

## **Beratung im Nachfolgeprozess von Familienunternehmen - Luxus oder sinnvolle Notwendigkeit?**

Gernot Schmerlaib, Juli 2020

Viele Unternehmer\*innen neigen dazu, Ihre Selbständigkeit so wörtlich zu nehmen, dass sie auch die Regelung der Nachfolge in ihrem Unternehmen selbst in die Hand nehmen. Aber wenigen gelingt es, den Nachfolgeprozess erfolgreich abzuschließen, weil dieser Themenbereich sehr komplex ist. Für die Notwendigkeit einer frühzeitigen Kontaktaufnahme mit einem externen Experten und die Klärung, welche Art von Beratung eingesetzt werden soll, gibt es einige zwingende Argumente.

### **1. Familieninterne oder familienexterne Nachfolgeregelung**

Bei der familieninternen Nachfolge werden ein oder mehrere Familienmitglieder vom Eigentümer oder der Eigentümerin frühzeitig ausgewählt und deren Entwicklungsweg geplant und umgesetzt. Eine gute Berufsqualifikation und Führungserfahrungen, u.a. in anderen Unternehmen, sind dabei die wesentlichen Erfolgsfaktoren für einen gelungenen Generationswechsel. Viele Eigentümer\*innen von Familienunternehmen agieren dabei ohne Einbeziehung eines externen Experten, der einen wichtigen Mehrwert in den Prozess einbringen kann. (1)

Unternehmer\*innen sollten aber flexibel bleiben und auch mögliche Käufer, mit denen ein externer Berater in Kontakt ist, in Betracht ziehen, falls der Wunschkandidat oder die Wunschkandidatin für die Nachfolge kurzfristig absagt. Dann eröffnet sich die Möglichkeit für eine externe Lösung.

Die Vorbereitung und Qualifikation bei der familienexternen Nachfolge für den Verkauf des Unternehmens an Dritte erfordert einen großen Aufwand, bietet aber gleichzeitig auch die Chance auf einen attraktiven Verkaufspreis. Externe strategische Käufer oder Finanzinvestoren haben im Gegensatz zum Verkäufer bereits ausreichend Erfahrung beim Kauf von Unternehmen. Daher ist eine professionelle Beratung zugunsten des Verkäufers in einem strukturierten und konsequent umgesetzten Verhandlungsprozess erfolgsentscheidend. (1)

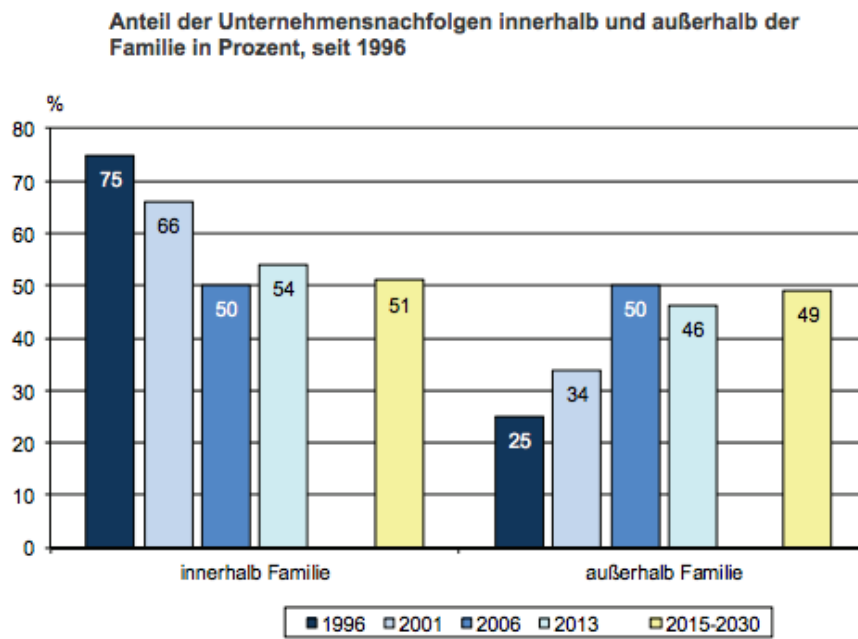
### **2. Notwendige Beratungsleistungen**

Je nach Art der Nachfolgeregelung richtet sich auch die Beratungsleistung. So steht bei der familieninternen Nachfolge die Prozessbegleitung durch Coaching, Beratung, aber auch Mediation im Vordergrund. (2)

Bei der externen Nachfolge betreut der Experte in der Regel jene Handlungsfelder, die unmittelbar mit der Vorbereitung und Durchführung des Verkaufs zusammenhängen, wie z.B. die Unternehmensbewertung, die Investoren- oder Käufersuche, die Koordination des Due-Diligence-Prozesses mit Steuerberatern und Rechtsanwälten, die Beratung und Verhandlung bei der Kaufpreisgestaltung und die Begleitung bis zum Transaktionsabschluss. (2)

### 3. Zukunftstrends

Der Trend zur externen Nachfolge ist, zumindest Österreich betreffend, vorhanden und der Anteil während der Jahre laufend gestiegen. Eine Fortsetzung dieser Entwicklung lässt sich auch für die kommenden Jahre prognostizieren:



Quelle: Erhebung der KMU Forschung Austria 1999, 2002, 2008 und 2014

Daraus folgt, dass auch der Bedarf an externer Beratung steigt, um den Verkauf von Familienunternehmen professionell zu begleiten und für den verkaufenden Unternehmer bzw. die verkaufende Unternehmerin den angestrebten Nutzen zu erzielen. Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, welche Beratungsleistungen speziell für Ihr Unternehmen sinnvoll sind, nutzen Sie unsere Website: <https://www.consenzum.de/unternehmensnachfolge/> oder kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Gernot Schmerlaib

#### **CONSENZUM Managementberatung**

[schmerlaib@consenzum.de](mailto:schmerlaib@consenzum.de) | [www.consenzum.de](http://www.consenzum.de)

---

**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge**

---

- (1) <https://www.bdu.de/media/160862/standards-nachfolgeberatung-final.pdf>
- (2) <https://www.alexandria.unisg.ch/231252/1/KMU%20Next%20Schriftenreihe%20Beratung%201-2014.pdf>