

Brainfleet Workshop am 1. September 2022 in Frankfurt am Main

Unternehmensnachfolge - generational transfer

Die Übertragung eines Familienunternehmens ist hochaktuell und hochsensibel.

Nach Studien des renommierten Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn gibt es ca. 50.000 (!) Unternehmensnachfolgen pro Jahr in Deutschland. Eine KfW-Studie spricht sogar von fast 100.000. Ähnlich verhält sich dies in anderen europäischen Ländern mit ebenso ausgeprägten mittelständischen Strukturen, wie z.B. in Italien, wo fast 30% der CEO's über 70 Jahre alt sind und der Schweiz.

Die Statistik zeigt leider auch, dass fast 40 % der Übertragungen (vor allem bei kleineren Unternehmen) scheitern, weil a) zu spät mit der Vorbereitung begonnen wurde und b) der ‚Transfer‘ ohne ausreichende, professionelle Hilfe versucht wurde.

Unser Brainfleet Mitglied Adi Seffer, der sich mit diesem Thema seit einigen Jahren intensiv befasst, wird uns in einem ca. 2,5 stündigen intensiven Workshop in das Thema einführen und mit und für unsere Brainfleet-Mitglieder Lösungsvorschläge diskutieren. Das Seminar wird hybrid durchgeführt. Die Vortragsfolien werden nach dem Seminar allen Teilnehmern und Brainfleet-Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

Inhalt:

- A. Aus wissenschaftlicher Seite erfolgt die Einführung in der das Thema durch eine **Vertreterin des renomierten IfM aus Bonn. Frau Dr. Schleppehorst** hat selbst einen Teil der Studien des Instituts zu diesem Thema mitverfasst und wird uns den statistischen und volkswirtschaftlichen Überblick verschaffen.
- B. In einem hierauf folgenden Informationsteil wird Adi Seffer die wesentlichen Formen und Möglichkeiten eines ‚Transfers‘ (intern, extern, hybride Formen) anhand von Beispielen aus der Praxis erläutern.
- C. Ausreichend Zeit wird bleiben, um Fragen zu stellen und mit den Referenten die Thematik und vor allem auch Ansatzpunkte für künftige Aktivitäten von Brainfleet zu erörtern.

Inhalte des Informationsteils von Adi Seffer werden sein:

A. Schwerpunkt interne Nachfolge

1. Vorbereitung des Unternehmens und des/ der Alteigentümer auf den Übergang vor allem in 3 Bereichen
 - a. Governance (Leistungsstruktur und Eigentumsstruktur des Unternehmens)
 - b. legal (Satzung, Verträge mit Leitungspersonal, Datenraum)
 - c. steuerlich (Abschaffung von unnötigen „Steuroptimierungen“, Vorschau auf finanzielle Konsequenzen für den internen Nachfolger bei den verschiedenen Kaufpreisgestaltungen)
2. Plan B falls es doch nicht „passt“.

B. Schwerpunkt externe Nachfolge

1. Vorbereitung des Unternehmens (wie oben)
2. Suche und Auswahl der Transaktionsberater (Company und Seller's fit)
3. Suche und Auswahl der Kandidaten für den Kauf (Strategische Investoren, Finanzinvestoren, verdiente Mitarbeiter oder externe Manager mit MBI-Ambitionen)

C. Schwerpunkt hybride Formen

1. Verkauf und Rückbeteiligung – der Birkenstock-Fall
2. Mehrheit verkaufen -Führung behalten – der Fall Hahn Automation
3. Keine Familienmitglieder im Management – das Prinzip der Familie Stihl
4. Entweder -/ oder (Management oder Aufsichtsrat durch die Familie) das Prinzip Dachser
5. Verkauf der Mehrheit und Rückkauf nach 10 Jahren – der Bizerba-Fall (BWK und Zurich Versicherung als Interim-Finanzinvestoren)

D. Konsequenzen für den Transferprozess verschiedenen Modelle A, B oder C), Einflüsse auf Vertraulichkeitsaspekte, Professionalität, Transaktionsgeschwindigkeit, Kaufpreishöhe und -zahlung, Transaktionssicherheit

Transfer-Fitness feststellen – ein Produkt von PrimePartners zur transaktionsunabhängigen Bestimmung von Unternehmenswert und to do's zum Festpreis

Das Seminar wird hybrid durchgeführt.

Die Vortragsfolien werden nach dem Seminar allen Teilnehmern und Brainfleet-Mitgliedern zur Verfügung gestellt.
