

Fallstricke bei externer Nachfolge

Konfliktträchtige Unternehmensbewertung

Was bei einer externen Nachfolgeregelung alles zu beachten ist, darüber sprach Autorin Petra Keidel-Landsee mit Ronny Baar, Geschäftsführer von ABG Consulting-Partner in München.

Online Plus

Fortsetzung des Interviews
www.metallbau-magazin.de
Webcode MBZG62L

metallbau: Wie viel Zeit braucht es, um eine Firmennachfolge zu realisieren?

Ronny Baar: Die Nachfolge sollte auf jeden Fall frühzeitig angegangen werden. Ein bis drei Jahre sollte man sich für die Vorbereitungsphase mindestens Zeit nehmen.

metallbau: Warum ist es nötig, sich so früh damit zu beschäftigen?

Baar: Das Thema ist sehr komplex und braucht Zeit. Wie die Erfahrung zeigt, scheuen sich Firmeninhaber mit steigendem Alter sowohl vor Investitionen als auch Innovationen, insbesondere, wenn sie über eine Nachfolge nachdenken. Wenn jedoch das Unternehmen nicht mehr marktgerecht aufgestellt ist, leidet die Wettbewerbsfähigkeit, der Betrieb verliert an Wert. Das ist ein Nachteil: Egal, ob Familienmitglieder das Unternehmen übernehmen wollen – oder Externe.

metallbau: Ist bei Kindern die Familienübernahme immer sinnvoll?

Baar: Hier sollte man als Firmenchef, aber auch als Vater oder Mutter genau hinschauen. Wollen die Kinder wirklich den Betrieb übernehmen – oder fühlen sie sich nur verpflichtet? Wo liegen die Stärken des Nachwuchses? Wirklich in diesem Geschäftsfeld, z.B. Metallbau, oder haben sie ganz andere Interessen? Es ist wichtig, ein offenes Gespräch zu suchen, evtl. sogar mit einem externen Berater. Denn es nutzt niemandem, weder den Kindern, den Eltern, noch dem Betrieb samt Angestellten, wenn alle ihr Leben lang mit der Übernahme hadern.

metallbau: ... und wie findet man einen geeigneten externen Nachfolger?

Baar: Eine Möglichkeit wäre z.B. mit Unterstützung externer Dienstleister gezielt zu suchen. Sie steuern den Verkaufsprozess und sprechen direkt potenzielle Käufer des Unternehmens an – auf Wunsch auch anonymisiert. Das können Kunden, Lieferanten, Wettbewerber oder branchenfremde Betriebe sein.

metallbau: Welche Vorteile bietet das?

Baar: Die Zusammenarbeit mit externen Beratern hat mehrere Vorteile: Sie erstellen z.B. professionelle Verkaufsunterlagen, moderieren Gespräche mit potenziellen Käufern, übernehmen die Bewertung des Unternehmens, klären die Verkaufs- und Zahlungsmodalitäten, die rechtlichen Besonderheiten und kümmern sich im Bedarfsfall um die Kapitalbeschaffung.

metallbau: Wie wird der Kaufpreis ermittelt?

Baar: Im ersten Schritt erfolgt eine Unternehmensbewertung. Dies ist nach unseren Erfahrungen in der Praxis häufig mit Konfliktpotenzial verbunden. Der Nachfolger möchte einen möglichst geringen Kaufpreis erzielen. Der Übergeber hingegen überschätzt vielmals den Wert seines Unternehmens und möchte es nicht zu einem „Spottpreis“ abgeben. Hier ist professionelle Unterstützung angebracht.



Geschäftsführer Ronny Baar.

metallbau: Wie erfolgt die Unternehmensbewertung?

Baar: Es gibt kein einheitliches Verfahren, sondern unterschiedliche, die je nach Zweck, Unternehmensgröße und vorhandenem Datenmaterial angewendet werden. Durchgesetzt haben sich, basierend auf dem IDWS1-Standard des Instituts für Wirtschaftsprüfer, die Ertragswert- und Discount-Cash-Flow-Verfahren.

metallbau: Ist die Kooperation mit einem Steuerberater sinnvoll?

Baar: Auf jeden Fall, denn je nach Gestaltung kommen für beide Partner steuerliche Auswirkungen zum Tragen, z.B. bei Einmal-, Raten- oder Rentenzahlung. Das gilt auch für die Wahl der Rechtsform. Wichtig ist zudem der rechtliche Part: Von der Rechtsformwahl über die Ausarbeitung einer Vertraulichkeitsvereinbarung bis hin zur Erstellung der Kaufverträge sollte alles professionell geregelt sein. Ebenso müssen Sachverhalte, wie mögliche Eigentumsvorbehalte, Rücktrittsrechte, Schadensersatzverpflichtungen und Bürgschaften geprüft werden. Zudem ist auch die private Situation des Übergebers zu betrachten, zum Beispiel hinsichtlich der Altersvorsorge oder des Erbrechts.

metallbau: Wo findet man diese Experten?

Baar: Am besten ist es, sich mit Firmen in Verbindung zu setzen, die fachübergreifend mit Unternehmens-, Steuer- und Kommunikationsberatern sowie Rechtsanwälten zusammenarbeiten.

metallbau: Gibt es online-Plattformen, die potenzielle Nachfolger vermitteln?

Lesen Sie das Interview weiter: www.metallbau-magazin.de