



DIALOG 4 | September 2006

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner

BY THE WAY...

DER TRANSFER PARTNERS CARTOON



„NICHTS FÜR UNGUT, HERR SCHROEDER,
ABER NOCH SIND SIE NICHT
MEIN NACHFOLGER...“

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir freuen uns, Ihnen unseren DIALOG zu wesentlichen und aktuellen Fragestellungen im Rahmen der Unternehmensnachfolge senden zu dürfen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

INHALT:

1. **Unstrukturiertes Vorgehen verhindert optimale Lösung**
2. **Reform zur Erbschaftsteuer – Bessere Aussichten für den Generationswechsel?**
3. **Prüfung der realistischen Optionen des Unternehmers**
4. **Unternehmensverkauf - Der richtige Zeitpunkt bestimmt den Preis**

TRANSFER PARTNERS KAUFT FÜR ENGINEERING-DIENSTLEISTER NR.1

Ferchau Engineering wächst erstmals durch Akquisitionen begleitet von Transfer Partners.
Ferchau übernimmt im September 2006 die Unternehmen M Plan und Orca.



Haben Sie Anregungen zu Transfer Partners DIALOG? Wünschen Sie weiterführende Informationen zu den Themen?

Dann sprechen Sie uns gerne an: Transfer Partners Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH, Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
Transfer Partners GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, fon +49 211 50668 920, fax +49 211 50668 915

Falls Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, senden Sie uns bitte eine Nachricht an: abbestellen@transfer-partners.de

Unstrukturiertes Vorgehen verhindert optimale Lösung

Für viele Unternehmer ist die Nachfolgeregelung noch immer ein Tabuthema. Langes Hinauszögern, abwarten auf sich möglicherweise ergebende Lösungen oder das Hoffen auf die Übergabe an die eigenen Kinder oder einen Mitarbeiter kennzeichnen das Vorgehen mittelständischer Unternehmer.

Für eine optimale Lösung bedarf es der frühzeitigen Auseinandersetzung mit den möglichen Handlungsoptionen, der Bewertung der Alternativen sowie einer Planung zur Umsetzung. Ist eine Übergabe an Familienangehörige geplant, müssen die erbschaftsteuerlichen Regelungen, bei einem Verkauf des Unternehmens die den Kaufpreis bestimmenden Faktoren, berücksichtigt werden.

Reform zur Erbschaftsteuer

Bessere Aussichten für den Generationswechsel?

Anfang 2007 will die Regierung die Erbschaftsteuer reformieren. Zur Erleichterung von Generationswechseln soll der Nachfolger für jedes Jahr der Fortführung des Betriebes ein Zehntel weniger Erbschaftsteuer zahlen, nach 10 Jahren entfällt damit die Steuerschuld. Der Gesetzesentwurf weist allerdings deutliche Regelungslücken und damit Streitpotentiale auf.

Die Steuerstundung soll nämlich an den Erhalt der Arbeitsplätze im Unternehmen gekoppelt werden, eine sowohl juristisch als auch betriebswirtschaftlich zweifelhafte Regelung. Muss das Unternehmen auf marktliche Veränderungen reagieren, müsste dies bereits vorausschauend vor einem Unternehmensübergang geschehen, ansonsten droht Ärger mit dem Fiskus.

Darüber hinaus sollen die Stundungsregelungen nur für produktives Vermögen gelten, welches zur Führung des Betriebes erforderlich ist. Wertpapiere, Festgelder sowie verpachtete Grundstücke werden wie Privatvermögen behandelt und unterliegen voll der Erbschaftsteuer. Eine eindeutige Abgrenzung existiert bisweilen nicht.

Es bleibt also fraglich, ob der Gesetzgeber hier eine Lösung schafft, die dem Mittelstand wirklich eine entscheidende Entlastung in der Nachfolgefrage sowie die notwendige Planungssicherheit bringt.

Frühzeitige Prüfung möglicher Handlungsoptionen

Prüfung der realistischen Optionen des Unternehmers

Der Vorbereitung ihrer eigenen Nachfolge widmen die meisten Unternehmer zu wenig Zeit. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den möglichen Handlungsoptionen sowie eine realistische Einschätzung der Erfolgsaussichten sind unabdingbar. Als mögliche Alternativen stehen in Raum:

- Familieninterne Nachfolge
- Management Buy Out (MBO)
- Fremdmanagement
- Verkauf des Unternehmens
- Management Buy In (MBI)
- Schließung des Unternehmens

>

> Grundsätzlich sollten alle Überlegungen ein Alternativszenario beinhalten, um im Falle des Scheiterns der Nachfolge ohne mehrjährigen Zeitverlust die zunächst als zweitbeste Lösung eingeschätzte Alternative umsetzen zu können. Für die in vielen Fällen seitens des Unternehmers präferierte Lösung der familieninternen Nachfolge ist neben dem Vorhandensein eines potentiellen Nachfolgers für den erfolgreichen Unternehmensübergang nicht nur das „Wollen“ des Juniors sondern insbesondere auch das „Können“ von entscheidender Bedeutung. Dies gilt ebenso für die Übergabe im Rahmen eines Management Buy Out. Diese Überlegungen erfordern eine intensive Diskussion und Abstimmung in der Familie und im Gesellschafterkreis, ggf. auch mit den eingebundenen Mitarbeitern.

Der richtige Zeitpunkt bestimmt den Preis

Verschiedene Einflussgrößen bestimmen den Kaufpreis für ein Unternehmen. Neben den wirtschaftlichen Daten haben die Alleinstellungsmerkmale, Geschäftspotenziale und Risiken sowie die Qualität des Managements großen Einfluss auf den Kaufpreis. Betrachtet man die zeitliche Entwicklung dieser verschiedenen Faktoren, so wird deutlich, dass zur Erzielung eines optimalen Kaufpreises die sorgfältige Vorbereitung und die Wahl des richtigen Verkaufszeitpunktes entscheidenden Einfluss haben.

Drei wesentliche Einflussgrößen bestimmen die Wahl des richtigen Zeitpunktes:

- Persönliche Lebensplanung des Unternehmers und seiner Familie
- Konjunktorentwicklung und das jeweilige Marktumfeld des Unternehmens
- Individuelle Entwicklungsphase des Unternehmens

Die persönliche Lebensplanung des Unternehmers begrenzt die Wahl des Verkaufszeitpunktes. Folgende Fragen sollten beantwortet werden:

- Bis zu welchem Lebensjahr möchte ich meine aktive Unternehmerrolle spätestens beendet haben?
- Wie lange kann und möchte ich einem zukünftigen Gesellschafter noch operativ zur Verfügung stehen?
- Zu welchem Zeitpunkt soll das Vermögen – das sich im Unternehmen befindet – in die Privatsphäre übertragen werden?

Aus der Logik der Wirtschaft ergibt sich, dass in Zeiten schwacher Konjunktur oder drohender Rezession Kaufpreise für Unternehmen eher niedrig sind. Weiterhin ist zumeist die Ertragslage des Unternehmens in wirtschaftlich schlechten Zeiten ebenfalls eher gering, was zu Kaufpreisabschlägen führt. Erfahrungsgemäß noch stärkeren Einfluss auf den Kaufpreis hat jedoch das Marktumfeld. So lässt sich regelmäßig beobachten, dass in Zeiten von Marktkonsolidierungen oder Markteintrittsbemühungen ausländischer Unternehmen die ersten Verkäufe in einer Branche zu höchsten Preisen abgeschlossen werden. Aufgrund der langen Dauer und Unbeeinflussbarkeit von Konjunktur- und Konsolidierungszyklen sollten derartige gute Verkaufschancen genutzt werden, auch wenn im Rahmen der persönlichen Lebensplanung noch einige Jahre Spielraum sind.