



Möglichkeiten zur Regelung der Unternehmensnachfolge

Ab dem fünften Lebensjahrzehnt, spätestens aber bei Überschreiten des sechzigsten Lebensjahrs sollten sich Unternehmer Gedanken machen über eine Nachfolgeregelung. Dies ist ein Thema fernab des Tagesgeschäfts, aber von immenser Bedeutung, wenn es um den nachhaltigen Erfolg des eigenen Unternehmens geht. Ein solcher Erfolg, auch nach dem eigenen Rückzug, liegt jedem Unternehmer sehr am Herzen.

Was für Möglichkeiten gibt es für die Unternehmensnachfolge? Dies ist immer sehr spezifisch und hängt von vielen Faktoren ab. Die folgende Übersicht gibt eine kurze Zusammenfassung der grundsätzlichen Optionen.

Übergabe an die nächste Generation:

Übertragung der Anteile an ein Familienmitglied, das Interesse an der Übernahme der Unternehmensführung hat und auch die ausreichenden Qualifikationen besitzt. Hier sind verschiedene Details zu klären, von der Abfindung evtl. weiterer Familienmitglieder bis hin zu steuerlichen Auswirkungen. Gerade der steuerliche Punkt ist sorgfältig zu analysieren, denn die geplante Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer sieht eine steuerlich begünstigte Übergabe der Unternehmensanteile nur bei einer Haltefrist von 15 Jahren (mit beachtlichen Einschränkungen der unternehmerischen Freiheit) vor; andernfalls kann

rückwirkend Erbschaftssteuer anfallen, für die im Falle einer Insolvenz sogar neben dem Junior auch der Senior belangt werden kann. Eine Option ist es daher auch, das Unternehmen an die nächste Generation zu verkaufen – so wird das Vermögen, das in dem Unternehmen steckt, realisiert, und das „Damoklesschwert“ einer Steuernachzahlung entfällt.

Verkauf an das eigene Management:

Verkauf der Anteile an einen oder mehrere qualifizierte Manager aus der Führungsschicht des Unternehmens, die ein Interesse haben, das Unternehmen zu übernehmen. Hier kommt es auf die finanzielle Ausgestaltung der Firmenübergabe an, denn zumeist besitzt der/die Nachfolger nicht ausreichend liquide Mittel, um das Unternehmen eigenständig zu übernehmen. Möglichkeiten sind hier ein Verkäuferdarlehen, das über die Jahre zurückgezahlt wird, oder aber die Einbeziehung

von Finanzinvestoren, die gegen Anteile die Finanzierung des Kaufpreises übernehmen. Hier spricht man dann auch von einem Management Buy-Out.

Verkauf an ein fremdes Management/Einzelinvestoren:

Verkauf der Anteile an fremde Manager bzw. Einzelpersonen, die unternehmerisch tätig werden möchten und durch ihre Kenntnisse und Kontakte das Unternehmen weiterentwickeln können. Die finanzielle Ausgestaltung eines solchen Verkaufs ist vergleichbar mit dem Verkauf an das eigene Management; hier spricht man auch von einem Management Buy-In. Eine besondere Herausforderung ist in diesem Fall die Integration des bestehenden Managements mit der von extern ins Unternehmen stoßenden und dieses dann leitenden Person.

Verkauf an einen Wettbewerber:

Hier werden die Anteile an einen Wettbewerber verkauft, der ein Interesse an der Übernahme des Unternehmens hat. In diesem Fall stellt sich die Frage, welche Vor- und Nachteile sich durch einen solchen Verkauf für das eigene Unternehmen ergeben. Neben der Optimierung des

Verkaufspreises sind Faktoren wie Standort- und Mitarbeiter-Garantien wichtige Verhandlungselemente.

Verkauf an Finanzinvestoren:

Verkauf der Anteile an einen Finanzinvestor, der in der Branche schon Beteiligungen besitzt und den Bereich ausweiten möchte, oder an dem Unternehmen per se interessiert ist. Hier stellt sich die Frage, ob das vorhandene Management beteiligt werden kann/soll, und ob der bisherige Unternehmer noch eine Zeit lang im Unternehmen verbleibt und ggf. auch Anteile behält.

Diese Übersicht ist sicherlich nur eine erste Hilfestellung. Gern diskutieren wir im persönlichen Gespräch mit Ihnen die verschiedenen Optionen, und prüfen auch, ob Ihr Unternehmen schon „Übergabe-fähig“ ist oder ob zunächst ein paar Veränderungen notwendig sind. Über eine Kontaktaufnahme freuen wir uns sehr:

Angermann M&A International GmbH

Dr. Lutz Becker
+49 (0) 40-3 49 14 162
www.angermann-ma.de