

## **Die Unternehmensnachfolge im Mittelstand erfolgreich gestalten**

### **Beyond the Deal, Frankfurt, unterstützt mittelständische Unternehmen beim Entwickeln und Realisieren familieninterner und -externer Nachfolgeregelungen.**

Jährlich suchen allein in Deutschland im Schnitt 27.000 Unternehmer einen Nachfolger – oft erfolglos. Nicht nur, weil die Firmeninhaber das Thema Nachfolgeregelung häufig zu spät angehen, sondern auch, weil es in ihrer Brust oft mehrere Seelen gibt. Während zum Beispiel häufig eine Stimme in ihnen sagt „Am besten wäre es, das Unternehmen zu verkaufen“, sagt eine andere „Das Unternehmen sollte in der Familie bleiben.“ Entsprechend unsystematisch verläuft oft der Übergabeprozess – nicht selten mit der Konsequenz, dass sich kein Nachfolger oder Käufer findet beziehungsweise das Unternehmen mangels Alternativen unter Wert verkauft wird.

Solche Pannen hilft das auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen spezialisierte Beratungsunternehmen Beyond the Deal, Frankfurt, zu vermeiden. Steht in mittelständischen Unternehmen das Regeln der Nachfolge – aus welchen Gründen auch immer – an, dann ermittelt Beyond the Deal in der Regel mit den Firmeninhabern zunächst: Was spricht für und was gegen eine familieninterne oder -externe Regelung? Welche Lösung ist sinnvoll und realistisch? Wer sind die involvierten Parteien und welche Interessen haben diese? Sind alle Vorstellungen und Strategien im Einklang oder herrscht Klärungsbedarf?

Wird danach eine familieninterne Regelung angestrebt, analysiert Beyond the Deal mit den aktuellen und künftigen Eignern unter anderem: Wie sollte diese aussehen? Wäre es zum Beispiel aus steuerlichen und rechtlichen Aspekten sinnvoll, die Unternehmensübergabe mittels eines vorweggenommenen Erbes, einer Übertragung des Unternehmens gegen wiederkehrende Leistungen (wie Renten) oder durch einen Verkauf an das betreffende Familienmitglied zu regeln? Dabei versteht sich Beyond the Deal außer als Rat- und Impulsgeber primär als unabhängiger Moderator, der allen Beteiligten

hilft, die Sach- und Interessenlage zu klären, sich gemeinsam auf ein Vorgehen zu verständigen und den Übergabeprozess erfolgreich zu gestalten. Dabei lautet ein zentrales Ziel laut Stephan Jansen, Geschäftsführer von Beyond the Deal Deutschland, auch: „das Entstehen emotionaler Wunden bei allen Beteiligten zu vermeiden“. Das erfordert in Familienunternehmen vom Moderator oft ein großes Einfühlungsvermögen und viel Fingerspitzengefühl – und manchmal auch eine Mediation.

Fällt die Entscheidung für eine familienexterne Nachfolgeregelung, dann sind die Beyond the Deal-Berater primär als M&A-Experten, also Experten für den Verkauf von Unternehmen gefragt. Das heißt, sie ermitteln mit den Eignern zunächst den Wert des Unternehmens und verständigen sich mit ihnen auf eine Strategie, wie einerseits ein hoher Verkaufserlös erzielt und andererseits das Vermächtnis des Unternehmens gesichert werden kann. Dabei wird auch über alternative Lösungen wie Management-Buy-Outs, das Gründen einer Stiftung oder eine Verpachtung des Unternehmens nachgedacht.

Fällt letztlich die Entscheidung für einen Kauf an fremde Dritte gilt es zahlkräftige und -willige, also seriöse Kaufinteressenten zu finden. Dabei profitieren die Beyond the Deal-Kunden unter anderem davon, dass das Unternehmen bereits über 100 M&A-Projekte erfolgreich abgeschlossen hat – branchenübergreifend; außerdem davon, dass Beyond the Deal Deutschland Teil einer 2001 in England gegründeten, international tätigen Unternehmung ist, die auf das M&A-Business spezialisiert ist. Dies ist laut Stephan Jansen nicht nur von Vorteil, wenn es darum geht, eventuell auch zahlungskräftige Interessenten außerhalb des deutschsprachigen Raums zu ermitteln. Auch wenn die Transaktion letztendlich erfolgreich durchgeführt werden soll, ist das internationale M&A- und Post Merger Integration-Experten-Netzwerk von Vorteil.



Das Dienstleistungsspektrum von Beyond the Deal umfasst den gesamten M&A-Lebenszyklus – von der Target-Suche, über die Akquisition und Integration bis hin zur Prozessoptimierung; entsprechendes gilt für Unternehmensnachfolgen, den Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Nähere Info über Beyond the Deal finden Interessierte auf der Webseite [www.beyondthedeal.de](http://www.beyondthedeal.de). Sie können das Beratungsunternehmen auch direkt kontaktieren (Tel.: ++49/69 710 456 503; Email: [info@beyondthedeal.de](mailto:info@beyondthedeal.de)).