

+++++ **Zahlreiche Nachfolgeregelungen stehen an** +++++

In den kommenden zehn Jahren stellt sich bei rund 50% der mittelständischen Unternehmen in Deutschland die Frage nach einer adäquaten Nachfolgeregelung. Dabei stellen bereits heute nur 60% einen Nachfolger aus dem Familienkreis, bei über 40% wird eine Übernahme durch externe Gesellschafter oder das Management vollzogen.

Wer diesen Übergang nicht rechtzeitig plant wird spätestens im Verkaufsprozess einfach überrollt. Das fehlende Know-how sowie die Komplexität einer Unternehmenstransaktion stellen die Eigentümer oftmals vor Probleme, die alleine kaum zu bewältigen sind.

Die Kompetenz und das Verständnis für die persönlichen Motive des Verkäufers einerseits sowie die Vertrautheit mit den Prozessen der Unternehmensübergabe andererseits sind zentrale Kernpunkte bei der Auswahl geeigneter Partner. Diese sollten aus Experten Teams bestehen, die den gesamten Prozess begleiten können, angefangen bei der Ansprache geeigneter Investoren über die Due Diligence bis hin zur Vertragsgestaltung. Im Optimalfall beginnt die Vorbereitung lange vor der Ansprache möglicher Interessenten. Die Klärung der Rahmenbedingung und der strategischen Verhandlungsposition im Vorhinein sind für den Prozess entscheidend.

Auch wenn ein Nachfolger innerhalb der Familie gefunden wird, ist es ratsam bei Fragen der konkreten Abwicklung einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben. Eine unstrukturierte Übernahme kann zu starken Belastungen des Unternehmens führen. Vor allem der Abzug von Kapital aus dem Unternehmen und der Interessenausgleich zwischen den Beteiligten sind zentrale und kritische Größen. Die Ermittlung eines objektiven Firmenwertes, aber auch die Absicherung der Familienmitglieder und anstehende unternehmerische Projekte müssen bereits im Prozess bedacht werden.

Bei Übernahmen innerhalb des Familienkreises wird zur Neuausrichtung des Unternehmens ebenfalls oftmals neues Kapital von außen benötigt. Minderheitsbeteiligungen können dafür eine Lösung darstellen. Diese sollten frühzeitig strukturiert werden und mit den entsprechenden Partnern können diese erfolgreich platziert werden.

Eine frühzeitige Einbindung der Partner kann unabhängig vom Alter und der Situation der Gesellschafter zum Erfolg führen. Oftmals ist das Alter des Unternehmers weniger von Interesse für den Verkaufszeitpunkt, sondern vielmehr die Rahmenbedingungen der Transaktion. Gelingt es, die Nachfolgeplanung, die Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung sowie die Betreuung der privaten Vermögensseite zu meistern steht einer erfolgreichen Veräußerung bzw. dem erfolgreichen Übergang der Unternehmensanteile nichts im Wege.



**Transfer Partners**  
Unternehmensgruppe

Rheinallee 15  
D-40549 Düsseldorf

Telefon +49 211 50668 90  
Fax +49 211 50668 915

[info@transfer-partners.de](mailto:info@transfer-partners.de)  
[www.transfer-partners.de](http://www.transfer-partners.de)

Düsseldorf, im Oktober 2008

Lerchentalstrasse 27  
CH-9016 St. Gallen

+41 71 2884 472  
+41 71 2884 483

[info@transfer-partners.ch](mailto:info@transfer-partners.ch)  
[www.transfer-partners.de](http://www.transfer-partners.de)