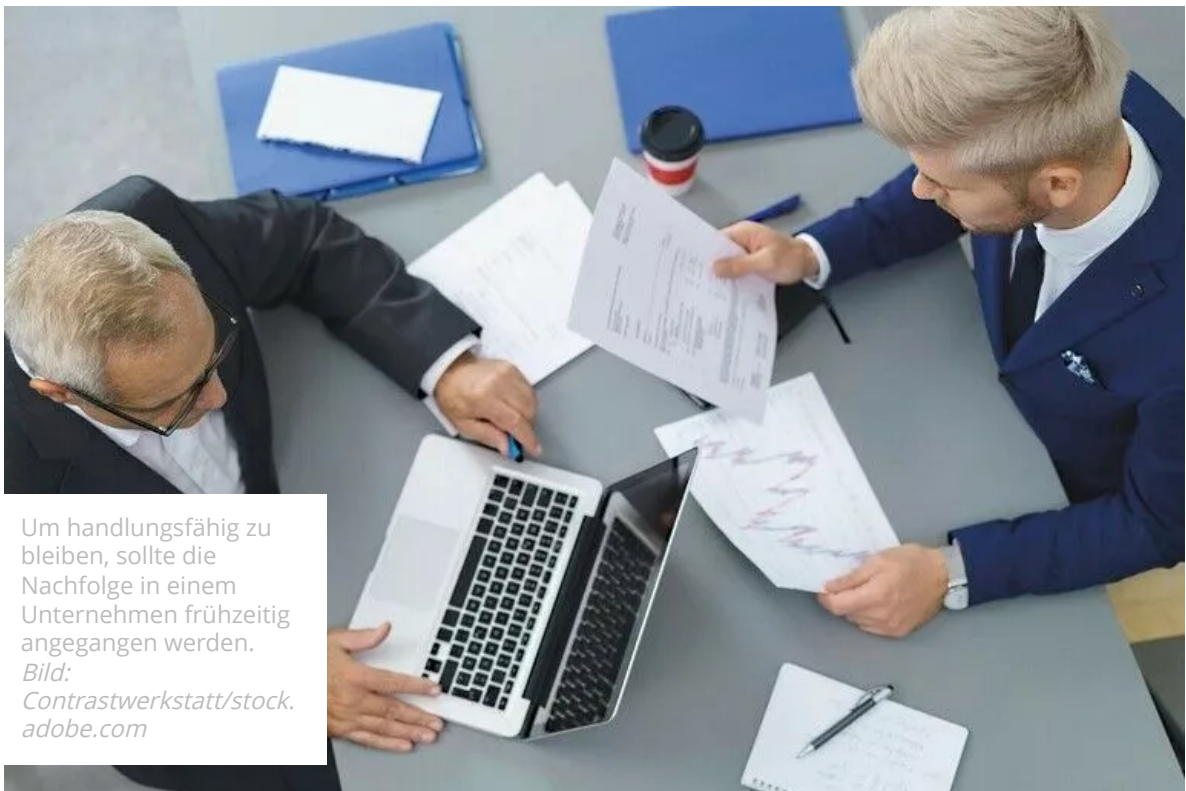


Ruhestandswelle bei Unternehmern

Nachfolge frühzeitig klären

🕒 6. Oktober 2022 📖 4 Minuten Lesezeit



Um handlungsfähig zu bleiben, sollte die Nachfolge in einem Unternehmen frühzeitig angegangen werden.

*Bild:
Contrastwerkstatt/stock.adobe.com*

Die Unternehmensnachfolge zählt zu den großen Herausforderungen des deutschen Mittelstands. Bis 2026 stehen jährlich bei rund 38.000 Unternehmen Nachfolgesituationen an.

» Dr. Markus Söhnchen, Anwalt und Partner bei GSK Stockmann Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB

Auch die Unternehmergeneration, die ein Unternehmen selbst gegründet hat oder es in zweiter Generation führt, kommt irgendwann in das Alter, in dem sie es übergeben muss. Leider gibt es viele Nachfolgesituationen, in denen die Unternehmerfamilien gezwungen sind, dieses in andere Hände zu geben.

Nicht wenige Unternehmer sind bei der Vorbereitung ihrer Nachfolge schlecht aufgestellt und unvorbereitet. Viele von ihnen haben sich, wenn diese wichtige Entscheidung ansteht, noch nicht ausreichend mit dem Thema auseinandergesetzt oder beschäftigen sich zu spät damit. Auch ein qualifiziertes Beraternetzwerk existiert häufig nicht. Führen die genannten Faktoren dazu, dass das Unternehmen nicht rechtzeitig übergeben wird, ist das für alle Betroffenen stets eine schlechte Lösung, die zu erheblichen Nachteilen bei der Erhaltung des Familienvermögens führen kann.

Der Unternehmer muss sich folglich rechtzeitig mit dem Thema um seine Nachfolge befassen und dieses früh genug und professionell angehen. Es gibt Unternehmer, die sehr strategisch an die Nachfolgeplanung herangehen. Das sind meist sehr erfolgreiche Unternehmer, deren Unternehmensgruppe durch eigene M&A-Aktivitäten stetig gewachsen ist. Es gibt aber auch noch eine weitere Gruppe: jene Unternehmer, die das Rentenalter und den Zenit ihrer Schaffenskraft bereits überschritten haben, deren Unternehmen noch gut laufen, aber die noch keinen Nachfolger eingeführt oder die Nachfolgeplanung eingeleitet haben. Kommt es dann noch zu einem unerwarteten Krankheitsfall, ist es oft bereits zu spät. Mit der Planung sollte daher mindestens drei bis fünf Jahre vor der gewünschten Übernahme gestartet werden. Das tun jedoch die wenigsten.

Oft steht in der eigenen Familie keine Nachfolgeneration zur Verfügung; sei es, weil die Kinder nicht als geeignet angesehen werden, die starke Position der Eltern auszufüllen, oder weil sie schlicht kein Interesse an der Übernahme des Unternehmens haben, da sie sich persönlich und beruflich in eine andere Richtung entwickeln möchten. Steht in der Familie kein Nachfolger zur Verfügung, sollte der Verkauf des Unternehmens geprüft und gegebenenfalls vorbereitet werden.

Zwei Optionen bei Verkauf

Wenn der Unternehmer verkaufen möchte, ist es ganz wichtig, dass er sich rechtzeitig überlegt, wie er den Verkaufsprozess aufsetzen möchte. Dabei benötigt er insbesondere einen guten Corporate Finance-Berater, der ihn bei der Wertfindung und bei der Suche nach geeigneten Käufern unterstützt. Des Weiteren muss sich der Unternehmer darüber klar werden, an wen er verkaufen will; an einen Strategen oder an einen Private-Equity-Investor. Sind diese Fragen geklärt, stehen die Chancen gut, dass die geplante Nachfolge durch Verkauf ein Erfolg wird.

Oft tun sich Unternehmer leichter, an einen Strategen zu verkaufen, weil sie glauben, dass das Unternehmen nach dem Verkauf in besseren Händen ist als durch den Verkauf an einen Private- Equity-Investor. Dem Strategen wird als Käufer eher zugetraut, dass er die Branche und die Produkte kennt und mit den Mitarbeitern verbindlich umgeht. Wenn solche Motive eine Rolle spielen, ist es psychologisch nachvollziehbar, dass eher ein Strategie als Käufer und Nachfolger gewählt wird. Die Angst vor Private-Equity-Investoren ist aber oft unbegründet. Es gibt Investoren, die mit ihren Zielunternehmen sehr ausgewogen und vernünftig umgehen, die also mitnichten den gängigen Vorurteilen entsprechen und nicht anders mit dem Unternehmen umgehen, als ein Strategie das tun würde.

Entscheidet sich der Unternehmer für eine Nachfolgelösung durch Verkauf an einen Private-Equity- Investor, besteht oft die Möglichkeit, mit einer Minderheitsbeteiligung weiter am Unternehmen beteiligt zu bleiben. So kann der Unternehmer mit seiner Familie beim späteren Exit des Investors erneut finanziell profitieren. Eine solche Lösung bietet für die Familie die Möglichkeit, einen Großteil des aktuellen Unternehmenswertes zu realisieren, aber auch an einer künftigen Wertsteigerung zu partizipieren. Ziel des Verkaufs an einen Dritten ist stets, das Lebenswerk des Gründers zu erhalten. Anders als Private-Equity-Investoren wünschen strategische Investoren in der Regel nicht, dass der Unternehmer und seine Familie weiterhin eine Minderheitsbeteiligung halten.

Zeitiges Handeln wichtiger denn je

Aktuell erschwert auch die wirtschaftspolitische Lage die Nachfolgevorbereitungen in Unternehmen. Aufgrund der steigenden Zinsen, hoher Energiepreise und allgemeinen Kostensteigerungen sowie der schlechten Ertragslage sind bei Unternehmensverkäufen sinkende Preise zu erwarten. Derzeit ist leider nicht prognostizierbar, wie lange diese Situation andauern wird.

Es ist momentan also umso wichtiger, die Frage der Nachfolge rechtzeitig anzugehen und sich sorgfältig beraten zu lassen. Es zeigt sich, dass dieser Prozess einige Zeit benötigt, sodass der Unternehmer zur Not die aktuelle Krise aussitzen sollte. Falls das nicht möglich ist, sollte schnell und professionell agiert werden.