

Next Generation

JETZT!

später

nie

demnächst

Unternehmensnachfolge aus einer Hand

Strategie Führung Umsetzung Ergebnisse

In eigener Sache

Als deutschlandweit tätige Unternehmensberatung mit Sitz in Berlin entwickelt die Feingeist Beratung ganzheitliche Lösungen für Unternehmensnachfolgen.

Die Lebenszeit eines erfolgreichen Unternehmens ist theoretisch unbegrenzt.

Wir begleiten Sie mit unserer langjährigen Erfahrung in der Nachfolgeberatung, damit dies auch praktisch gelingt und Ihr Lebenswerk von der nächsten Generation ebenso erfolgreich weitergeführt wird.

Sie erreichen uns unter:

Feingeist Unternehmensberatung

Quartier Potsdamer Platz, Linkstraße 2, Level 8, 10785 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 700 12 7060

Web: www.feingeist-beratung.de

Kontakt: info@feingeist-beratung.de

Inhalt

Aktuelle Situation.....	4
Wesentliche Eckpfeiler.....	5
Wertorientierten Abläufe.....	6
Maßnahmen zur Vorbereitung der Unternehmensnachfolge.....	8
Transaktionsformen.....	10
Steuerliche Aspekte.....	11
Transaktionsprozess im Detail.....	12
Vorteil Feingeist Beratung	13

Aktuelle Situation

In den kommenden Jahren wird es bei einer Vielzahl mittelständischer Unternehmen zu einem Generationswechsel kommen.

Laut Statistiken von Banken und Verbänden steht in den kommenden fünf Jahren bei nahezu **jedem dritten** mittelständischen **Unternehmen** in Deutschland ein **Führungswechsel** an.

Oftmals steht dabei kein familien- oder unternehmensinterner Nachfolger zur Verfügung. Für angestellte Geschäftsführer der betroffenen Unternehmen können sich vor diesem Hintergrund mit der Übernahme des Unternehmens attraktive Perspektiven ergeben.



Aktuell haben fast **75%** der betroffenen Unternehmer **nicht** die für die reibungslose Fortführung **wichtigsten Unterlagen griffbereit** zusammengestellt und **Strukturen** für eine Übergabe **geschaffen**.

Etwa **50%** der übernahmeinteressierten Existenzgründer haben **Schwierigkeiten**, die Übernahme sowie etwaige notwendige Modernisierungsinvestitionen **zu finanzieren** - und das im derzeitigen günstigen Zins- und Finanzierungsumfeld!

Wesentliche Eckpfeiler

Im gesamten Nachfolgeprozess geht es um weit mehr als die Übergabe des viel zitierten Staffelstabs. Oftmals sollte Ihr Unternehmen auf die Übergabe gut vorbereitet werden.

So kann zum Beispiel der Wert des Unternehmens im Vorfeld durch gezielte Maßnahmen (siehe Seite 8) erhöht und gleichzeitig der derzeitige Geschäftsführer entlastet werden.



Unternehmens- bewertung

Werte realisieren:

- Analyse zur vollständigen Erfassung der IST-Situation
- Vorschläge zur Steigerung des Unternehmenswertes
- Bei Bedarf Käufersuche und Abwicklungsbegleitung

Nachfolge- regelung

Übergabe umsetzen:

- Begleitung bei der persönlichen und wirtschaftlichen Auswahl
- Umsetzung des gesamten Transaktionsprozesses
- Übergabe und Einarbeitung des Nachfolgers in die wesentlichen Themen

Wertorientierte Abläufe

Im Kern der Unternehmensnachfolge stehen die drei folgenden Themenkomplexe. Ausgangspunkt ist die Unternehmensbewertung, an die sich eine Optimierung anschließen kann, die ihrerseits wiederum Einfluss auf den Wert den Unternehmens hat. Somit eröffnete Gestaltungsspielräume können vor oder transparent während der Nachfolgersuche durchgeführt werden.



Wertorientierte Abläufe

Nachfolgend werden einige Details zur skizzierten Unternehmensbewertung im Rahmen der wertorientierten Abläufe erläutert:

1. Zur Bestandsaufnahme mittels Organisationsuntersuchung:

Hier unterscheiden sich die Anbieter von Beratungsleistungen im Bereich der Unternehmensnachfolge erheblich. Während oftmals lediglich über Standardverfahren der aktuelle Wert bestimmt wird, liegt die eigentliche Herausforderung in der Verwirklichung Ihres Zielwertes.

Anhand einer Organisationsuntersuchung, bspw. mit dem Business oder Digitality Check der Feingeist Beratung, wird der tatsächliche Wert Ihres Unternehmens ermittelt. Dies wird Ihnen nicht nur im Rahmen der zukünftigen Verhandlungen mit potentiellen Käufern die überzeugenden Argumente liefern. Im Rahmen der Untersuchung werden regelmäßig bisher unerkannte Optimierungspotenziale gehoben. Vor dem Unternehmensverkauf ist daher die geeignete Zeit, wertsteigernde Umstrukturierungen vorzunehmen um für Sie einen höheren Verkaufspreis zu realisieren.

2. Zu möglichen Optimierungsvorschlägen:

Mit den Ergebnissen der Organisationsuntersuchung sollten Sie nicht allein gelassen werden. Vielmehr sollten Ihnen Vorschläge unterbreitet werden, wie sich Ihr Unternehmen ganz konkret noch attraktiver aufstellen lässt. Dabei sollten auch kritische Fragen nicht gescheut werden.

Bei Bedarf kann Sie die Feingeist Beratung bei der Umsetzung nachfolgender Projekte unterstützen.

Maßnahmen zur Vorbereitung der Unternehmensnachfolge

Sein Lebenswerk frühzeitig auf die Übergabe vorzubereiten hat einen unmittelbaren Einfluss auf die Kompensation, die der Käufer bereit ist zu leisten.

Es empfiehlt sich daher, frühzeitig folgende Maßnahmen zur Wertsteigerung umzusetzen:

1. Abhängigkeit des Gesellschafters / Geschäftsführers reduzieren

- Mitarbeitern frühzeitig mehr Verantwortung übertragen
- Know-how an Mitarbeiter weitergeben
- Ersatzführungskraft / 2. Führungsebene auf/ausbauen

2. Organisationsabläufe dokumentieren

- Organigramm erstellen
- Abläufe skizzieren (Handbuch)
- Verantwortlichkeiten festlegen

3. Kundenbindung erhöhen

- Langfristige Verträge mit Kunden abschließen
- Kundenbeziehungen pflegen
- Mitarbeitern Kundenverantwortung übergeben

Maßnahmen zur Vorbereitung der Unternehmensnachfolge

4. Mitarbeiterqualifikation und -bindung erhöhen

- Langfristige Verträge mit Mitarbeitern schließen
- Investitionen in Weiterbildung
- Weitere Fördermaßnahmen zur Mitarbeiterbindung (Betriebsklima, Incentives)
- Beförderung bestimmter Mitarbeiter

5. Unternehmensstrategie festlegen

- Gesamt- und Einzelstrategien entwickeln (bspw. für Bereiche oder Sparten)
- Perspektiven aufzeigen
- Potenzial herausarbeiten

6. Investitionen tätigen

- Weitere Investitionen tätigen
- Prozesse und IT auf den Stand der Technik bringen (Digitalisierung)

7. Optimierung der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung / Steuerangelegenheiten

- Reduzierung der Kosten, Verlustvorträge, Pensionsrückstellungen
- Offene Themen und Risiken mit der Finanzverwaltung beseitigen

Transaktionsformen

1. Verkauf an deinen strategischer Käufer

Ein strategischer Käufer ist in der Regel ein Branchenteilnehmer, der meistens neben finanziellen Interessen strategische Überlegungen bei einem Erwerb mit in das Kalkül einfließen lässt. Dies ist die häufigste Transaktionsart im Bereich der Nachfolge

2. Verkauf an deinen Finanzinvestor

Finanzinvestoren investieren meistens auf eine absehbare Zeit ihr Kapital in eine Unternehmung und wollen nach Wertsteigerungsmaßnahmen ihre Investition mit Gewinn wieder abgeben. Dafür hält sich der Finanzinvestor für gewöhnlich aus dem operativen Geschäft. Dies ist bei kleinen Unternehmen eine weniger häufige Nachfolgelösung.

3. Management-Buy-Out (MBO)

Unter einem Management-Buy-Out (MBO) versteht man die Übernahme eines gesamten Unternehmens oder eines Unternehmensteils durch das derzeit im Unternehmen tätige Management. Eine nicht untypische Form der Nachfolgelösung.

4. Management-Buy-In (MBI)

Unter Management-Buy-In (MBI) versteht man den Verkauf des Unternehmens an externe Führungskräfte, die oft von einem Investor unterstützt werden. Ebenfalls, wann auch seltener als der MBO, eine nicht untypische Form der Nachfolgelösung.

Steuerliche Aspekte

Bei der Gestaltung von Unternehmensverkäufen hat der Gesetzgeber steuerliche Vergünstigungen von Veräußerungsgewinnen geschaffen.

Insbesondere Unternehmerinnen und Unternehmer die das 55. Lebensjahr vollendet haben, erhalten diese steuerliche Vergünstigungen bei der Veräußerung Ihres Lebenswerks.

Eine weiterführende Strategie sollte mit dem Steuerberater des Vertrauens besprochen werden.

Käuferseitig findet für gewöhnlich eine steuerliche Prüfung des zu kaufenden Unternehmens statt. Dies geschieht in der Regel nach Freigabe des potentiellen Verkäufers in enger Zusammenarbeit mit dessen Steuerberater.



Aus Verkäufersicht bietet es sich an, sofern möglich, alle steuerlichen Aspekte die unter Umständen mit der Finanzverwaltung offen sind zu klären. Im optimalen Fall gab es im Vorjahr eine Betriebsprüfung ohne Beanstandungen.

Transaktionsprozess im Detail

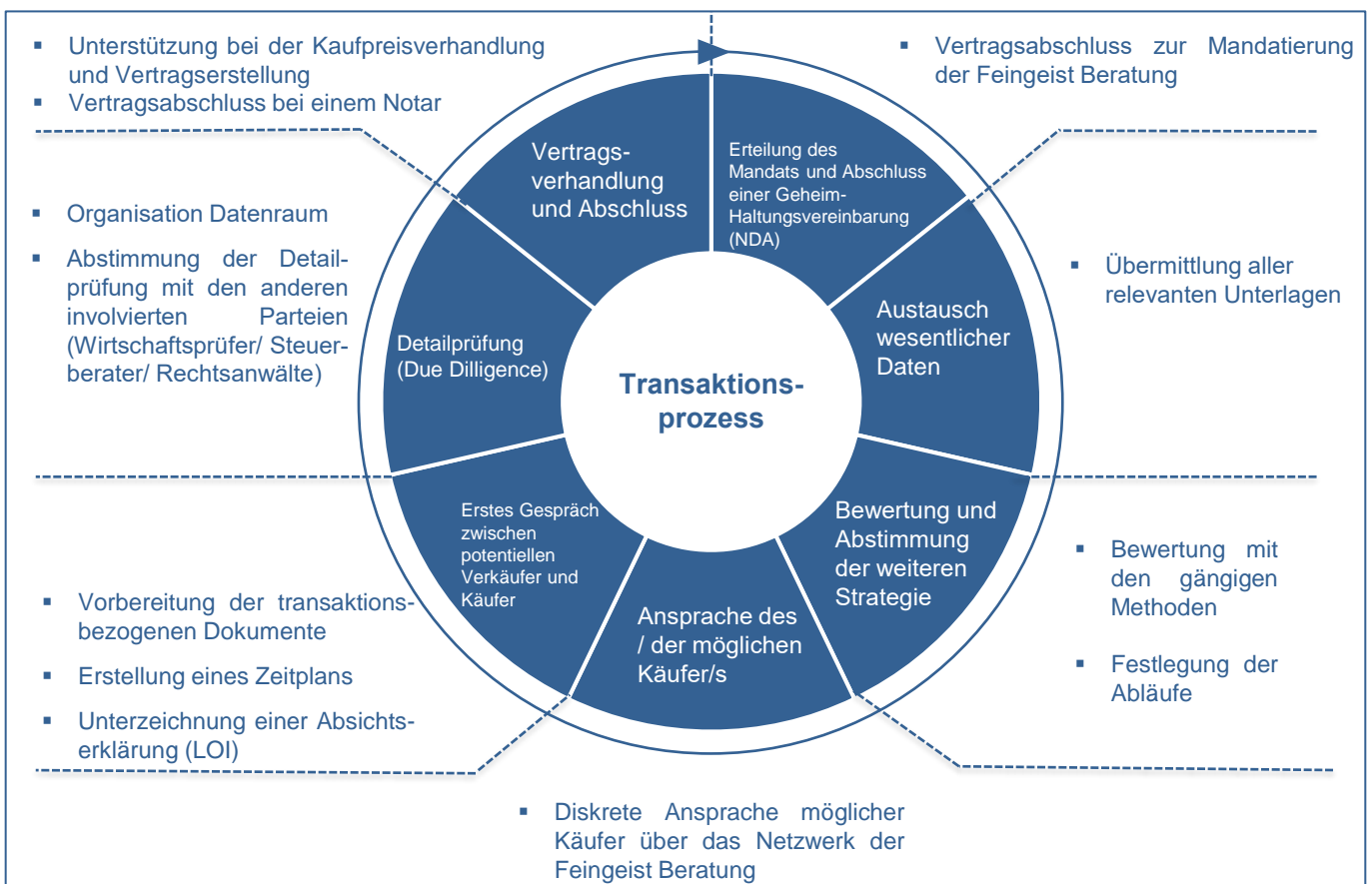
Eine Unternehmenstransaktion innerhalb einer Nachfolgelösung, wie im unteren Musterprozess dargestellt, dauert in der Regel vier bis zwölf Monate, je nach Komplexität und Umfang.

Das Vertrauen der Beteiligten wächst während des Prozesses, so dass analog dazu auch die Menge der ausgetauschten Dokumente zunimmt.

Als Verhandlungsstrategien sind grundsätzlich denkbar:

- Exklusivverhandlung mit einem potenziellen Käufer
- Multiple Verhandlung mit mehreren Käufern
- Geschlossenes Auktionsverfahren

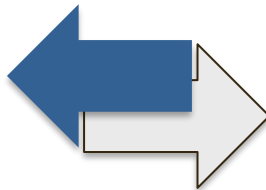
Diese und andere Punkte sollten mit dem Berater am Anfang des Prozesses abgestimmt werden.



Vorteil Feingeist Beratung

Ihre Vorteile bei der Umsetzung einer Nachfolgelösung mit der Feingeist Beratung

- Vielseitige Transaktionserfahrung
- Schnelle Wertsteigerung vor Verkauf
- Starkes Netzwerk zu möglichen Käufern bzw. Entscheidern
- Beratung in sonstigen Fragestellungen der Unternehmensnachfolge
- Diskrete und unkomplizierte Abwicklung bzw. Steuerung des Gesamtprozesses ohne Einfluss auf das Tagesgeschäft



Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Sie.



Feingeist Unternehmensberatung
Quartier Potsdamer Platz, Linkstraße 2, Level 8, 10785 Berlin

Web: www.feingeist-beratung.de oder <https://business-potential.com/>
Kontakt: kretschmann@feingeist-beratung.de