



So gelingt der Stabwechsel

Nachfolge finanziell auf gesunde Beine stellen

Erfahrungsgemäß sind die finanziellen Implikationen in Nachfolgesituationen besonders groß. Rückt bei Familienunternehmen die Nachfolge in den Vordergrund, gehört die Finanzierung zu den wichtigsten Faktoren, die über den langfristigen Fortbestand der Firma entscheiden.

VON ANDRÉ KNÖLL

Unter dem Begriff der Unternehmensnachfolge wird typischerweise eine personelle Veränderung im Management und/oder im Gesellschafterkreis eines Unternehmens verstanden. Die Lebenszeit einer Firma ist praktisch unbegrenzt, zumindest solange sie erfolgreich wirtschaftet, während ein Unternehmer oder eine Unternehmerin sich dagegen beizeiten in den wohlverdienten Ruhestand begeben möchte. Die Frage, die sich viele hierbei stellen: „Was wird aus dem bestehenden Unternehmen?“ Damit dessen Fortbestand gesichert ist, wird es in neue Hände übergeben. Grundsätzlich lassen sich dabei die folgenden Fälle unterscheiden:

- Übertragung von Führung und/oder Inhaberschaft innerhalb der Familie,
- Einsatz eines Fremdgeschäftsführers,
- Verkauf des Unternehmens.

Die Unternehmensnachfolge regelt daher insbesondere die Frage der Führungs- und Eigentumsnachfolge und die vielen sehr unterschiedlichen Detailfragen, die jeweils mithilfe von fachlich zuständigen Experten beantwortet werden. Dies kann zum Beispiel von der Berechnung eines realistischen Unternehmenswerts, der Durchführung

André Knöll ist Gründer und Geschäftsführer der „Knöll Finanzierungsberatung für Familienunternehmen“.



eines Verkaufsprozesses bis hin zur Gestaltung steuerlicher Überlegungen oder des Übernahmevertrags reichen.

Wenn ein Verkauf ansteht

Vor diesen Herausforderungen stand auch ein Unternehmen aus dem Bereich der Messtechnik für die Halbleiterproduktion, das wir als auf Familienunternehmen spezialisiertes Beratungshaus im Rahmen einer Nachfolgesituation sowie gleichzeitig einer Wachstumsfinanzierung begleitet haben. Das Unternehmen hatte bereits einen familienexternen Fremdgeschäftsführer gewinnen können, die Eigentümer waren bereits länger nicht mehr operativ im Unternehmen tätig. Die Übertragung der Inhaberschaft auf die nächste Generation kam für keinen der drei Gesellschafterstämme in Frage, sodass die Nachfolge durch einen Unternehmensverkauf gelöst werden sollte. Im Rahmen der Vorbereitungen zu einem Verkauf haben wir sehr schnell erkennen können, dass die wirtschaftlich erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens in den vergangenen Jahren sehr eng mit der Person des Fremdgeschäftsführers verbunden war, der das Unternehmen aus einer schwierigen Situation befreit hatte.

Option Management-Buy-out

Um diesen Erfolg zu würdigen und die Person enger an das Unternehmen zu binden, haben wir uns für eine Zwitterlösung aus Kompletterwerb und Übertragung der Verantwortung an das Management entschieden, einen so genannten Management-Buy-out (MBO). Bei einem MBO engagiert sich der Geschäftsführer oder das Management-Team im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten selbst. Da das Privatvermögen in solchen Fällen häufig nicht ausreicht, stehen Finanzinvestoren dem Managementteam zur Seite. Während der Manager am besten geeignet ist, das bestehende Geschäft unter neuem Eigentümer zu führen, bringt der Finanzinvestor das Geld mit, um den Anteilserwerb zu finanzieren. Hierfür wurden durch uns zu der Geschäftstätigkeit und der Kultur des Unternehmens passende Investoren identifiziert und angesprochen. Nach erfolgreichem Abschluss der umfangreichen Prüfung der wichtigsten Informationen zum Unter-

nehmen wurde schließlich der Geschäftsanteilskaufvertrag unterzeichnet, der dem Fremdgeschäftsführer einen Minderheitsanteil sicherte.

Neuordnung in der Finanzierung

Parallel dazu konnte durch eine Neuordnung in der (Fremd-) Finanzierung des Unternehmens der angestrebte künftige Wachstumspfad langfristig sichergestellt werden. Gemeinsam mit dem Fremdmanager konnte der Investor das Unternehmen erfolgreich zu einem führenden Technologieunternehmen in einer Nische der Messtechnik für die Halbleiterproduktion entwickeln. ■

KURZ VORGESTELLT

„Unabhängigkeit ist finanzierbar.“ Diesem Leitspruch folgt die „KNÖLL Finanzierungsberatung für Familienunternehmen“ seit 2011 und hat sich so erfolgreich als ein führender Finanzierungsberater für inhabergeführte Unternehmen in Deutschland etabliert. Die Spezialisten bieten sowohl dem Unternehmen als auch der Inhaberschaft eine individuelle, ganzheitliche und unabhängige Beratung. „Die Anlässe hierfür sind so vielfältig und einzigartig wie jedes Familienunternehmen“, sagt Gründer André Knöll. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Wachstum, Zukauf, Veränderung in der Gesellschafterstruktur, Nachfolge oder um eine Anschlussfinanzierung handelt. Als Navigator führt Knöll durch den gesamten Kosmos der Unternehmensfinanzierung und sorgt mit stabilen und langfristigen Architekturen für eine konsequente und effektive Steuerung des Finanzierungsprozesses. An dessen Ende steht die erfolgreiche Umsetzung der Finanzierung. Die individuell auf die Kundenanforderungen ausgerichteten Leistungen der Berater decken das komplette Spektrum der Unternehmensfinanzierung ab. Knöll ist an den Standorten Hamburg und Augsburg vertreten und berät erfolgreich Familienunternehmen im gesamten deutschsprachigen Raum.

► www.knoell-finance.de

FOTO: SHUTTERSTOCK