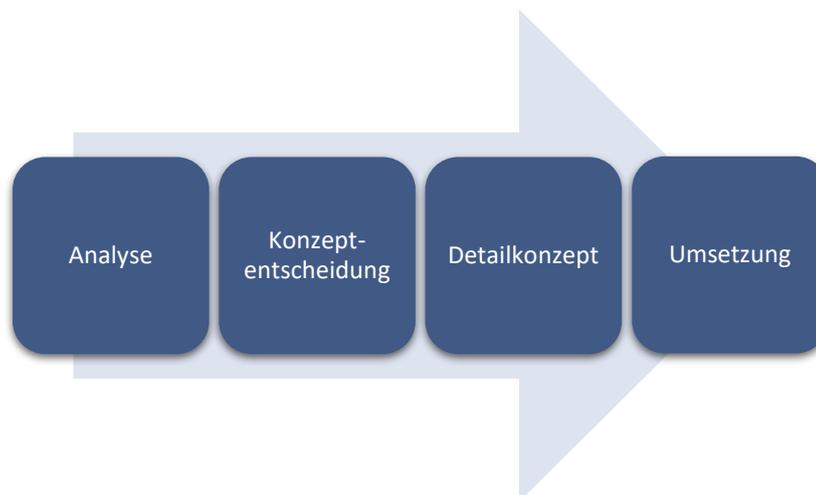


Erfolgreiche Unternehmensnachfolge – eine Frage der strukturierten Vorgehensweise

Autor: Carl-Rudolf Pfletscher, April 2020

Eine Unternehmensnachfolge ist keine operative Entscheidung im Tagesgeschäft, sondern eine einzigartige Herausforderung in jeder Unternehmerlaufbahn. Viele unterschiedliche Detailfragen sind zu klären, der Kaufpreis ist zu verhandeln und die Finanzierung auf der Basis eines validen Businessplans ist sicherzustellen. Eine erfolgreiche Nachfolge im Sinne der Zukunftssicherung hängt jedoch nicht allein an der Ausarbeitung wasserdichter Verträge, sondern vor allem am Prozess des strukturierten Übergangs. Die Änderung der Eigentumsverhältnisse muss dabei nicht zwangsweise zeitlich synchron mit der Übertragung der Managementverantwortung erfolgen.

Die Vorgehensweise sichert die Qualität im Nachfolgeprojekt



Die Analyse verfolgt das Ziel, die Voraussetzungen, Chancen und Barrieren für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu ermitteln. Inhaltliche geht es dabei um

- a. die Due-Diligence
- b. die Interessen des Eigentümers und des Nachfolgers
- c. die Interessen des Managements

Das Ergebnis ergibt ein umfassendes Bild über das Unternehmen und die Rahmenbedingungen für die Zukunftssicherung.

In der Phase der **Konzeptentscheidung** geht es um die Bewertung der Chancen und Risiken unterschiedlicher Nachfolgeszenarien. Inhaltlich stehen dabei folgende Themen im Mittelpunkt:

- a. Entwicklung alternativer Nachfolge-Szenarien
- b. Szenarien-Bewertung und Entscheidung für ein präferiertes Szenario
- c. Entwicklung eines Preisansatzes für ein M&A- bzw. ein MBO-Szenario

Ist die Entscheidung für ein Nachfolge-Szenario gefallen, wird dieses im **Detail konzipiert**. Dabei geht es um die Konzeption der zukünftigen Eigentumsverhältnisse, die Ermittlung des dafür notwendigen Kapitalbedarfs auf der Übernehmenseite und um ein entsprechendes Finanzierungskonzept. Die zweite Konzept-Dimension betrifft die zukünftige Managementstruktur und die diesbezügliche Rolle des bestehenden Eigentümers. Abgerundet wird das Detailkonzept durch eine Umsetzungsagenda mit den einzelnen Umsetzungsinitiativen und einem entsprechenden Zeitplan.

In der Phase der **Umsetzung** wird der erfolgreiche Übergang sichergestellt. Dabei geht es vor allem um die richtige Gestaltung folgender Erfolgsfaktoren:

- a. Einbeziehung notwendiger Spezialisten (Juristen, Steuerberater, etc.)
- b. Personal Coaching des Eigentümers
- c. interner Kommunikation der Veränderung
- d. exzellentes Projektmanagement

Bei konsequenter Umsetzung aller 4 Projektphasen ergibt sich ein transparenter und professioneller Leitfaden für die Übergabe des Unternehmens. Der neue Inhaber hat alle Voraussetzungen, um für seinem Betrieb eine ertragreiche Zukunft langfristig zu sichern.

Die **CONSENZUM Managementberatung** hat im Thema Nachfolgeregelung im Mittelstand eine zentrale Kernkompetenz. Um mehr darüber zu erfahren, nutzen Sie unsere Website <https://www.consenzum.de/> oder kontaktieren Sie uns für ein persönliches Erstgespräch.

Carl-Rudolf Pfletscher

CONSENZUM - Managementberatung
pfletscher@consenzum.de | www.consenzum.de

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge
