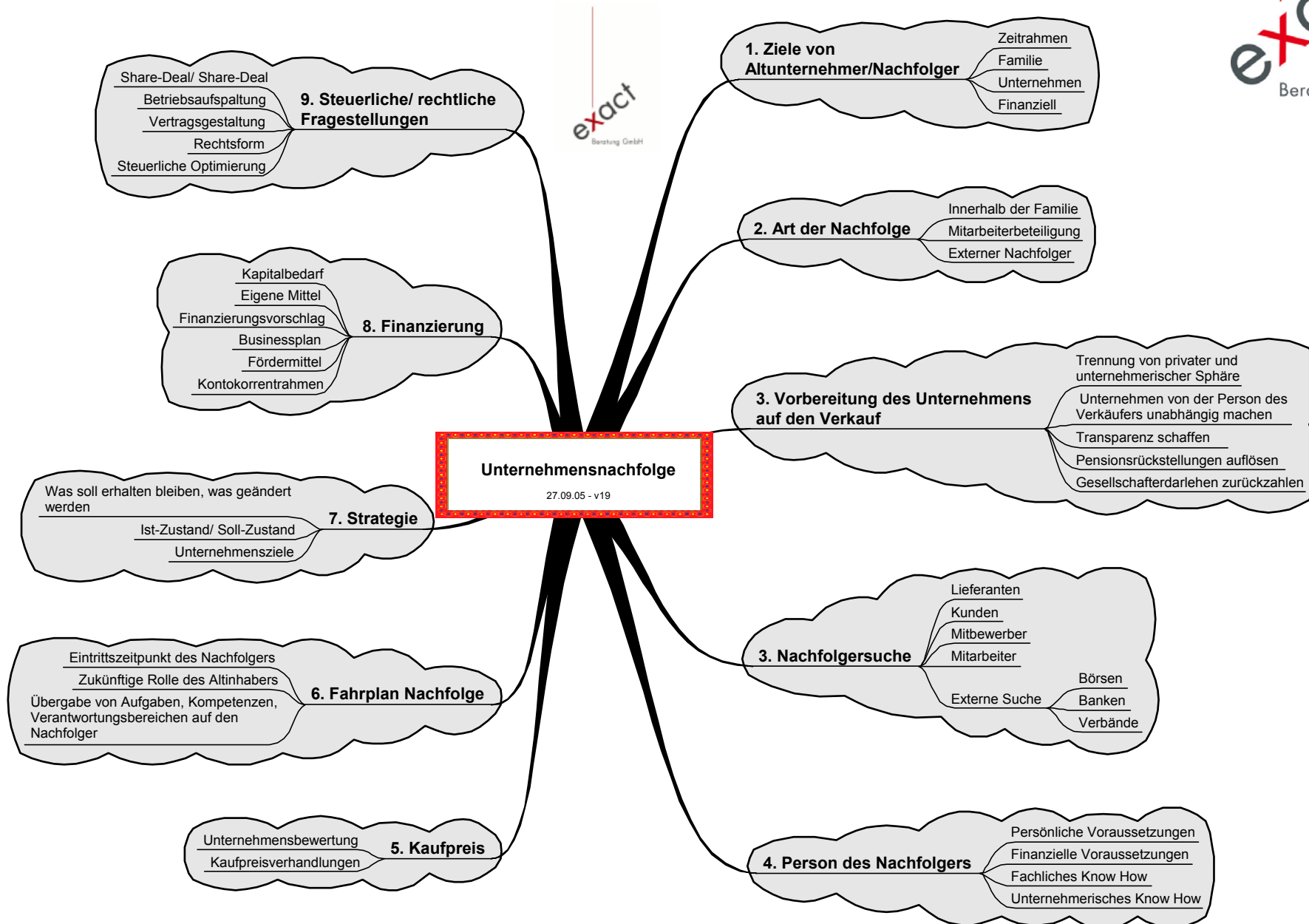
Mitarbeiter (Management Buy Out) 12%

Liquidation mangels Nachfolger 7%

Übersicht grundsätzlicher Handlungsoptionen

Aufnahme eines strategischen Partners	Nachfolgeregelung innerhalb der Familie	Going Public (Börsengang)
Fremdmanagement	(Teil-) Veräußerung des Unternehmens	Auflösung des Unternehmens
Management Buy In (Übernahme durch externes Management)	Mitarbeiterbeteiligung	Management Buy Out (Übernahme durch eigenes Management)

Unternehmensnachfolge



Zielkonflikte bei einer Unternehmensnachfolge

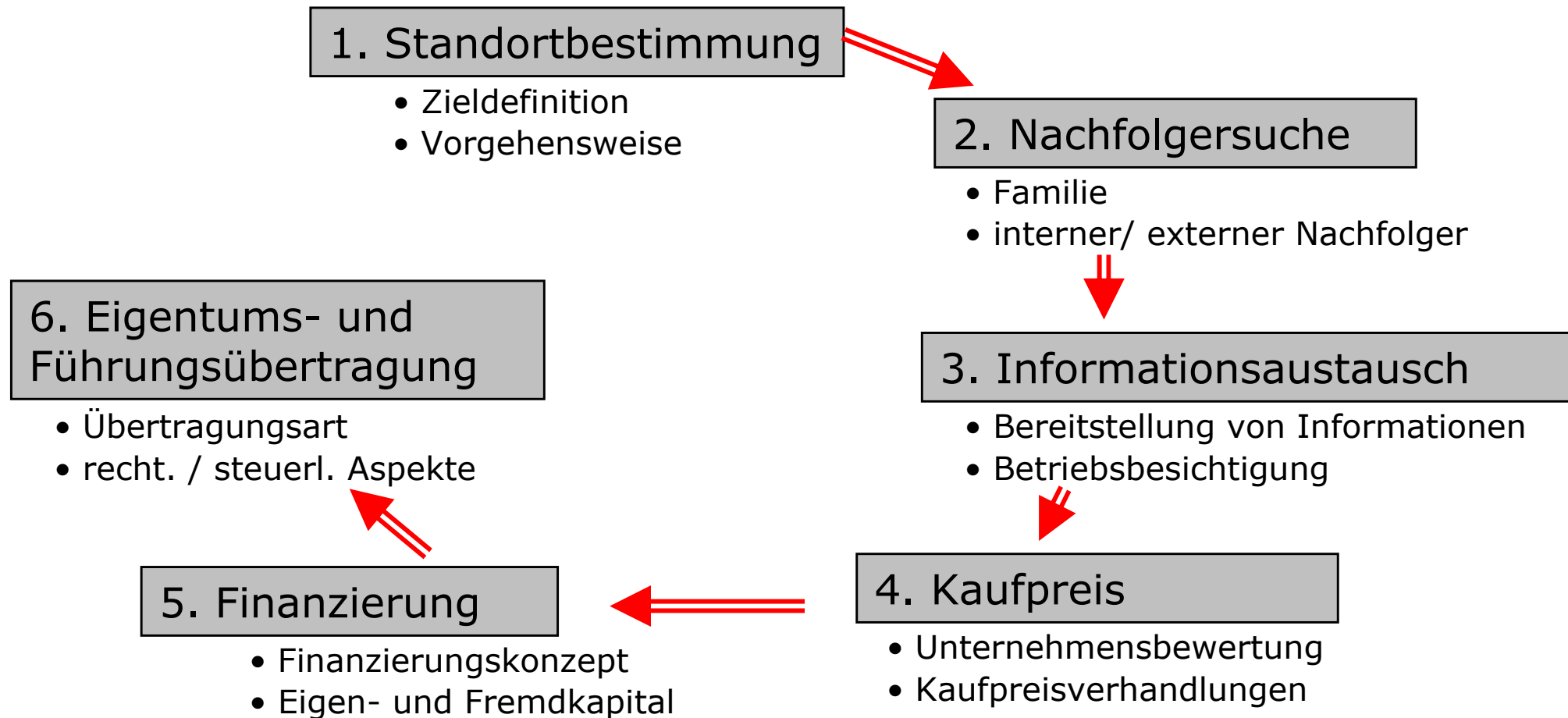
Ziele des Übergebers

- Hoher Kaufpreis
- Sicherstellung der Altersvorsorge
- Konfliktvermeidung
- Sicherung des Einflusses im Unternehmen

Ziele des Nachfolgers

- Niedriger Kaufpreis
- Wirtschaftliche Gegenleistung
- Entscheidungsfreiheit

Prozessschritte bei Veräußerungsprozessen



Fünf Faktoren erfolgreicher Unternehmensnachfolgen

1. Frühzeitige Nachfolgeplanung
2. Effiziente Nachfolgersuche
3. Zielgerichtete Vorbereitung auf den Verkauf
4. Optimale Finanzierungsstruktur
5. Überlegtes Nutzen von Gestaltungsspielräumen

1. Frühzeitige Nachfolgeplanung



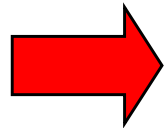
Ziel und Zweck der Nachfolgeplanung

Während die Unternehmer mit den unterschiedlichsten Fragestellungen das Tagesgeschäftes konfrontiert werden, wird in der Regel viel zu spät über die Unternehmensnachfolge nachgedacht.

Ziel:

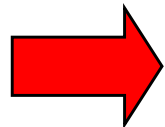
Eine der wichtigsten Entscheidungen im Unternehmerleben gründlich vorbereiten

Die häufigsten Fehler bei der Nachfolgeplanung



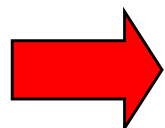
Zu langes Festhalten an Familiengesellschaft ohne wirklich offene Kommunikation und Berücksichtigung von Neigungen/ Qualifikationen.

- Prozess wird verzögert/ Unternehmenswert sinkt



Bei der Suche nach einem Nachfolger sehen wir mal ganz in Ruhe, wer da so kommt.

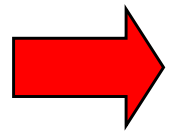
- Prozess dauert und wird nicht professionell betrieben



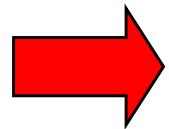
Im wesentlichen ist die Richtung klar, ich hole daher nur punktuell Rat.

- Hohe Risiken durch Nichtsteuerbarkeit des Prozesses

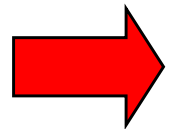
Daher muss ein Unternehmensverkauf ein professionelles Projekt werden!!



Klare Definition des Ziels nach vorheriger gründlicher Analyse

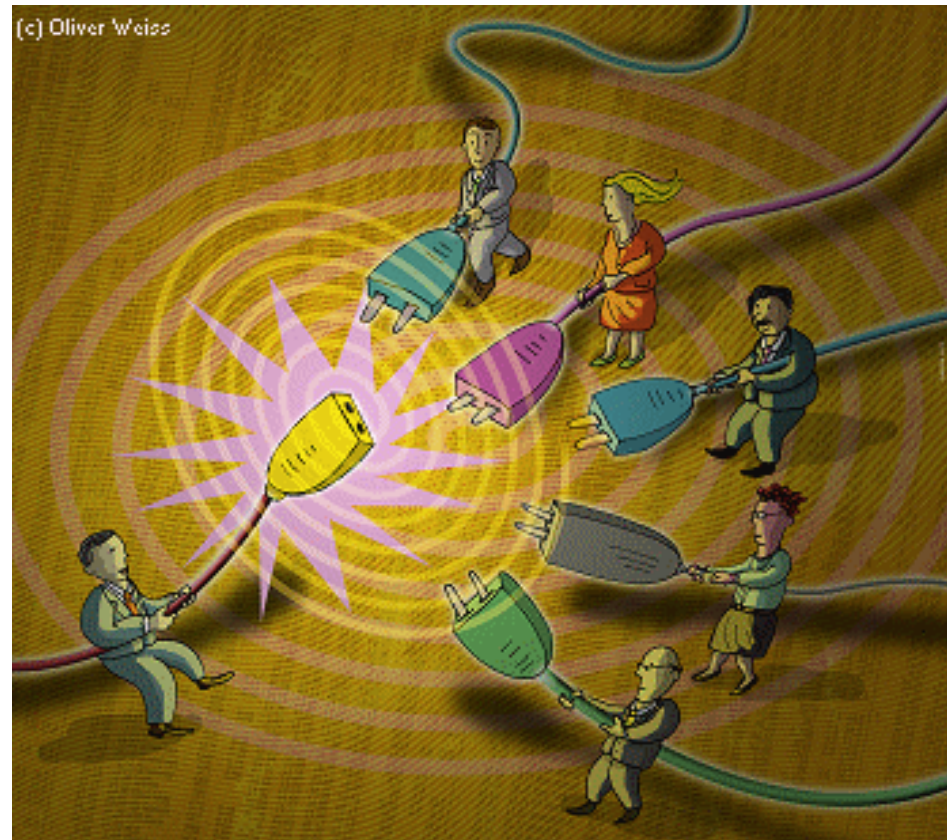


Zeitplanung

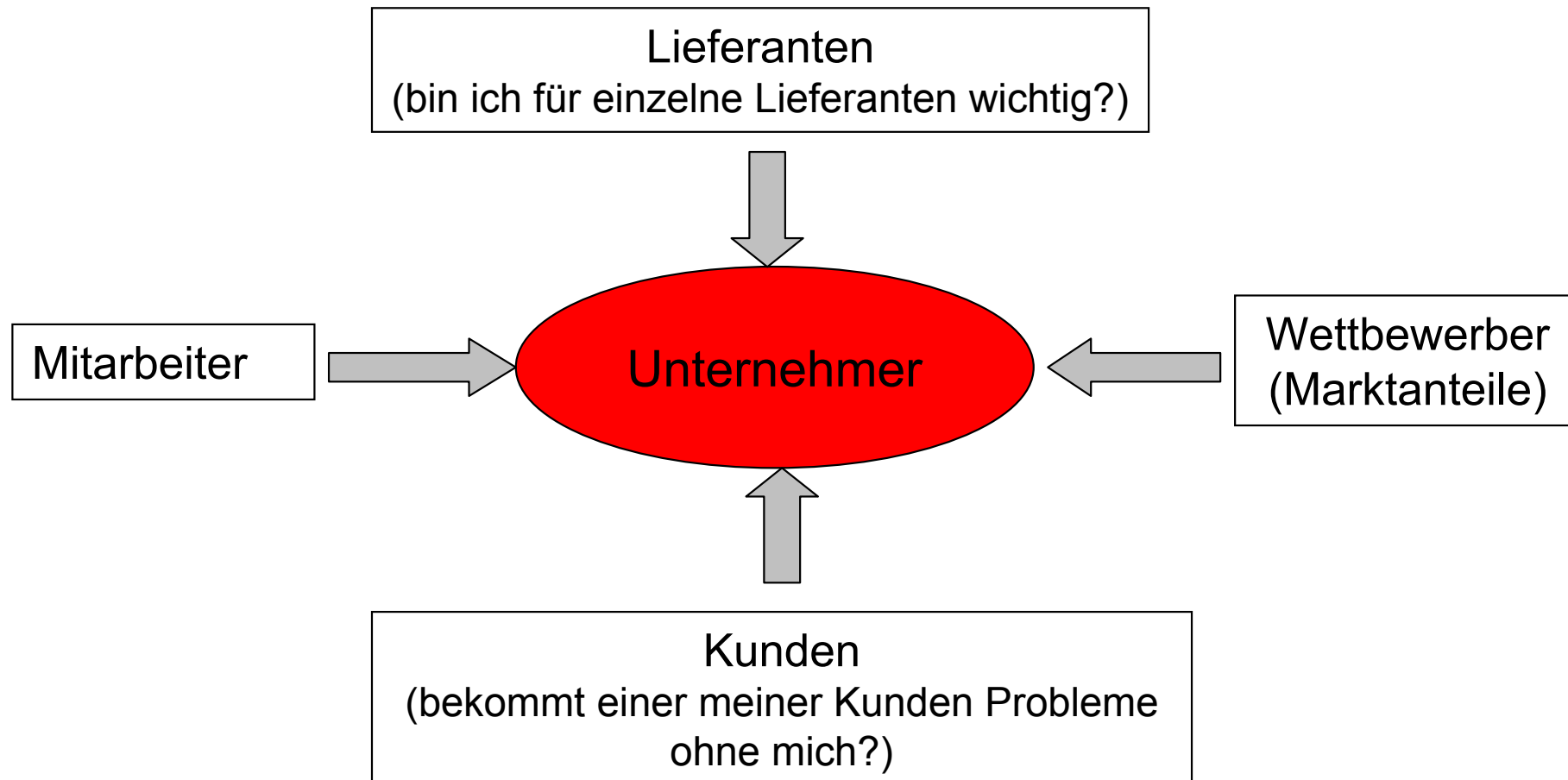


Projekt benötigt Projektleitung/ Beratung

2. Effiziente Nachfolgersuche



Nachfolger kommen häufig aus dem direkten Umfeld des Unternehmens



Verkauf an fremde Dritte

Nachfolgebörsen(z.B. www.change-online.de)

Verbände & Kammern

Banken

M&A Berater

3. Zielgerichtete Vorbereitung auf den Verkauf („Die Braut schmücken“)



Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf

- Trennung von privater und unternehmerischer Sphäre
- Unternehmen von der Person des Verkäufers unabhängig machen
- Handlungsfähigen Verkäufer schaffen
- Forderungen eintreiben
- Bürgschaften und Verbindlichkeiten löschen
- Zweite Managementebene installieren
- Transparenz schaffen
- Pensionsrückstellungen auflösen
- Gesellschafterdarlehen zurückzahlen

Regeln für den Übergeber:

1. Fangen Sie mit der Nachfolgeplanung früh an und nehmen Sie sich ausreichend Zeit und Ruhe
2. Sorgen Sie rechtzeitig für eine alternative Beschäftigung und eine ausreichende Altersversorgung – unabhängig vom Unternehmen
3. Reden Sie in der Familie offen miteinander – auch und gerade über schwierige Themen und Konflikte
4. Sorgen Sie für klare Verhältnisse – bei der Verteilung der Anteile wie bei der operativen Führung des Unternehmens
5. Drängen Sie Ihre Kinder nicht zur Nachfolge – weder direkt noch indirekt
6. Seien Sie ehrlich bei der Einschätzung der Fähigkeiten Ihrer Kinder
7. Verhindern Sie, dass Ihr Nachfolger zu früh ins Unternehmen eintritt
8. Vereinbaren Sie einen Zeitplan für die Übergabe und legen Sie den Zeitpunkt Ihres Ausscheidens verbindlich fest
9. Verabreden Sie Regeln mit dem Nachfolger
10. Widerstehen Sie der Versuchung, auch nach Ihrem offiziellen Ausscheiden eine Art „Ober-Geschäftsführer“ zu spielen

Regeln für den Nachfolger:

1. Treten Sie die Nachfolge nur an, wenn Sie dies wirklich wollen
2. Treten Sie die Nachfolge nur an, wenn Sie dies auch können
3. Streben Sie erste Karriereschritte ausserhalb des Familienunternehmens an
4. Klären Sie die Verhältnisse zu Eltern und Geschwistern, bevor Sie in das Unternehmen eintreten
5. Stellen Sie sicher, dass Sie von Anfang an eigene unternehmerische Verantwortung übernehmen
6. Bestehen Sie auf einen verbindlichen Zeitplan für die Übergabe
7. Vereinbaren Sie Regeln mit dem Übergeber
8. Passen Sie das Unternehmen nach der Übergabe an Ihre eigenen Stärken an
9. Erwarten Sie nicht zu viel vom Übergeber
10. Die Nachfolge betrifft nicht nur den Übergeber und den Nachfolger – sondern auch den eigenen Lebenspartner und die Kinder

4. Optimale Finanzierungsstruktur



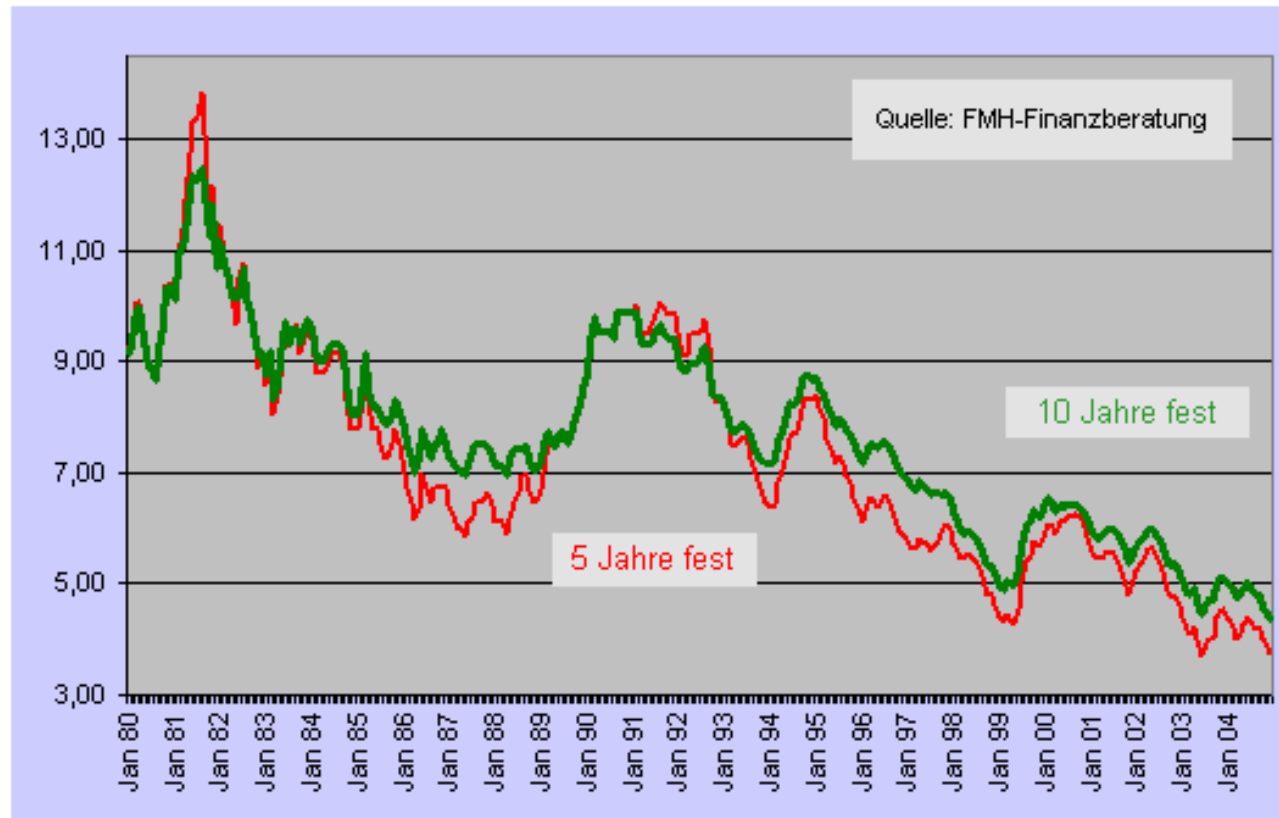
Finanzierungsfehler als Insolvenzgrund

Nach Angaben der KfW sind bei rund 70
Prozent der Insolvenzen
Finanzierungsfehler zumindest eine
Ursache für die Pleite.

Die Bausteine eines Finanzierungskonzeptes

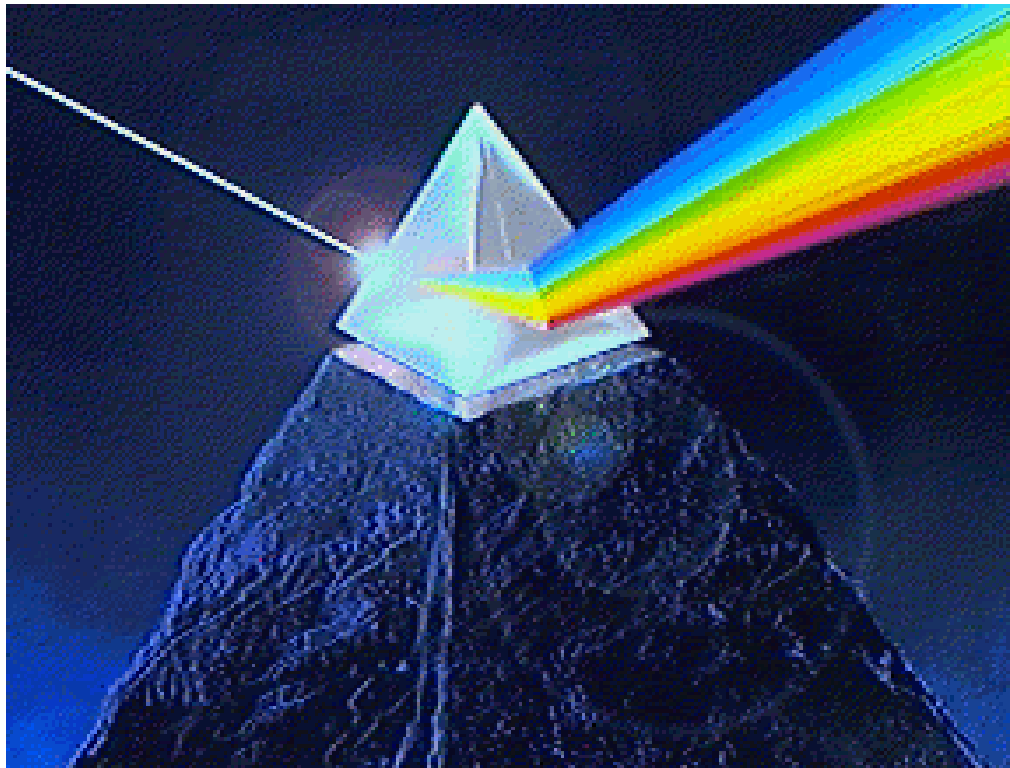
Eigenkapital	Eigenes Eigenkapital	Nachfolger, Gesellschafter, Beteiligungsgesellschaft, Förderinstitute (KfW)
	Beteiligungskapital	
	EK-Hilfe	
Mezzaninekapital	Stille Beteiligung	Banken, Beteiligungsgesellschaften, Förderinstitute (KfW)
	Genussrechte	
	Nachrangdarlehen	
Fremdkapital	Kredit der Hausbank	Banken, Förderinstitute (KfW)
	Förderprogramme	
	Verkäuferdarlehen	

Zinsentwicklung seit 1980



!!! Aufgrund der historisch niedrigen Zinsen sind die Konditionen für Finanzierungen aktuell so gut wie selten zuvor.!!!

5. Überlegtes Nutzen von Gestaltungsspielräumen

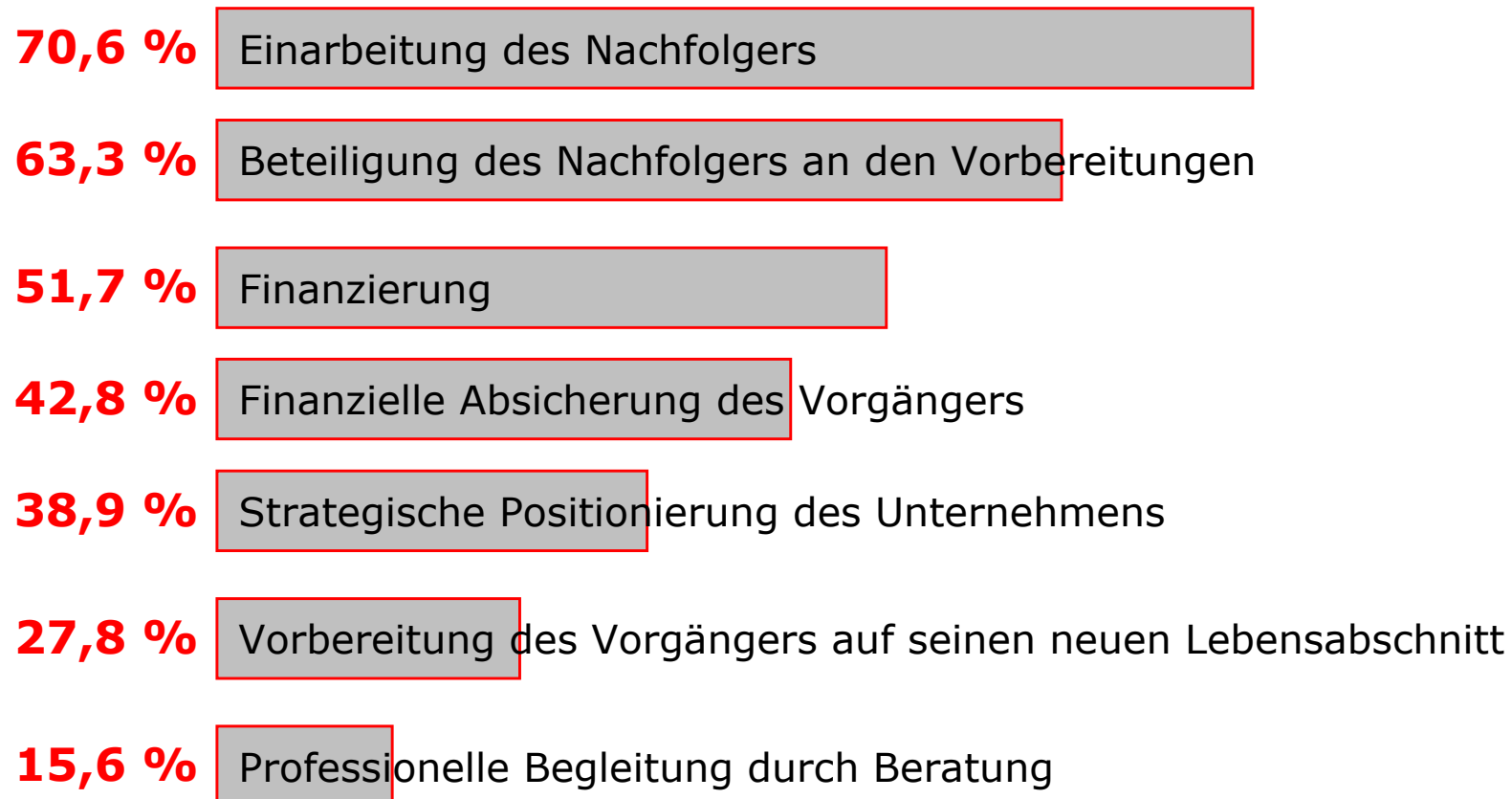


Unternehmensnachfolge

Wichtige Gestaltungselemente einer Unternehmensnachfolge

-  Asset-Deal
-  Share-Deal
-  Schrittweise Übertragung
-  Übergangsphase
-  Zahlungsmodalitäten
-  Betriebsaufspaltung

Bedeutung einzelner Faktoren für den Erfolg der Unternehmensnachfolge



Quelle: IfM Bonn 2004

**“Ich bedanke mich für Ihre
Aufmerksamkeit”**

Besuchen Sie uns im Internet unter
www.exact-beratung.de