

Nachfolge aus Beratersicht

Hartmut Meiler
Diplom – Kaufmann CMC/BDU
Senior Berater / Geschäftsführer
WBC Consulting GmbH

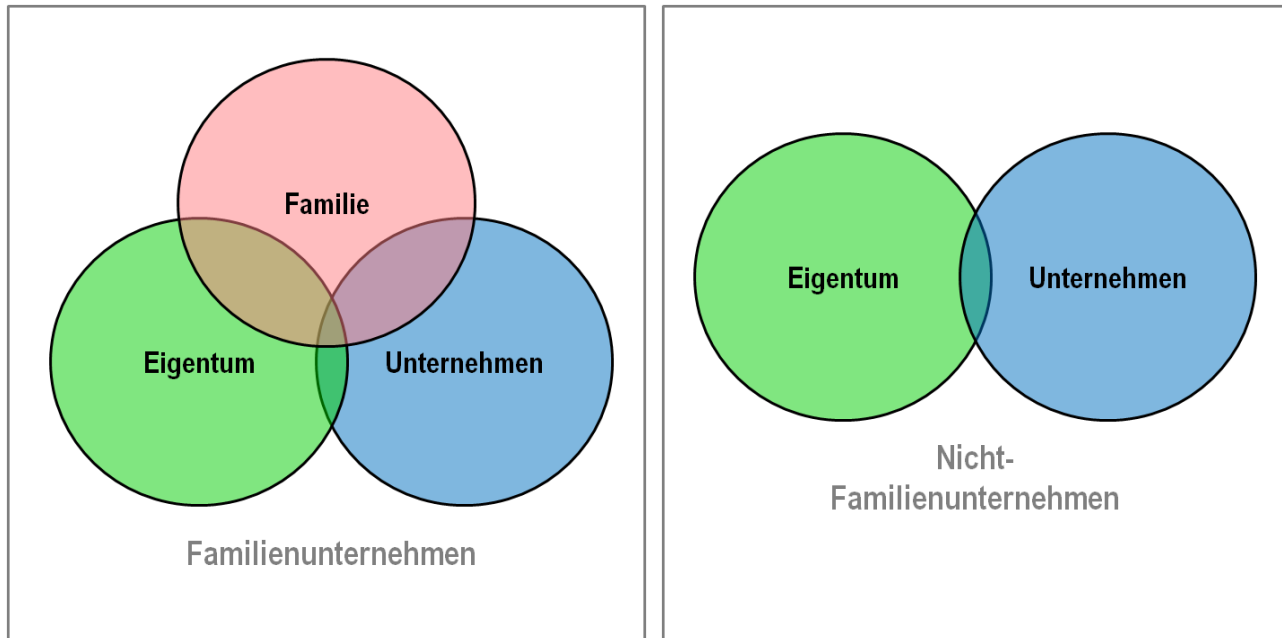
Übersicht

- Überblick eigene Praxis
- Arten der Nachfolge
- Aufgabenstellung des Beraters (Verkäufer)
- Betriebswirtschaftlicher Auftrag
- Modifizierter Auftrag
- Beraterleistung

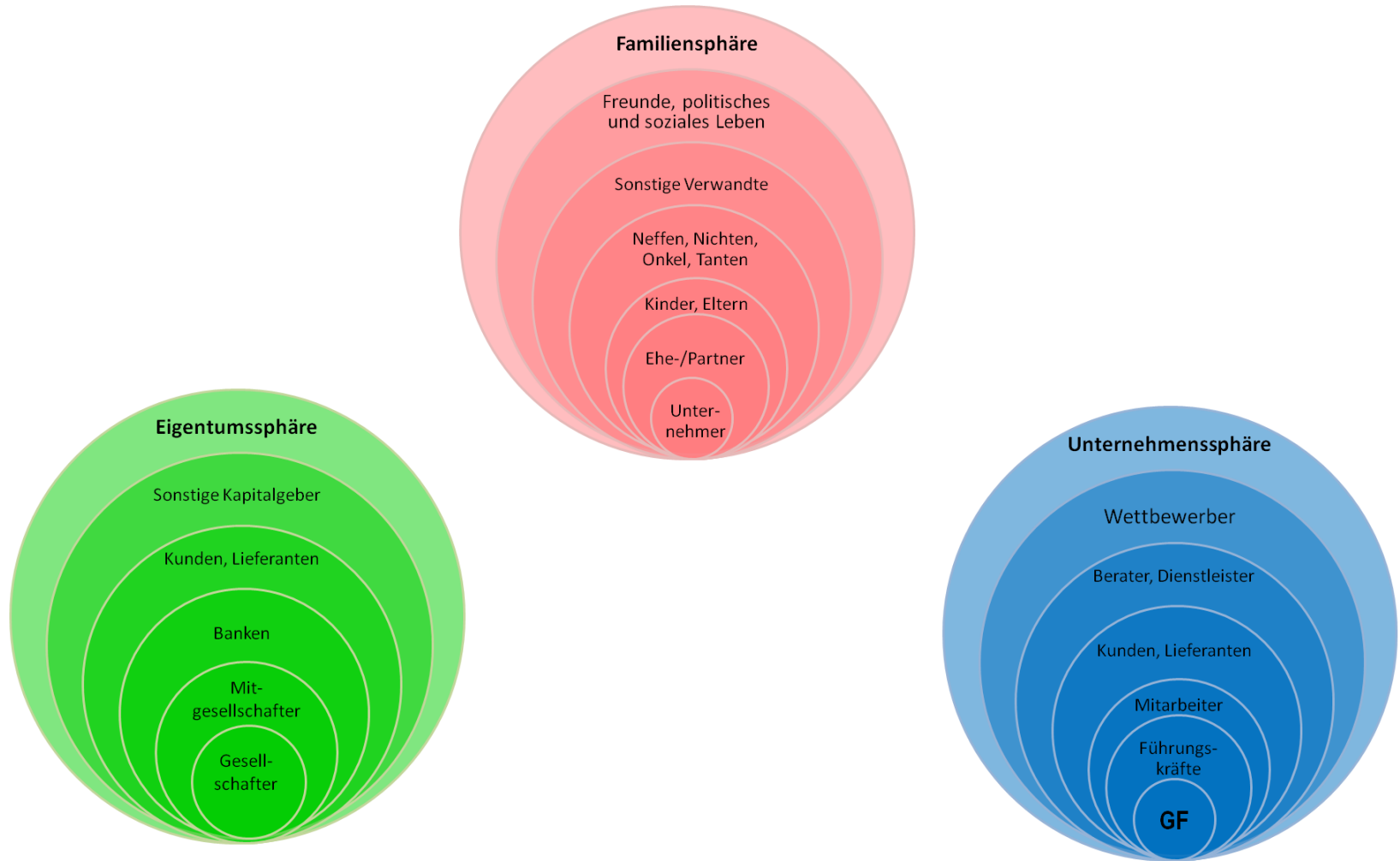
Nachfolge im Familienunternehmen

- Aus Beratersicht (eigene Praxis):
 - Ausschließlich inhabergeführte KMUs
 - Anlass der Nachfolge:
 - Alter
 - Krise
 - Gesundheit
 - Zeiträume für Nachfolge
 - Wenige Wochen bis zu 2 Jahre

Familienunternehmen



Familienunternehmen



Arten der Nachfolge

- Nachfolger aus der Familie (Sohn, Tochter)
- Nachfolger aus dem Unternehmen (MBO)
- Nachfolger von aussen (MBI)
- Mischformen :
 - Strategischer Investor /Gesellschafter (Kapitalseite)
 - Führungsnachfolge (Unternehmensseite)

Aufgabenstellung

- Entweder : auf Käuferseite
- Oder : auf Verkäuferseite
- Selten : für beide Seiten
 - Rolle des Beraters ist dann Mediator

Beispielfall 1

- Herr Schmidt ist Einzelunternehmer, **keine Kinder**
- 12 Arbeitnehmer, 1,6 Mio. € Umsatz p.a., Gewinn 160 T€ p.a., Bilanzsumme 2,0 Mio. €
- Stellvertreter ist sein Fertigungsmeister
- Auf eigenem Grundstück :
 - Fertigungshalle, Lagerhalle (privat : Boot und Motorrad eingestellt, ansonsten tlw. Lager)
 - Wohnhaus
- Nachfolge aus gesundheitlichen Gründen (extern)

Auftrag Verkäufer

- Herkömmlicher Auftrag :
 - Betriebswirtschaftliches Konzept
 - Wertermittlung
 - Was wird verkauft ?
 - Was wird ausgegliedert ?
 - Ein Verkauf oder mehrere Verkäufe ?
 - Vertrags- u. Erbrecht (über RA)
 - Steuerrecht (über StB)

Betriebswirtschaftlicher Auftrag

- Was soll zu welchem Preis an wen verkauft werden ?
- Betriebsnotwenig :
 - Fertigungshalle mit Maschinen, Personal, Kunden, Lieferanten, Bankvertrauen
- Nicht betriebsnotwendig :
 - Lagerhalle, Wohnhaus
- Lösung ?

Auftrag Verkäufer

- Neuer Auftrag :
 - Beratung des Unternehmers :
 - Veränderung des Umfeldes, des eigenen Status ?
 - Wie soll das Unternehmen erhalten bleiben ?
 - Weitere Mitarbeit, wie lange, welche Form ?
 - Ist ein Nachfolger willkommen ?
 - Ist das Leben „neben“ dem verkauften Unternehmen denkbar ?
 - Bild des Nachfolgers, Nachfolgersuche
 - Integration des Nachfolgers in die Organisation

Beraterleistung

- „Projektleitung“ Nachfolge
 - Unternehmer, RA, StB, Bank(en), Nachfolger
- Wertermittlung, Verhandlungsunterstützung
 - Betriebswirtschaftliche Methoden der Wertermittlung als Basis
 - Aber : hoher Modifikationsbedarf (Interessen)

Beratung des Unternehmers, tlw. der Familie

Beispielfall 2

- Herr Schmidt ist Einzelunternehmer, **Sohn 28 J.**
- 12 Arbeitnehmer, 1,6 Mio. € Umsatz p.a., Gewinn 160 T€ p.a., Bilanzsumme 2,0 Mio. €
- Stellvertreter ist sein Fertigungsmeister
- Auf eigenem Grundstück :
 - Fertigungshalle, Lagerhalle (privat : Boot und Motorrad eingestellt, ansonsten tlw. Lager)
 - Wohnhaus
- Nachfolge aus gesundheitlichen Gründen (intern)

Auftrag Verkäufer

- Herkömmlicher Auftrag :
 - Betriebswirtschaftliches Konzept
 - Wertermittlung
 - Was wird übertragen ?
 - Gegenleistung ?
 - Vertrags- u. Erbrecht (über RA)
 - Verrentung, ohne Gegenleistung, etc.
 - Steuerrecht (über StB)

Betriebswirtschaftlicher Auftrag I

- Betriebswirtschaftliche Planung
- Maßnahmen- und Zeitplan zur Übergabe
- Coaching des Nachfolgers :
 - Fachliche Erfahrungen ?
 - Vertriebliche Erfahrungen ?
 - Führungserfahrung ?
 - Strategische Zukunftsvision ?

Betriebswirtschaftlicher Auftrag II

- Beratung des Unternehmers (wie oben)
 - zusätzlich :
 - Rollentausch mit Sohn
 - Konfliktlösungen : Wie ? Wer entscheidet ?
 - Zutrauen in die Fähigkeiten ?
 - Lebenswerk oder Versorgungswerk ?
 - Integration des Sohnes in die Organisation

Zusammenfassung Beraterleistung

- Betriebswirtschaftliche Fragen
 - Zeitplan, Übergabekonzept, Kaufpreis, akt. Zahlen
- Steuerliche Fragen
- Rechtliche Fragen
 - Testament, Erbvertrag, Rente, Partnerversorgung
- Familienberatung
 - Eigene neue Rolle, Rolle des Nachfolgers, Strategie für Konfliktlösungen, andere Optionen prüfen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Kontakt:

WBC Consulting GmbH

Geschäftsführer : Dipl.-Kfm. Hartmut Meiler CMC/BDU

Königstrasse 60

95028 Hof

Tel.: 09281 972 432

Fax: 09281 972 433

E-Mail: info@wbc.de

www.wbc.de