



IHK-Umfrage zur Unternehmensnachfolge

Dr. Axel Patterson,
Geschäftsführer,
Dr. Axel Patterson Consulting GmbH,
Leiter IHK-Arbeitskreis
Unternehmensnachfolge

Dr. Wolfgang Thiede,
Geschäftsführender Gesellschafter,
HT FINANZ- und Beteiligungs-
management GmbH,
Gründungspräsident,
Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA)



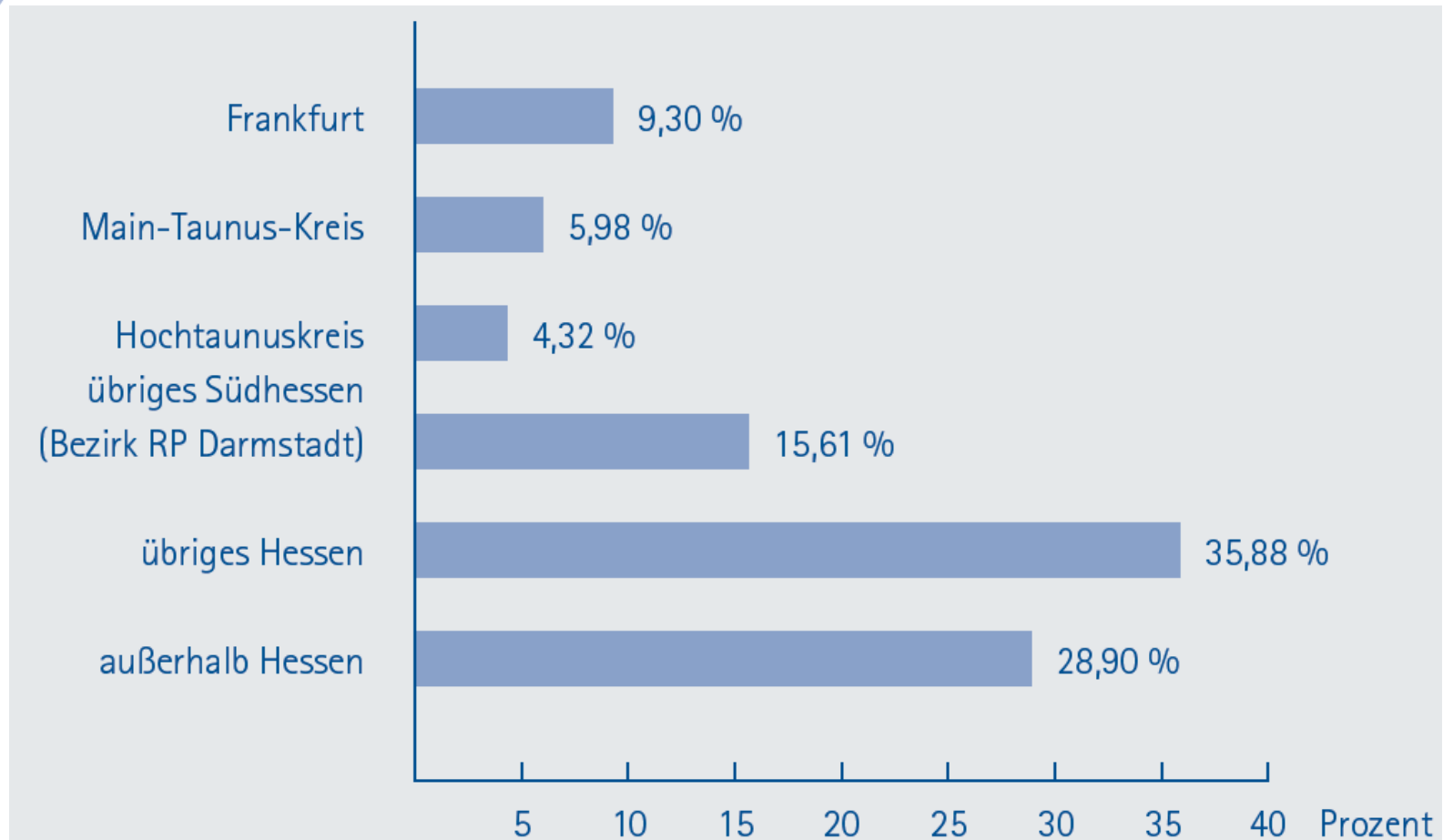


Die IHK Umfrage zur Unternehmensnachfolge bezog sich auf folgende Schwerpunktthemen

1. Der ideale Zeitpunkt der Unternehmensübergabe
2. Die zu treffenden Vorbereitungen
3. Die größten Herausforderungen im Rahmen der Unternehmensnachfolge
4. Die Komplexität des Prozesses und die Notwendigkeit von Beraterunterstützung
5. Unternehmensbewertung, Preisfindung und weitere Finanzthemen
6. Rahmenbedingungen (Rechtsform, Umsatz, Anzahl der betroffenen Mitarbeiter)



(Haupt-) Sitz des Unternehmen

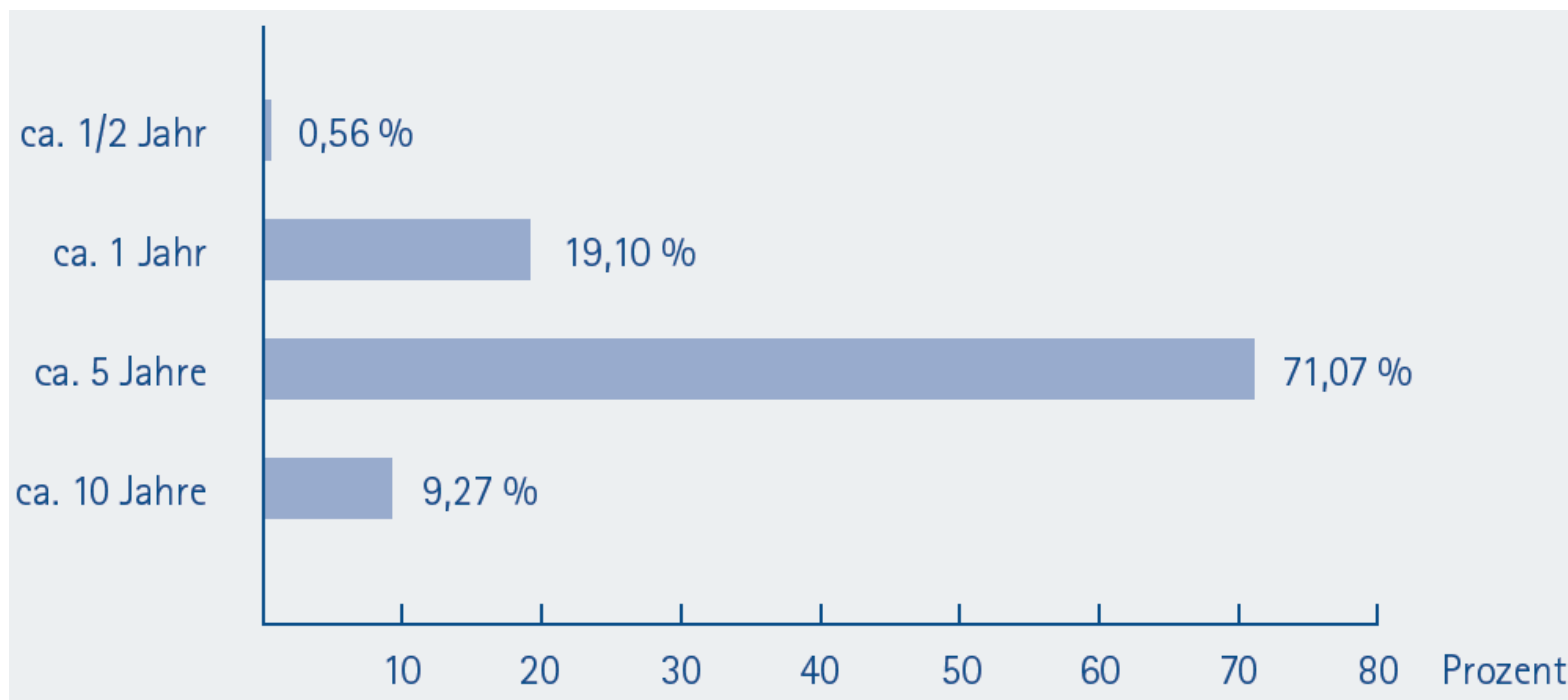




1. Der ideale Zeitpunkt der Unternehmensübergabe



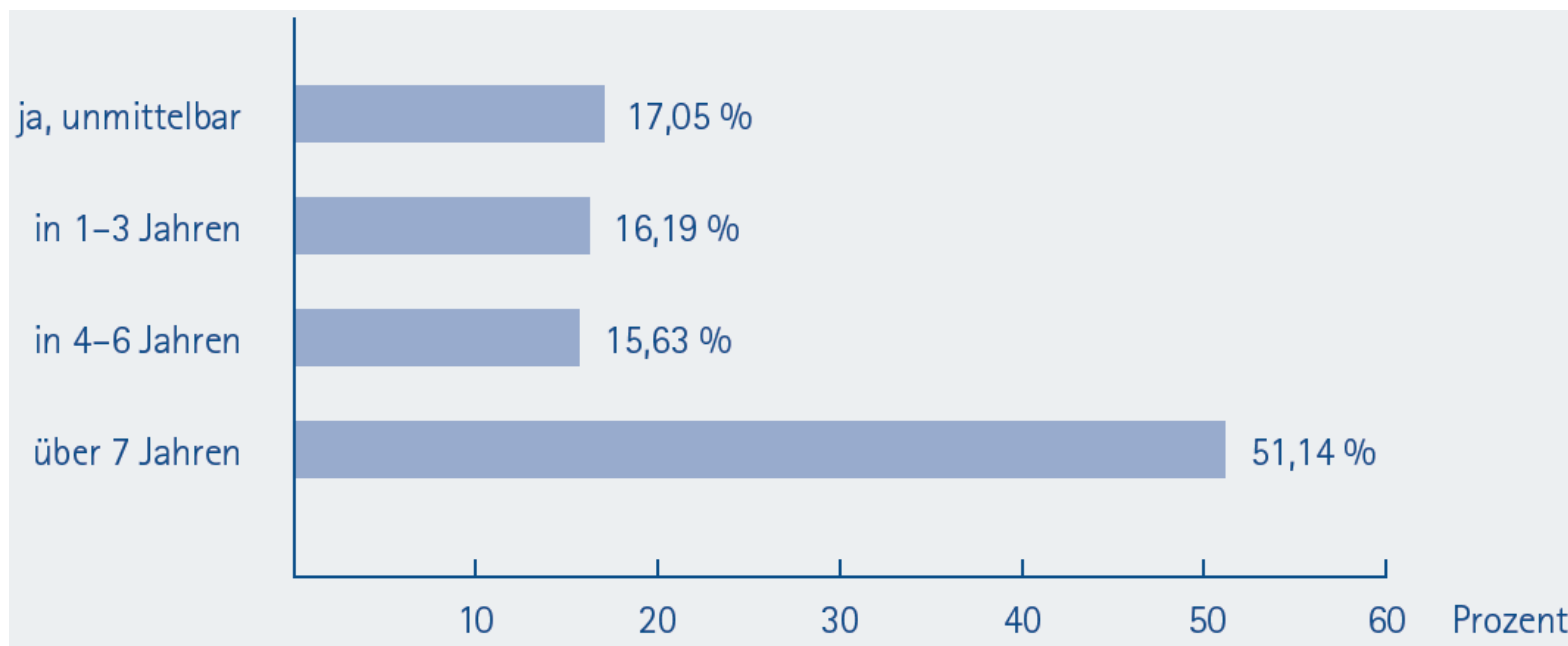
Welchen Zeitrahmen sollte ein Unternehmer für den gesamten Prozess der Unternehmensübergabe einplanen?





IHK

Wann steht in Ihrem Unternehmen eine Nachfolge an?





Entscheiden Sie, **wann** Sie aus der Unternehmensführung ausscheiden wollen und ob dieser Zeitpunkt identisch sein soll mit dem Verkauf der Gesellschaftsanteile

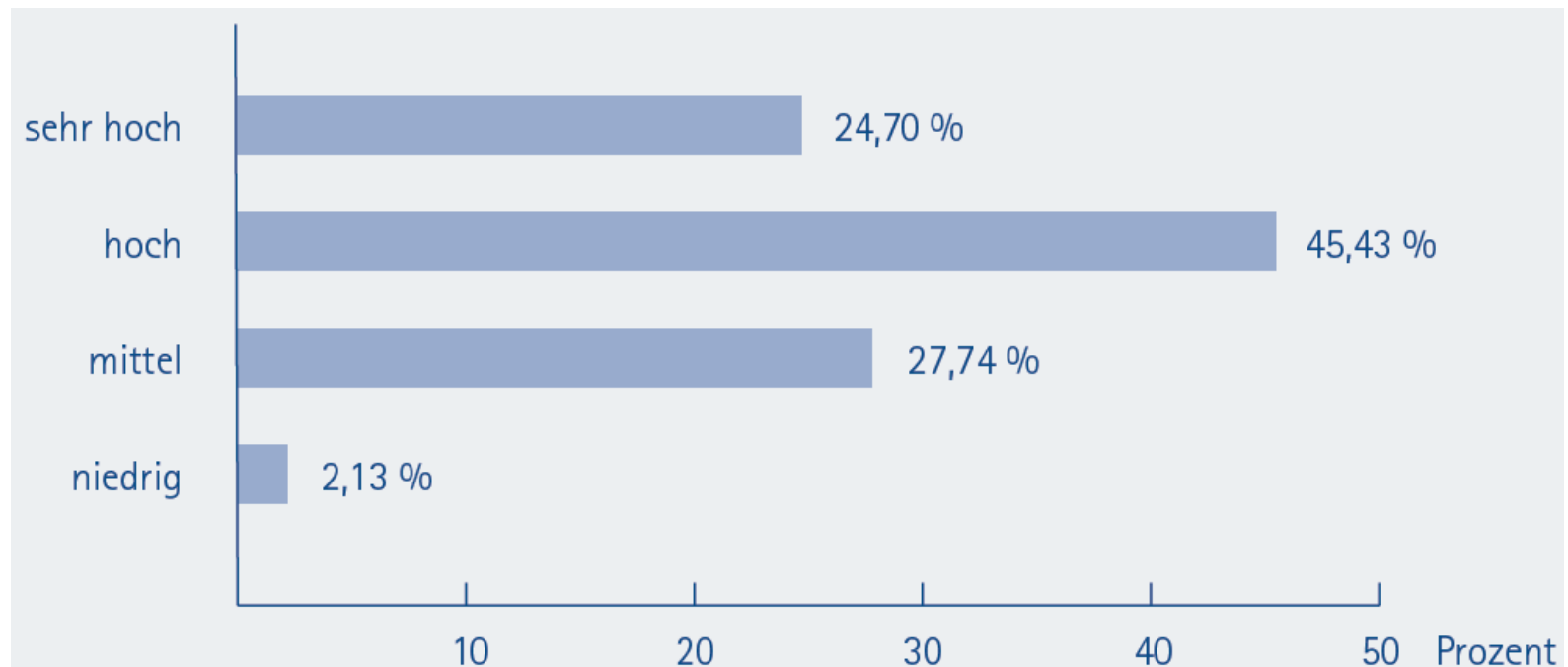
Beginnen Sie **spätestens 5 Jahre** vor dem gewählten Zeitpunkt mit den Vorbereitungen



2. Die zu treffenden Vorbereitungen



Wie hoch schätzen Sie die Komplexität Ihres Übergabeprozesses ein?





IHK

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen im Rahmen Ihrer Unternehmensnachfolge? (Mehrfachnennungen möglich)



Beachten Sie folgende Vorbereitungen:

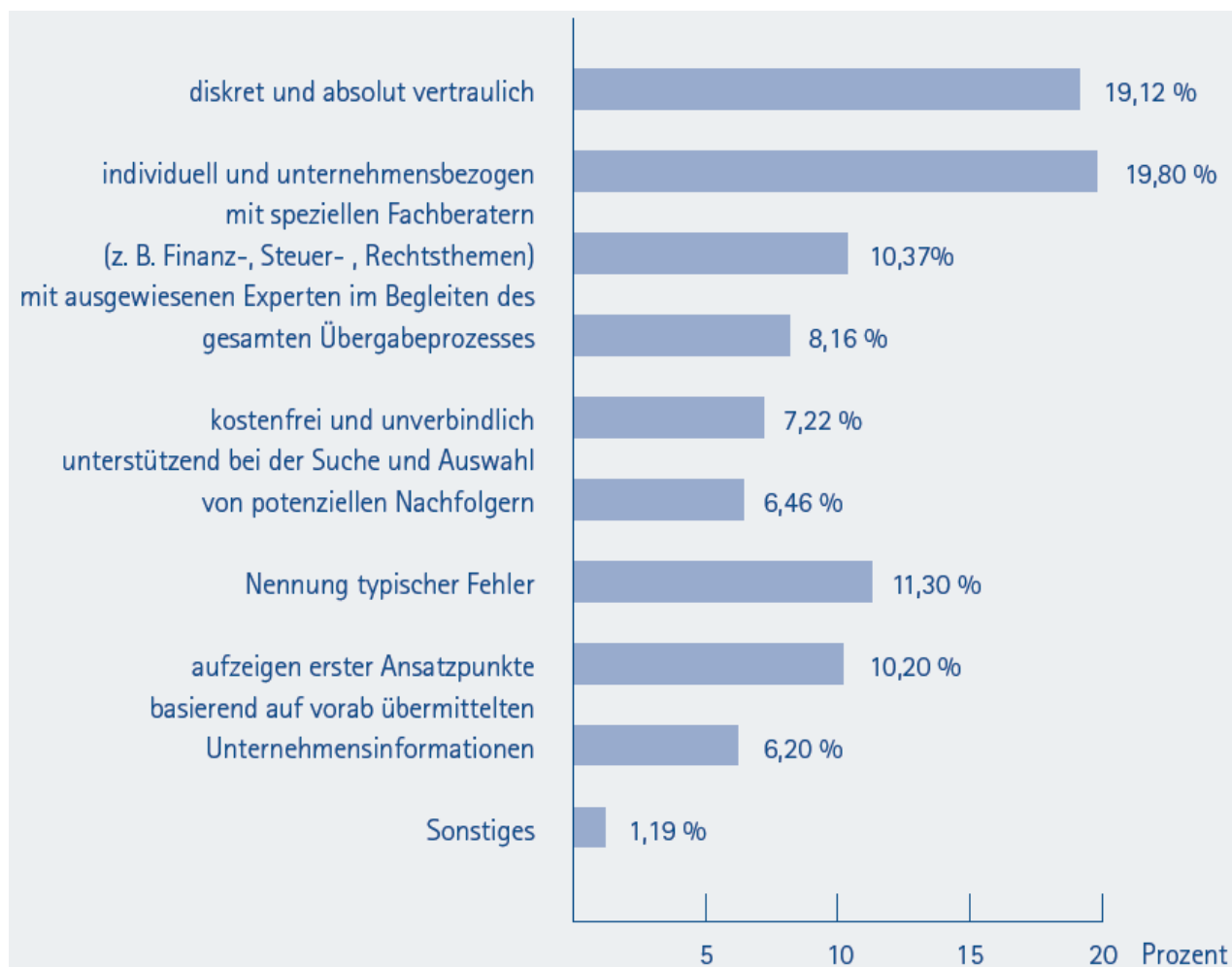
- Interne oder externe Nachfolge?
- Falls Intern: Inhalte und Abläufe des Nachfolgeprozesses mit Kindern bzw. Führungskräften (Nachfolger) klären, Testament optimieren
- Falls extern: Bilanzoptimierung der Gesellschafterverhältnisse, Vorauswahl M&A-Berater starten
- Vollmachten erteilen



3. Die größten Herausforderungen im Rahmen der Unternehmensnachfolge



Welche Kriterien sollte für Sie eine Einstiegsberatung/Erstgespräch mit Experten der Unternehmensnachfolge erfüllen? (Mehrfachnennungen möglich)





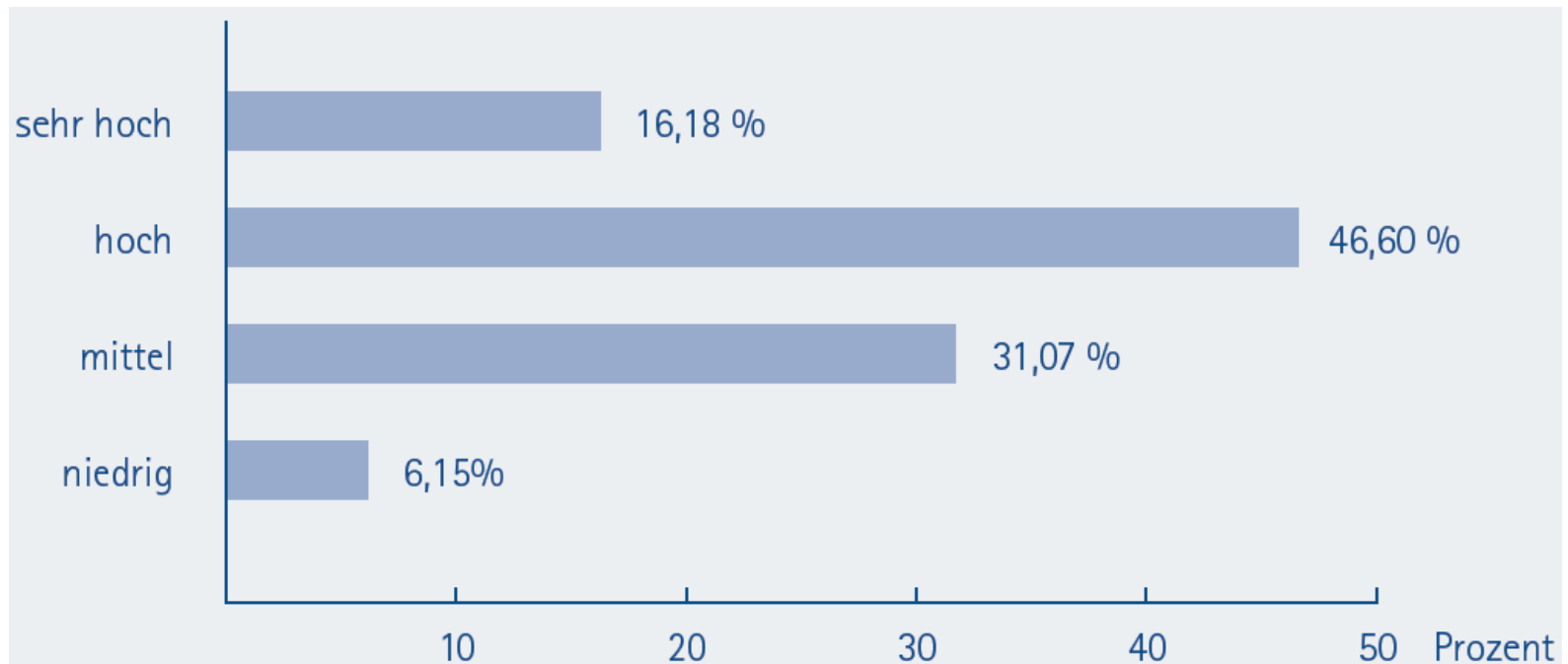
Beginnen Sie mit dem Training „Loslassen können“ und fragen Sie sich: „Was mache ich danach?“



4. Die Komplexität des Prozesses und die Notwendigkeit von Beraterunterstützung

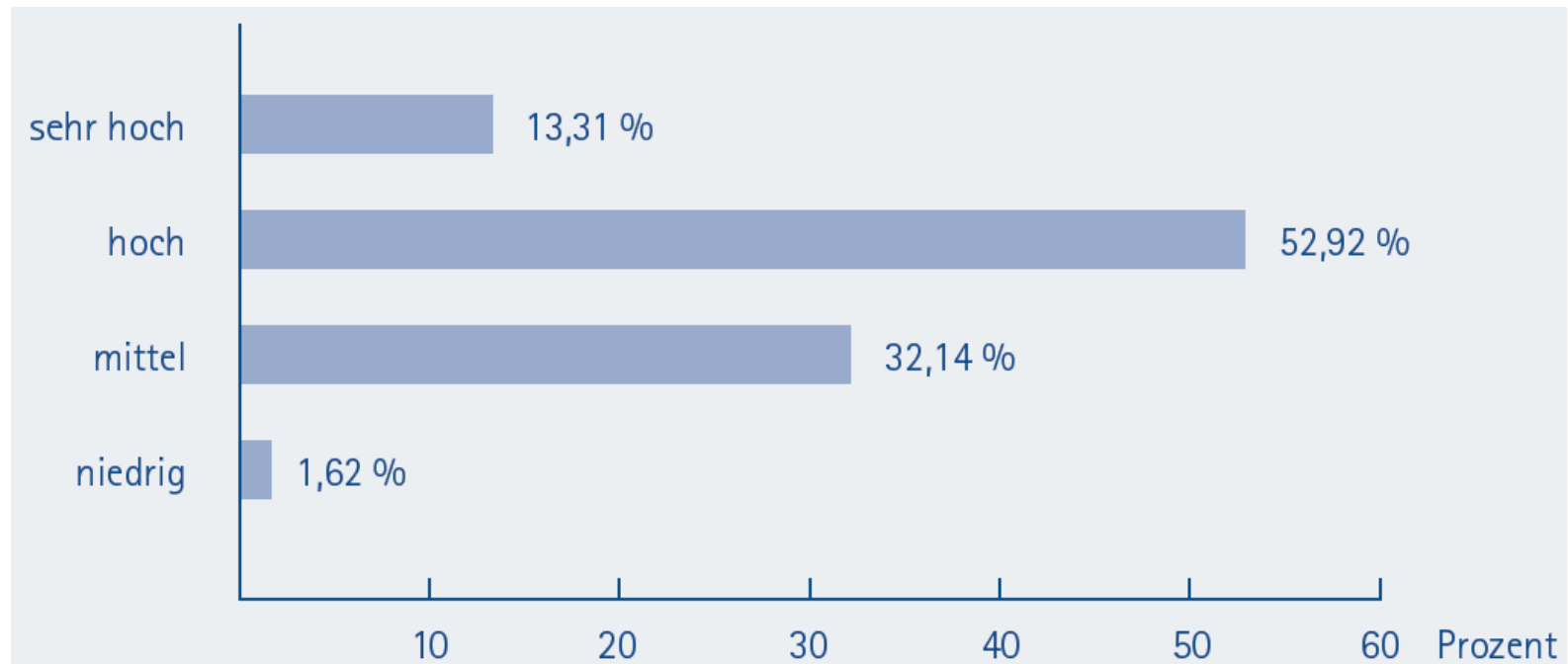


Den Aufwand, einen seriösen, qualifizierten und zum Übergeber passenden Experten/Berater zu finden halte ich für





Die Kosten für eine intensive Beratung und Begleitung bei der Umsetzung durch einen Experten/Berater sind vermutlich





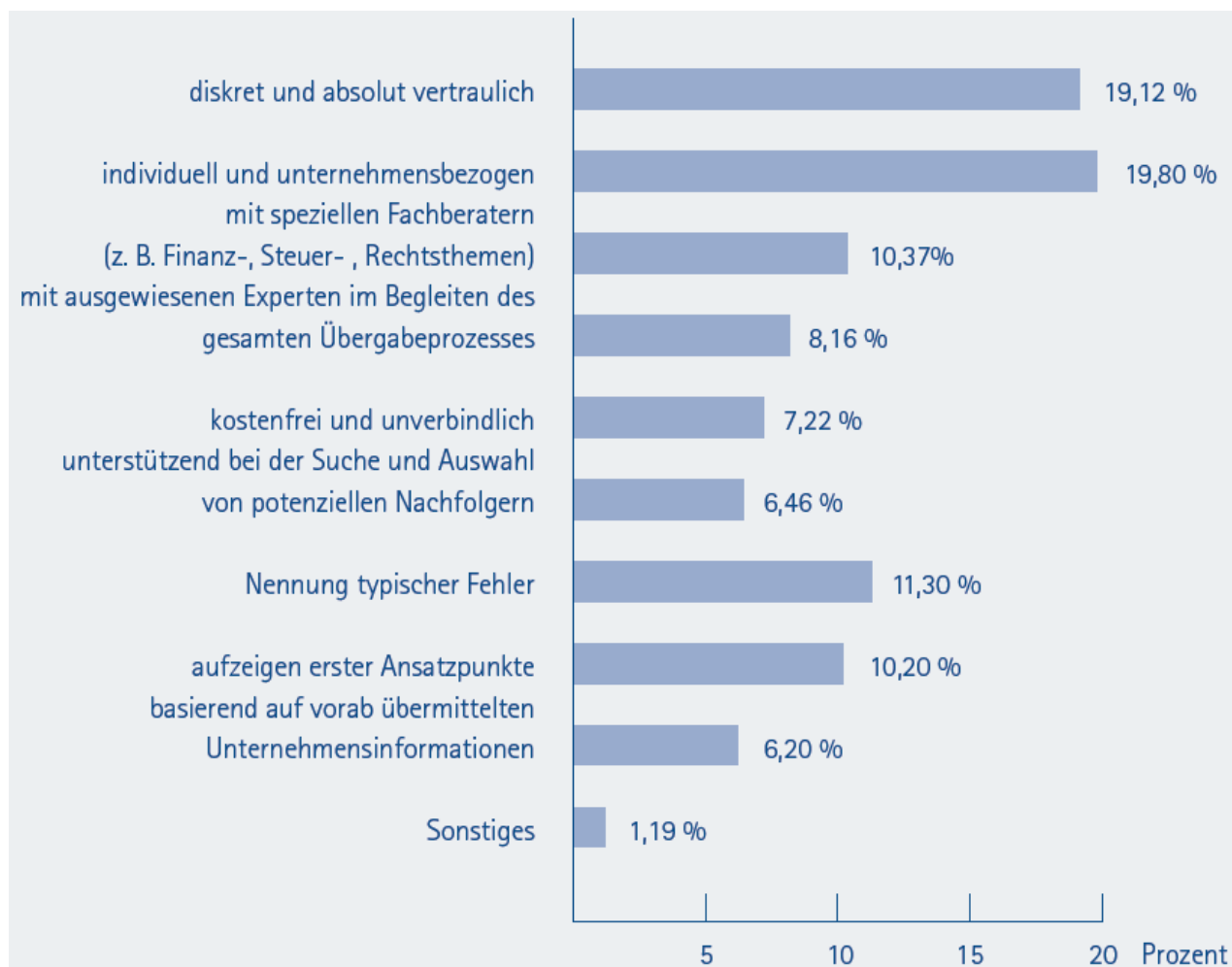
Beauftragen Sie **rechtzeitig** die passenden Berater



5. Unternehmensbewertung, Preisfindung und weitere Finanzthemen

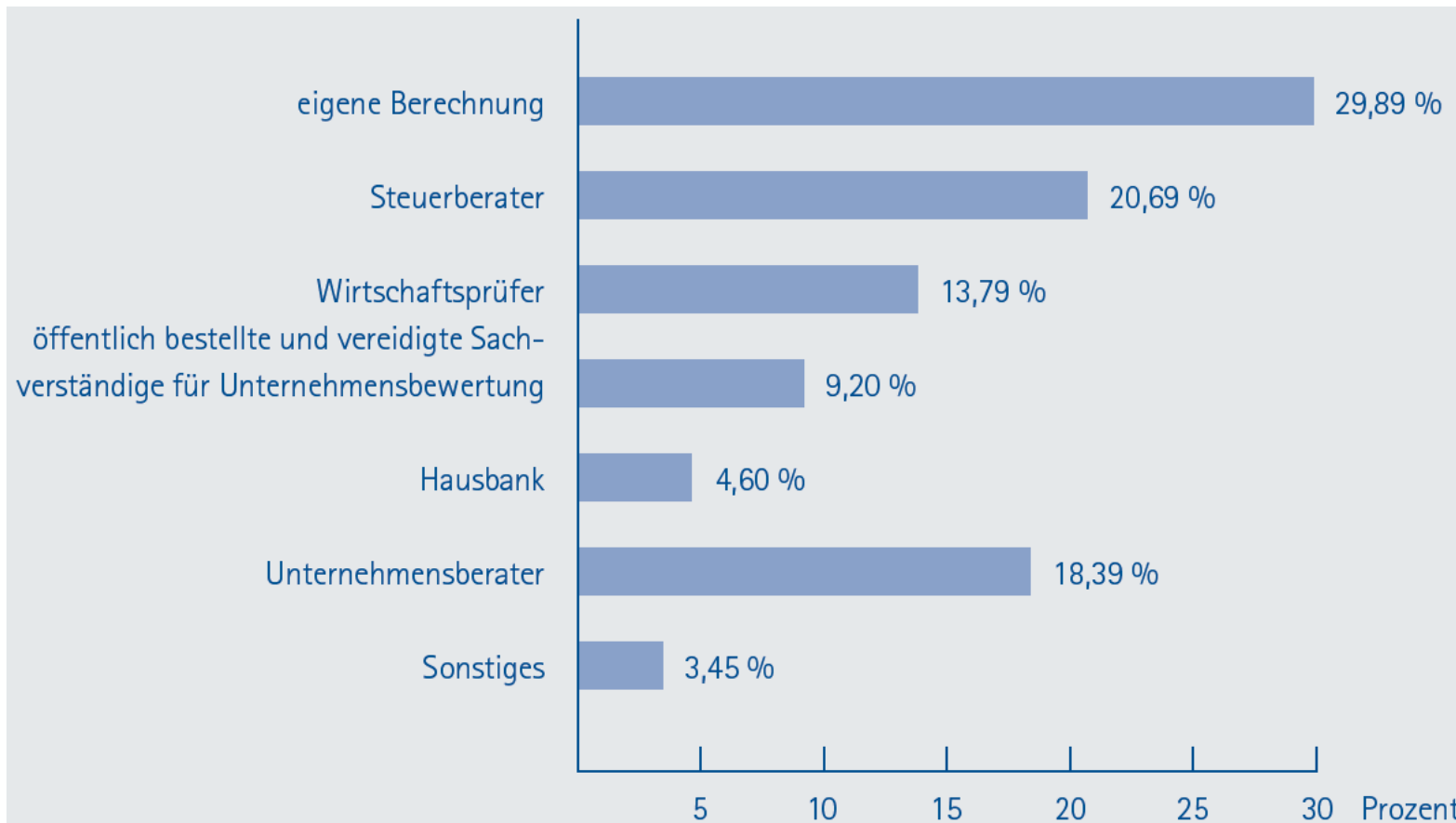


Welche Kriterien sollte für Sie eine Einstiegsberatung/Erstgespräch mit Experten der Unternehmensnachfolge erfüllen? (Mehrfachnennungen möglich)





Wie bzw. durch wen erfolgt die Preisfindung für den ersten Angebotspreis? (Mehrfachnennungen möglich)





Entwickeln Sie eine **realistische** Vorstellung vom Wert Ihres Unternehmens und merken Sie sich: Der Verkaufserlös ist abhängig von Angebot und Nachfrage und nicht von Bewertungsgutachten!

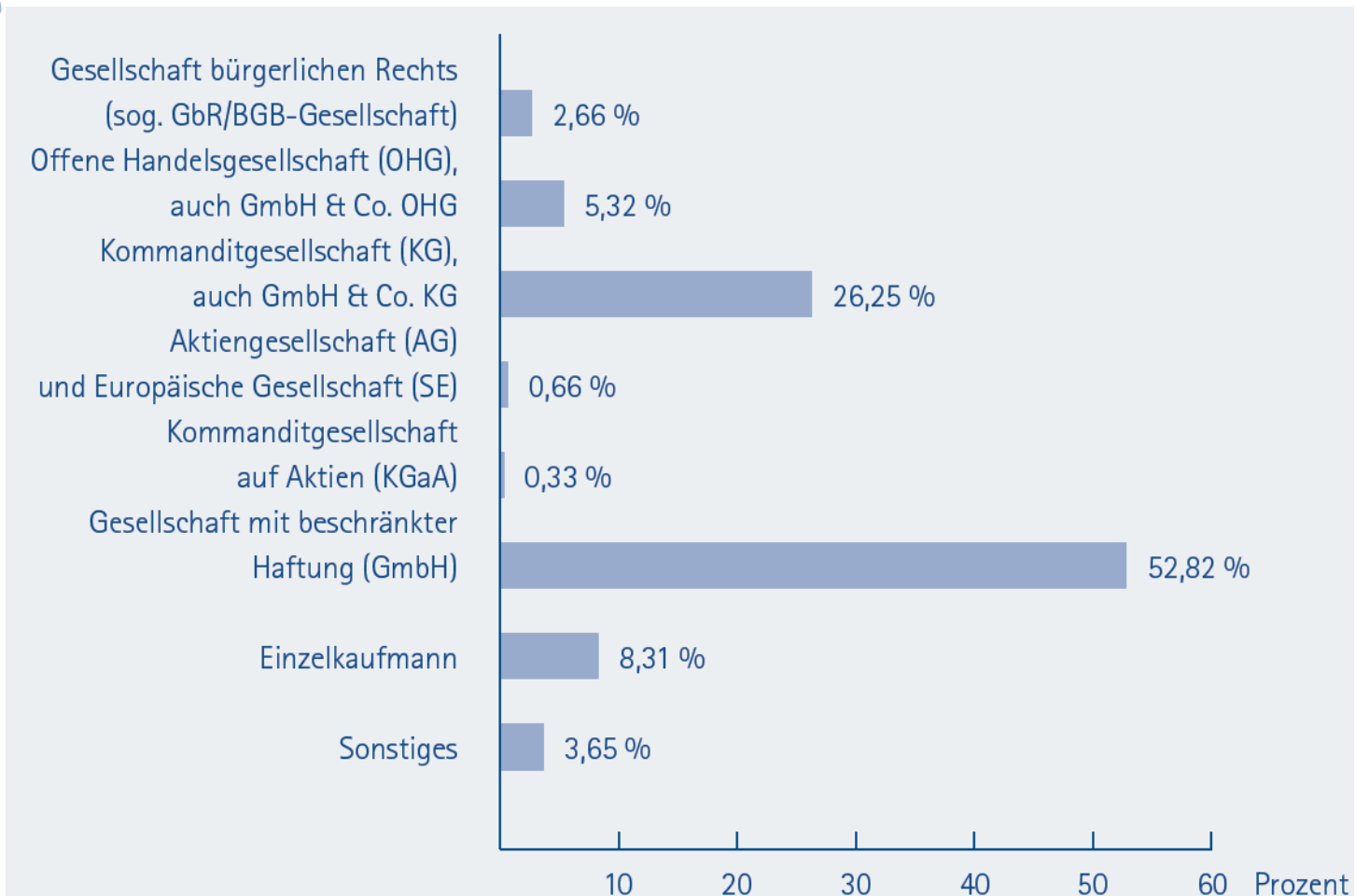
Es gibt nur **einen** Verkaufserlös!

- Die Immobilie wird nicht extra bezahlt!
- Unternehmensschulden werden abgezogen!

Bringen Sie Transparenz und Aktualität in Ihr Zahlenwerk und zeigen Sie, wo Ihr Unternehmen in 5 Jahren stehen soll



6. Rahmenbedingungen (Rechtsform, Umsatz, Anzahl der betroffenen Mitarbeiter)



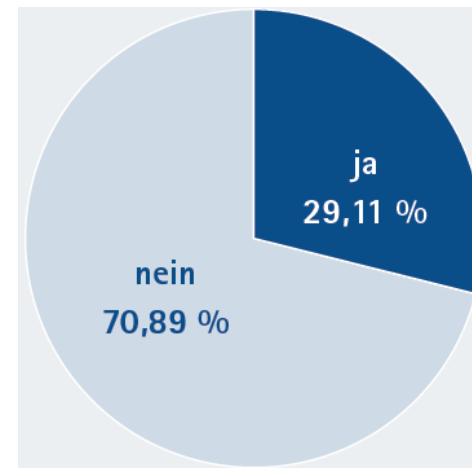
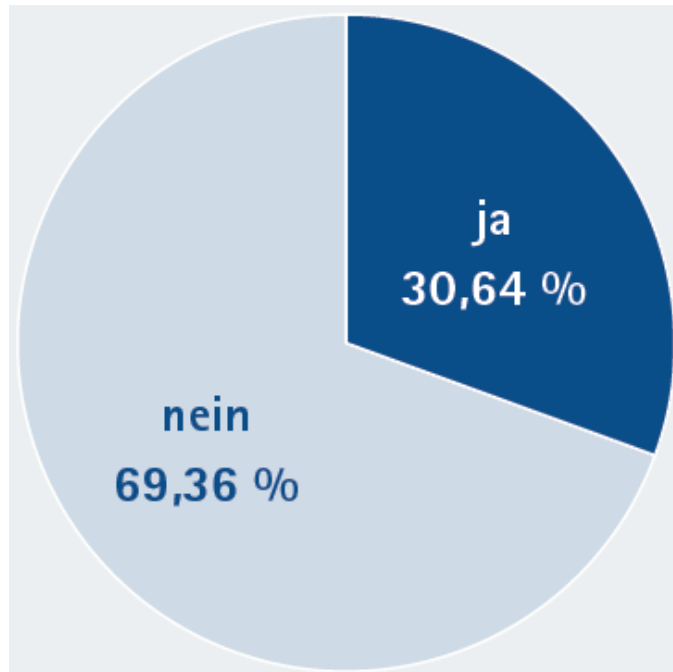


Wurde in Ihrem Unternehmen bereits eine verbindliche Nachfolgeregelung getroffen?

Zusatzfrage:

(In Ihrem Unternehmen wurde noch keine verbindliche Nachfolgeregelung getroffen.)

Wurde bereits ein Anforderungsprofil für einen Nachfolger erstellt?





Planen Sie 9-12 Monate für die “heiße Phase” der Übergabe bzw. des Verkaufs ein

Fahren Sie dann in den Urlaub und lassen Sie ihre Berater verhandeln!



Ergebnisse



Der Arbeitskreis Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main steht als erster Ansprechpartner allen Unternehmern zur Verfügung, die sich mit Nachfolgedanken befassen und für die Umsetzung eine professionelle und neutrale Unterstützung suchen.

Unternehmensnachfolge-Berater im IHK-Arbeitskreis:

- begleiten Unternehmer, Nachfolger, Führungskräfte im gesamten Nachfolgeprozess
- unterstützen bei der Suche und Auswahl von potenziellen Nachfolgern
- erläutern das Prozess-Schema „Unternehmensverkauf“
- helfen typische Fehler zu vermeiden und geben Finanzberatung
- sind M & A-Berater als (zeitlich befristete) Projekt- (Problem-) Manager



V. l. n. r.:

Oliver Biernat (WP/StB) – Benefitax GmbH StBG/WPG, **Edgar Müller** – FOKUS-Mittelstandberatungs-GmbH, **Dr. Wolfgang W. Thiede** – HT FINANZ GmbH, **Dr. Axel Patterson** – Dr. Axel Patterson Consulting GmbH, Vorsitzender IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge, **Reiner Grönig** – Vorstandsmitglied UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG, Frank Jungblut – VSU AG, **Michael Neumann** – Alexander Hughes Nexecute GmbH, **Thomas Stetz** – Stv. Geschäftsführer IHK Frankfurt am Main



Wenn Sie mehr erfahren wollen, kommen Sie doch in unsere

Sprechtage

Termine:	23. November 2011 01. Februar 2012 21. März 2012 23. Mai 2012 27. Juni 2012
Ort:	IHK Frankfurt am Main
Anmeldung:	Telefon: 069 – 2197 – 2010