

Unternehmer - Nachfolge - Beratung

Markus Schaible
Schaible Consult

Frankfurt, Hessen
Karlsruhe, Baden-Württemberg

Übersicht

1. Vorstellung
 - Person
 - Dienstleistungen
2. Zukunftsvorsorge
3. Unternehmensnachfolge
4. Was ist wichtig?
5. Kontakt

Markus Schaible



- Jahrgang: 1972
- Geboren in Karlsruhe
- Bankkaufmann: Abschluss 1992
- Betriebswirt (VWA): Abschluss 1997
- Bank Prokurist; Abteilungsdirektor
- Mehr als 25 Jahre Berufserfahrung
- 15 Jahre Erfahrung in der Begleitung und Finanzierung von Unternehmensübernahmen
- Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs für eine Auslandsbank
- Projektleitung
- Ergebnisverantwortung
- Leverage Finance Experte
- Marathon Läufer
- Vereinsmanager (DOSB B-Lizenz)

Dienstleistungen für Verkäufer oder Erwerber

1/2

Zielgruppen:

- ▶ Inhabergeführte Unternehmen; Familienunternehmen
- ▶ Unternehmer (im Alter von 50+) die sich mit der Nachfolge befassen
- ▶ Unternehmer als Erwerber, Management Buy-Out (MBO), Management Buy-In (MBI) und Gründer
- ▶ Unternehmer, die Ihr Unternehmen auf Notfall-Situationen vorbereiten wollen

Dienstleistungen:

- ▶ Betriebswirtschaftliche Beratung
- ▶ Unternehmer Coaching
- ▶ Zukunftssicherung durch Vorsorge & Absicherung; „Notfallkoffer“
- ▶ Management auf Zeit: Change und Interim Management; Beiratstätigkeit
- ▶ Ausgewählte Bank Projekte

Dienstleistungen für Verkäufer oder Erwerber

2/2

Dienstleistungen:

- ▶ Bestandsaufnahme und Unternehmensoptimierung in Vorbereitung auf den Verkaufsprozess
- ▶ „Lotse“ bzw. Koordinator der verschiedenen Spezialisten (Recht, Steuern, DD etc.)
- ▶ M&A Prozess & Business Plan-Erstellung
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Liquiditätsplanung, Steuerung und Management; Cash Flow Optimierung
- ▶ Steuerliche Aspekte (über Partner)
- ▶ Vertragsverhandlungen und Absicherung
- ▶ Finanzierungsfragen und Investitionen (inkl. Fördermittel Recherche, Beantragung über Hausbank)
- ▶ Finanzierungsberatung und Vorbereitung auf Bankgespräche

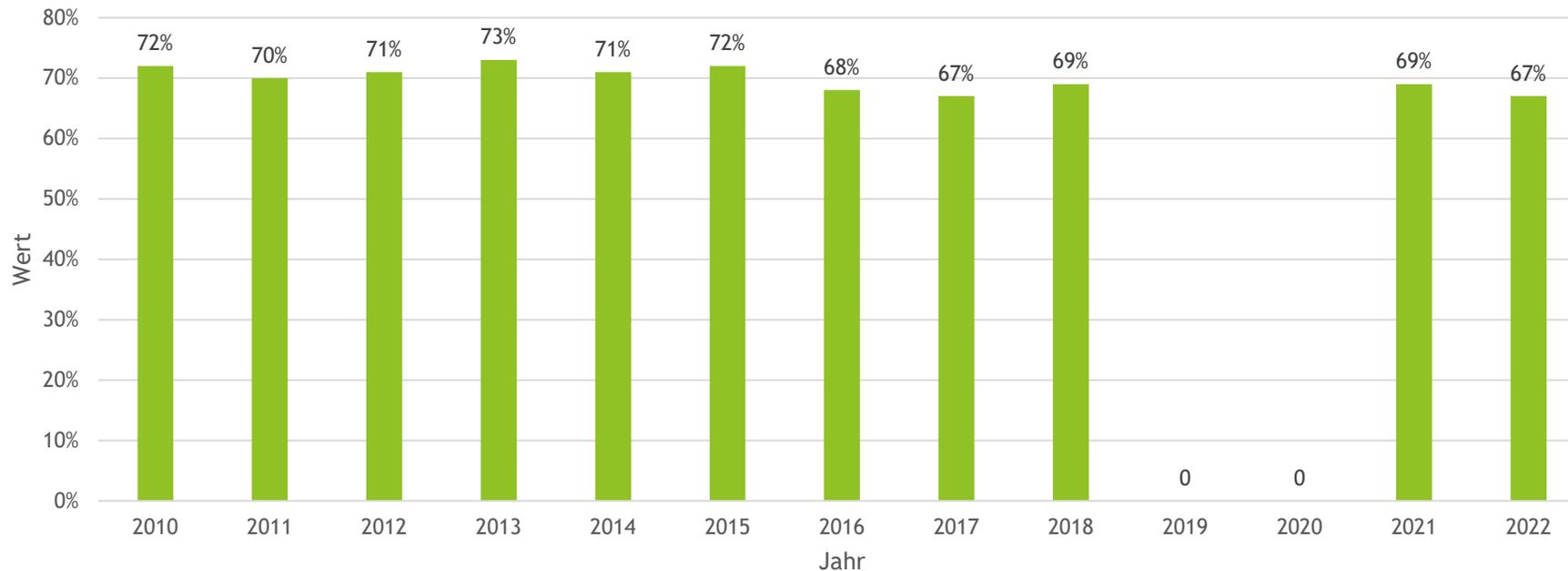
Zukunftsvorsorge

Jede 7. Unternehmensnachfolge ist nicht geplant



Zwei von drei Unternehmen ohne Vorsorge

Anteil der Unternehmerinnen & Unternehmer ohne
"Notfallkoffer"



Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2023

Betriebliche Absicherung gegen Chef-Ausfall

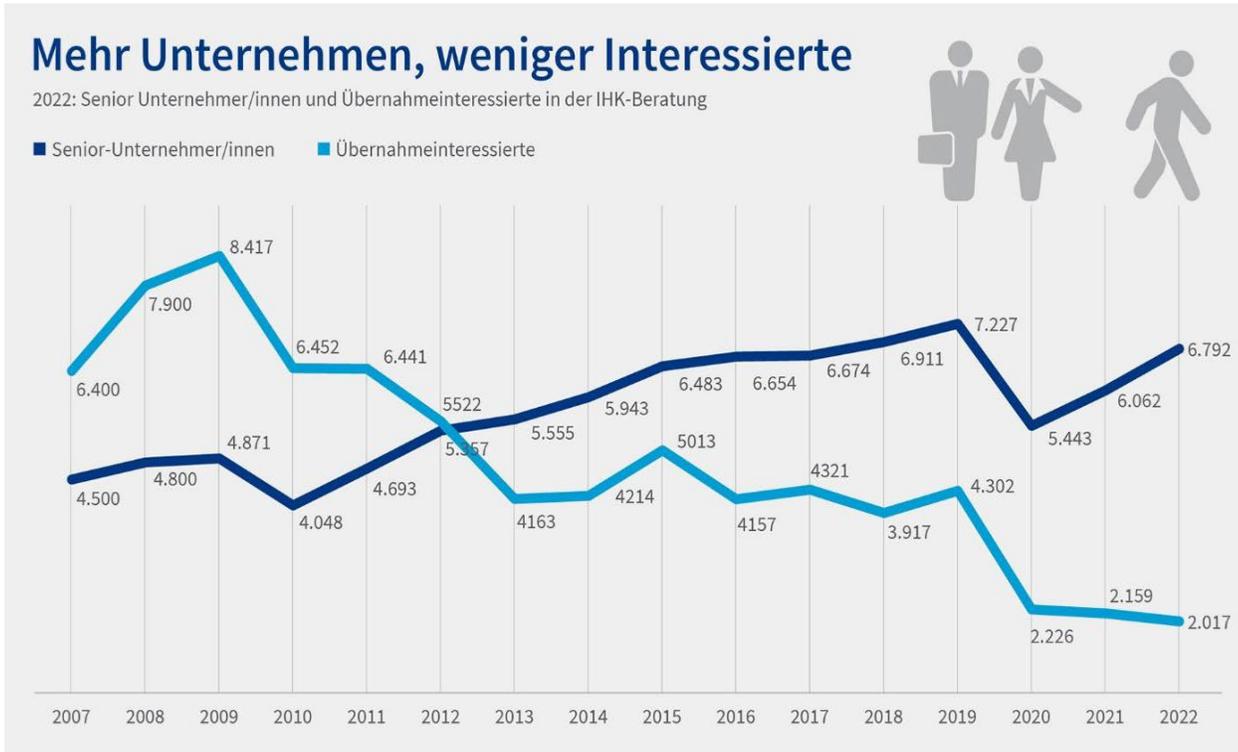
- ▶ Der plötzliche Ausfall des „Chefs“ stellt den operativen Fortgang des Unternehmens vor besondere Herausforderungen
- ▶ Die rechtlichen Vorkehrungen sind die eine Seite der Medaille, die betriebswirtschaftliche Vorsorge die andere

Ihr Nutzen:

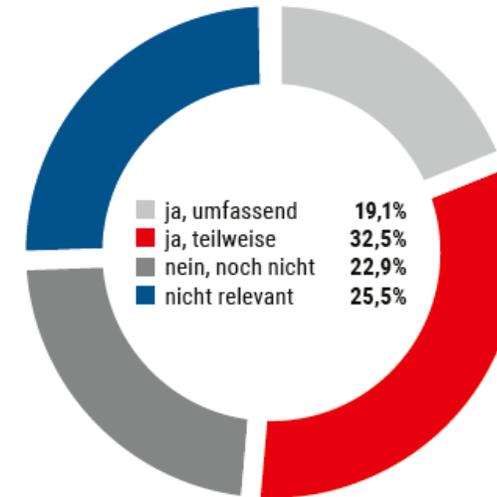
- **Erhalt und Sicherung von**
 - ✓ Kundenbeziehungen
 - ✓ Arbeitsplätzen
 - ✓ Beziehungen zu Lieferanten, Banken und anderen Partnern
- **Analyse** der internen Prozesse (z. B. Liquiditätssicherung; Produktionsprozess)
- Erstellung einer Dokumentation zur **reibungslosen Fortführung des Geschäfts**
- Verteilung von Zuständigkeiten zur **Absicherung des Unternehmens**

Unternehmensnachfolge

Immer mehr Unternehmer finden keinen Nachfolger



Haben Sie bereits Maßnahmen zur Sicherung der Nachfolge in Ihrem Unternehmen eingeleitet?



Unternehmerumfrage 2017/18
BVMW

Ab wann ist ein Unternehmen übergabereif?

Bestimmung des Mindestertragswerts, ab dem eine Unternehmensübernahme ökonomisch sinnvoll ist. (Methodik des Instituts für Mittelstandsforschung)

Ø Bruttojahresverdienst Produzierendes Gewerbe & Dienstleistungen
+ Arbeitgeber-Anteil zur gesetzlichen Sozialversicherung

Erforderlicher Jahresmindestgewinn (ohne Kapitaleinsatz): 61.258€

ggfls. zuzüglich Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals

(Datenbasis 2017 bis 2019)

Alternativ Szenarien:

- Gewinn (= Unternehmerlohn) -50% → rd. 240.000 Übergaben

- Gewinn von +50% (je zu oben) → rund 131.000 Übergaben

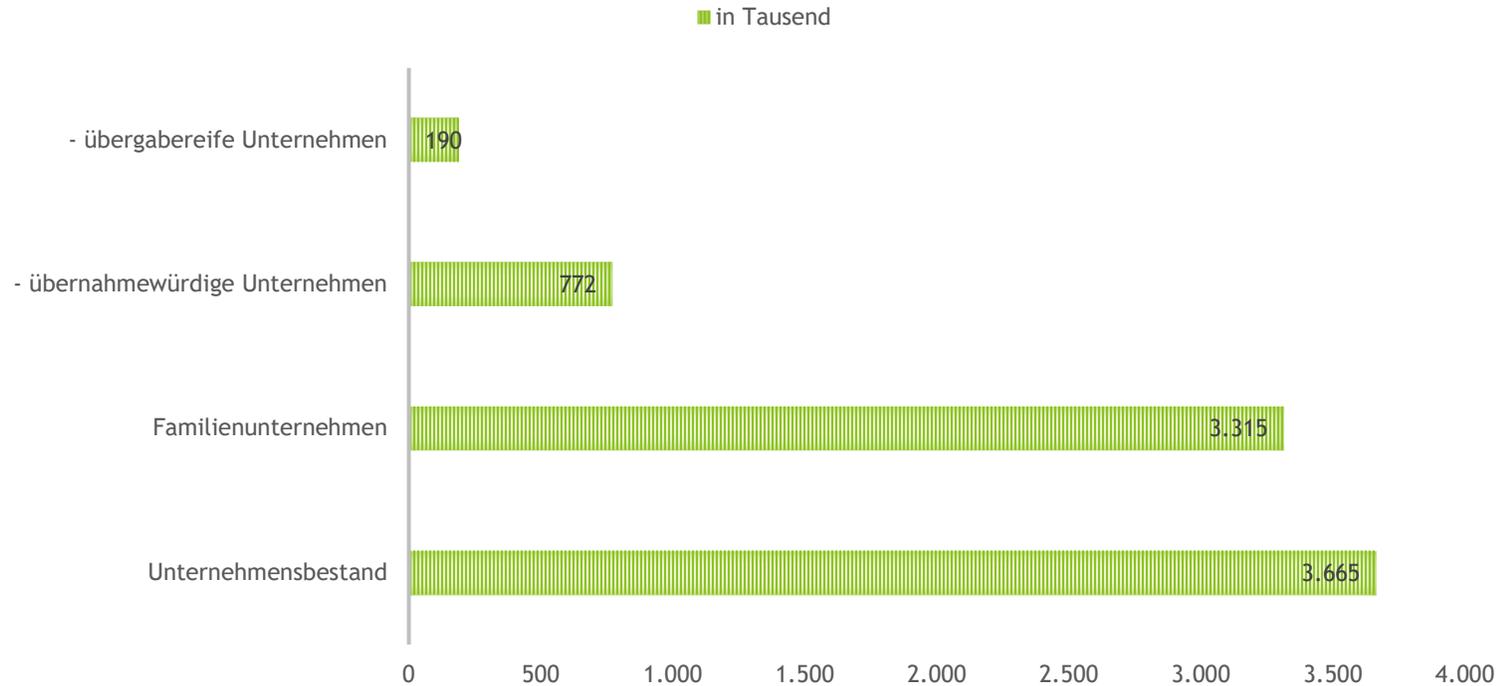
Xing Gehaltsstudie 2019: Fach- und Führungskräfte Ø brutto 70.754 €

Anzahl der mittelständischen Unternehmen, deren Ertragswert diesen Mindestwert übersteigt und deren Eigentümergeschäftsführer sich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen zurückziehen werden.

Hier wird das sukzessiv steigende gesetzliche Renteneintrittsalter mit 66 Jahren zugrunde gelegt.

Anstehende Unternehmensübernahmen in Deutschland (2022 - 2026)

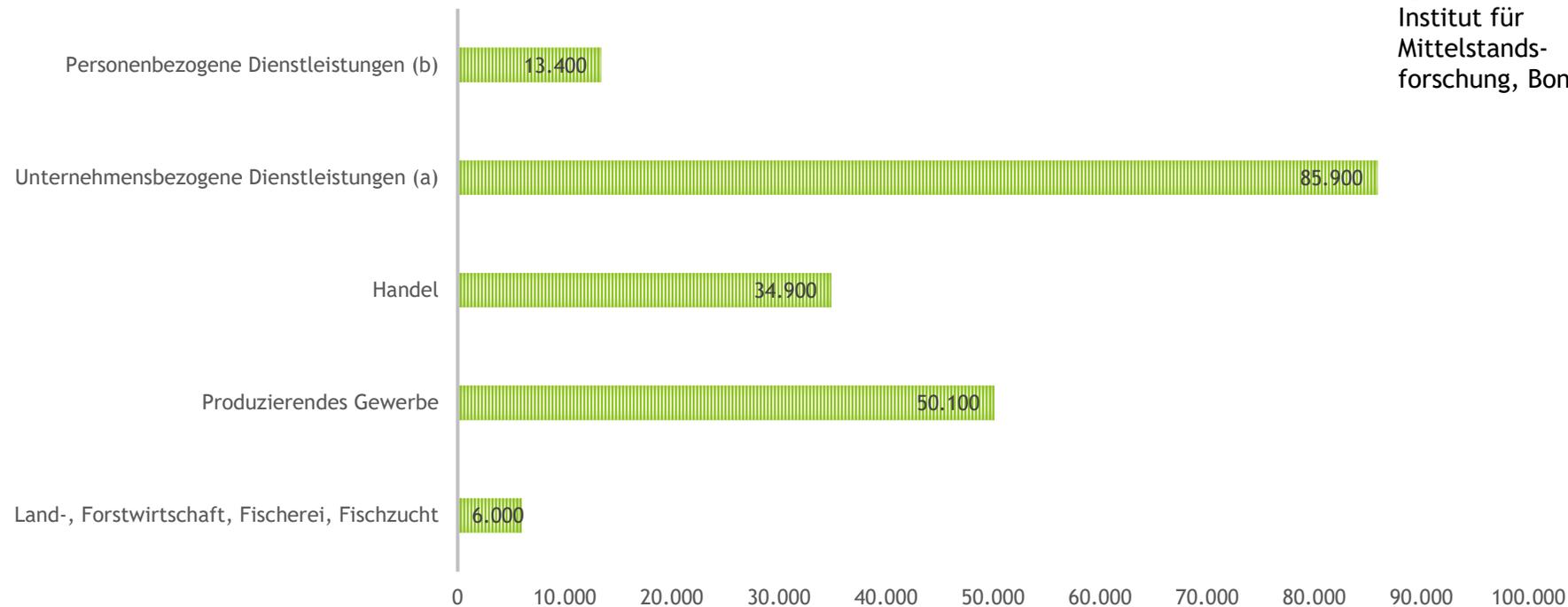
Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



- Ein Unternehmen ist *übergabereif*, wenn dessen Eigentümergeschäftsführer sich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung zurückziehen wird.
- Als *übernahmewürdig* gilt ein Unternehmen, wenn die zu erwartenden Gewinne höher sind als die zu erwartenden Einkünfte eines potenziellen Nachfolgers aus einer abhängigen Beschäftigung plus Erträge aus einer alternativen Kapitalanlage.

Anstehende Unternehmensübernahmen - nach Wirtschaftszweigen

Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn

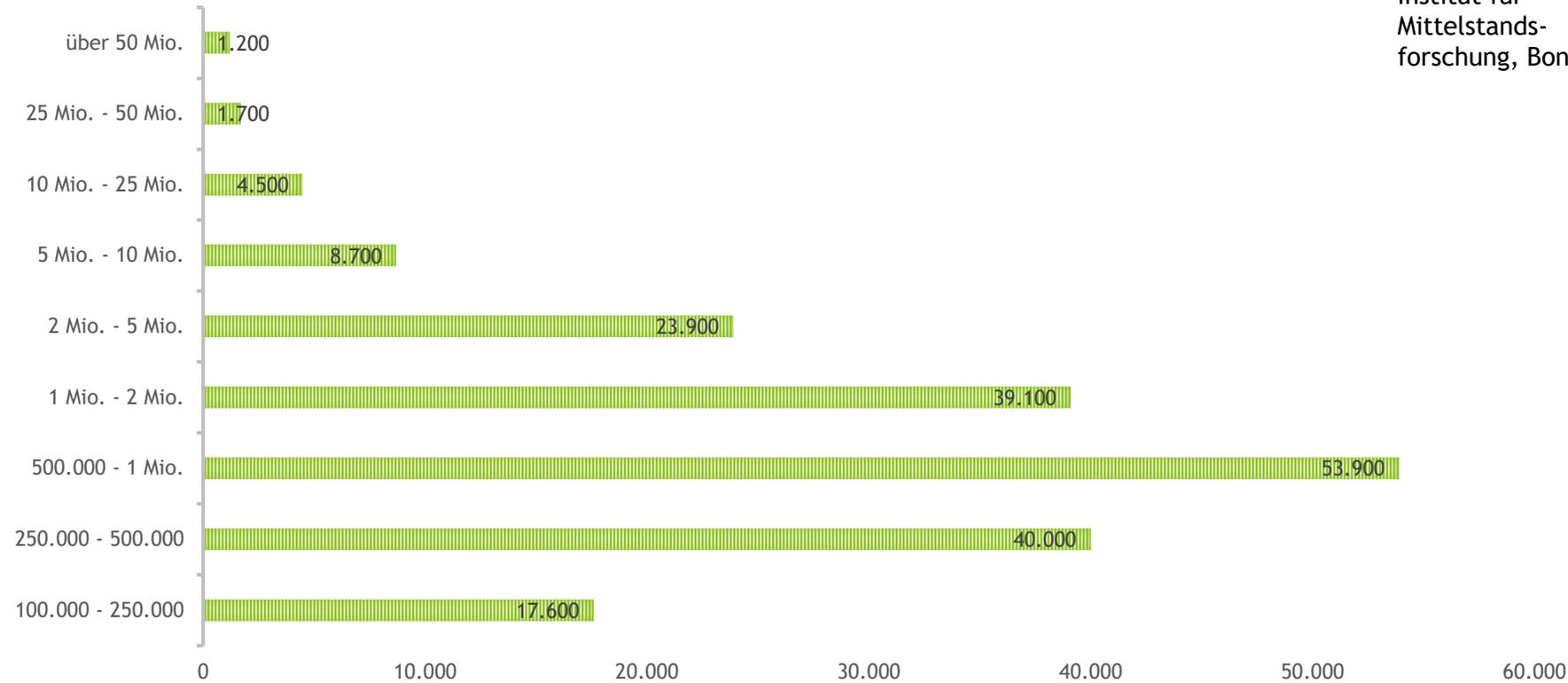


a) Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
b) Gastgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleistungen

© by Schaible Consult 2023

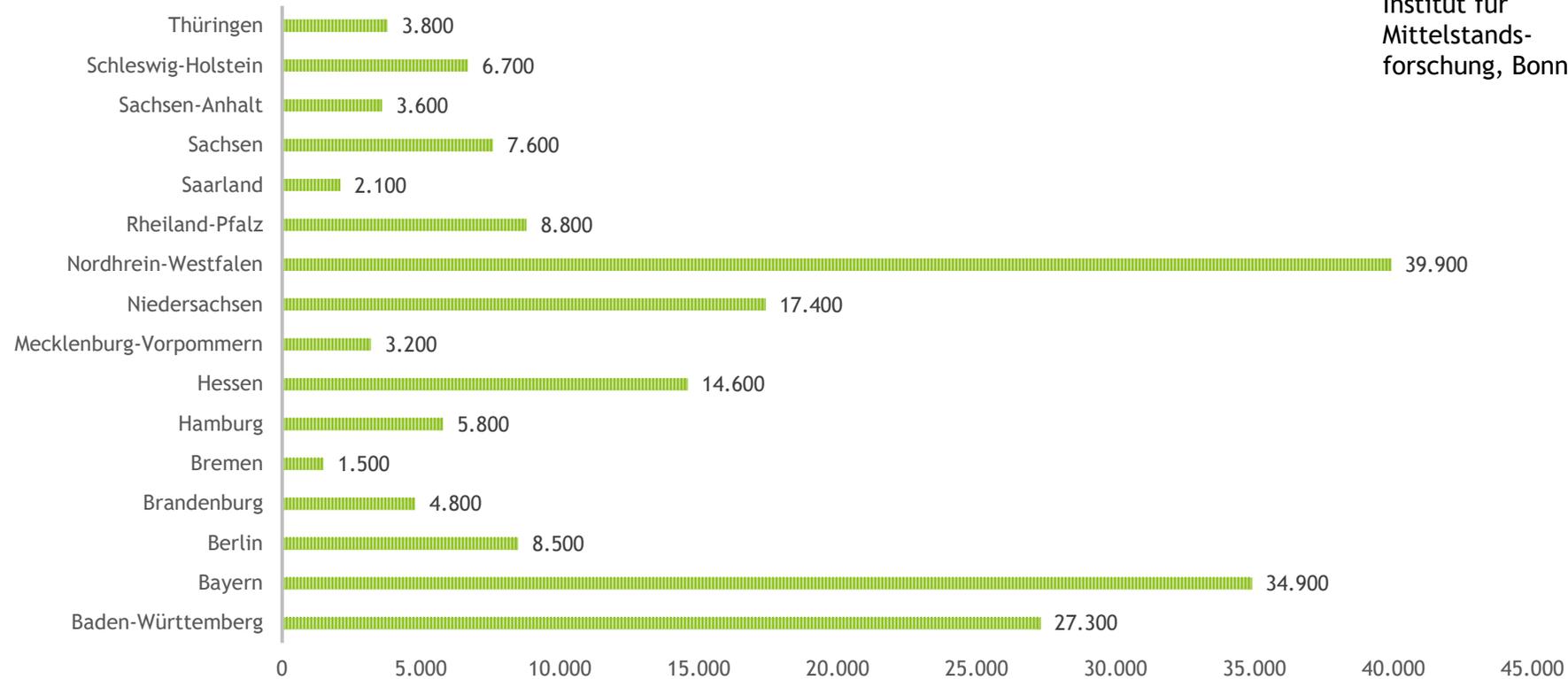
Anstehende Unternehmensübernahmen - nach Umsatzgrößenklassen

Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



Anstehende Unternehmensübergaben nach Bundesländern

Quelle:
Institut für
Mittelstands-
forschung, Bonn



Warum frühzeitig über Unternehmensnachfolge nachdenken?

- ▶ *Zur Vermeidung steigender Finanzierungskosten*
Die Zinskonditionen von Krediten richten sich bei Banken nach Ratings. Hier wirkt sich eine ungeklärte Unternehmensnachfolge ab einem bestimmten Alter negativ auf das Rating und somit den Zinssatz aus.
- ▶ *Notfallplanung*
Schutz vor Beeinträchtigungen für Unternehmen und Familie für den Fall von Krankheit, Unfall oder Tod.
- ▶ *Komplexität*
Ein qualifizierter Nachfolgeprozess kann bis zu fünf Jahre in Anspruch nehmen.
- ▶ *Planung als gestalterisches Vorausdenken der Zukunft*
15% der KMU planen eine Nachfolge bis 2026 lt. KfW Nachfolge Monitoring 2022

Exemplarische Fragen zur Nachfolge

- ▶ Wie lange will ich noch arbeiten?
- ▶ Was mache ich nach dem Verkauf?
- ▶ Bin ich bereit einen Nachfolger befristet zu unterstützen?
- ▶ Wie kann ich meine Familie aus dem Verkaufserlös absichern?
- ▶ Ist das Unternehmen bereits für einen Verkauf ausreichend vorbereitet?
- ▶ Was muss noch angepasst werden?
- ▶ Gibt es geeignete Nachfolger in der Familie oder dem Unternehmen?
- ▶ Was ist mein Unternehmen wert?
- ▶ Wie kann der Wert für den Verkauf optimiert werden?
- ▶ Wie kann ich die Steuerlast aus der Übergabe minimieren?
- ▶ Wie kann ich fair übergeben, für alle Parteien?
- ▶ Wie organisiere ich den Nachfolge Prozess?
- ▶ Wer kann mich unterstützen?

Was für den Verkäufer in spe zu tun ist:

53% der Nachfolge-Lösungen familienintern; 18% unternehmensintern und 29% unternehmensextern.

- ▶ Das Unternehmen auf die Übergabe vorbereiten und darauf achten, dass Ihr Unternehmen für potenzielle Nachfolger attraktiv ist.
- ▶ Sicherstellen, dass Ihr Unternehmen dem Nachfolger die Möglichkeit bietet, ein ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften.
- ▶ Sich für eine zuverlässige Altersversorgung bzw. -vorsorge entscheiden.
- ▶ Das Familienvermögen sichern.
- ▶ Sich über alle steuerlichen und rechtlichen Komponenten einer Übertragung informieren.
- ▶ Einen Nachfolger wählen und einarbeiten.
- ▶ Sich konkrete Gedanken über Ihre Tätigkeiten nach dem Unternehmensausstieg machen. (nachvertragliches Wettbewerbsverbot beachten)

Warum ist Beratung sinnvoll?

- ▶ Systematische Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf
- ▶ Entlastung des Unternehmers im Verkaufsprozess
- ▶ Hilfe bei der Beseitigung von asymmetrischen Informationen
Verkäufer kennt das Unternehmen im Detail; der Käufer hat nur wenige Informationen und macht aus Vorsichtsgründen Abschläge beim Kaufpreis-Angebot
- ▶ Bedeutung von aufgeschobenen Kaufpreiselementen für Verkäufer
- ▶ Change of Control Klauseln in bestehenden Verträgen
- ▶ Schutz von geistigem Eigentum
- ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen
- ▶ Haftungsfragen

Vorteile der Unternehmensnachfolge für den Erwerber

Eingeführtes Unternehmen mit vorhandenen:

- ▶ Produkten / Dienstleistungen, Umsätzen, Gewinnen, (Mitarbeitern), Kunden und Lieferanten

(Zeitlich befristete) Unterstützung durch den Verkäufer (sofern vertraglich vereinbart)

Unternehmensbewertung

- ▶ Ertragswert versus Substanzwert

- ▶ Bewertungs-Methoden:
 - Vergleichswertverfahren
 - Multiplikator-Verfahren
 - Ertragswertverfahren
 - Vereinfachtes Ertragswertverfahren
 - Bewertungsverfahren nach dem AWH-Standard
 - Discounted Cash Flow-Methode (DCF-Methode)

Gemeinsam legen wir mit dem Unternehmer die Bewertungsmethode und die zugrunde liegenden Parameter fest.

Kontakt

Bei Interesse an unseren Beratungsdienstleistungen freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Schaible Consult

Unternehmer - Nachfolge - Beratung

Inhaber: Markus Schaible

Montgolfier-Allee 21a

60486 Frankfurt

Büro: 069 2100 7435

Fax: 069 2100 7446

E-Mail: m.schaible@schaible-consult.de

Internet: www.schaible-consult.de

Gartenstr. 69b

76135 Karlsruhe