

„Erstgespräche helfen dabei, sich Klarheit zu verschaffen“

Holger Reichert von „K.E.R.N – die Nachfolgespezialisten“ über die Schwierigkeiten und Lösungsansätze bei Unternehmensnachfolgen



Herr Reichert, Sie sind unter anderem Spezialist für Unternehmensnachfolgen. Was genau macht Ihr Unternehmen?

Holger Reichert: „K.E.R.N - Die Nachfolgespezialisten“ ist im Jahr 2014 aus der Geschichte und den Erfahrungen eines Familienunternehmens entstanden. Und auch ich selbst habe den Prozess der Unternehmensnachfolge in einem Familienunternehmen erlebt. Wir begleiten den Generationswechsel innerhalb von Unternehmerfamilien, entwickeln und moderieren den gesamten Verkaufsprozess wenn eine innenfamiliäre Nachfolge nicht möglich ist und begleiten Unternehmenskäufe. In diesen drei Feldern bieten wir eine Fülle von konkreten Dienstleistungen unter Einbindung von kompetenten Netzwerkpartnern (z.B. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Fachanwälte und Vermögensplaner).

Welche besonderen Herausforderungen stellen sich sowohl beim Unternehmenskauf als auch -verkauf?

Aus unserer Erfahrung spielen der Zeitfaktor und eine gründliche Vorbereitung eine ganz entscheidende Rolle. Für den Verkäufer eines Unternehmens ist es wichtig, für sich selbst die Entscheidung getroffen zu haben „loszulassen“ und für sich Alternativen für die Zeit nach der Übergabe zu sehen. Weiterhin ist ein realistischer Kaufpreis auf der Verkäufer- wie auf der Käuferseite ein weiteres ganz entscheidendes Thema, das wir durch eine seriöse Unternehmensbewertung versachlichen können. Für einen Käufer ist es oft schwierig ein passendes Unternehmen zu finden und dann finanziert zu bekommen. Bei allen diesen Fragen gestalten wir gezielt Lösungen.

Wie viel Vorlauf ist bei einem Unternehmensverkauf sinnvoll?

Im Idealfall beginnt ein Unternehmer fünf Jahre vor dem gewünschten Übergabetermin mit der gezielten Vorbereitung. Eine erfolgreiche Nachfolgelösung benötigt im Durchschnitt 1-3 Jahre aktives Handeln.

Gibt es bei der Unternehmensübergabe ein bestimmtes Schema bzw. Baukastenprinzip oder ist dies immer individuell zu handhaben?

Grundsätzlich gilt, dass jede Übergabe sehr individuell verläuft, da Menschen in einer Situation der Veränderung sehr unterschiedlich, teilweise auch sehr emotional handeln. Gleichwohl haben wir für die Begleitung einer Übergabe einen klaren, transparenten Prozess entwickelt, an dem sich sowohl Verkäufer als auch Käufer orientieren können. Nach der

ersten Phase der Verkaufsvorbereitung, zu der z.B. eine Unternehmensbewertung gehört, folgt eine Phase der systematischen und vor allem diskreten Interessentensuche, die dann in die Realisierung des Verkaufs mit den dazu gehörigen Gesprächen, Verhandlungen und Verträgen mündet.

In Lüchow-Dannenberg gibt es viele kleine familiengeführte Unternehmen. Was macht den Generationenwechsel bei der Unternehmensübergabe so besonders?

Leider ist es statistisch betrachtet immer schwieriger geworden einen Nachfolger in der eigenen Familie zu finden. Das kann ganz unterschiedliche Gründe haben. Ein familiengeführtes Unternehmen bindet viel Energie der Familie im Unternehmen. Die Zugehörigkeit zur Familie mischt sich mit unternehmerischen Aufgaben und Funktionen. Das lässt sich nicht immer auseinander halten und so kommt es oft zu Konflikten. Diesen Spagat zwischen Familie und Unternehmen wollen viele jüngere Familienmitglieder für sich nicht mehr.

Und für Externe?

Für jemanden, der von außen als Nachfolger in so ein „Familiensystem“ hinein kommt ist es oft schwer, sich zurechtzufinden und die Kultur des Unternehmens zu verstehen. Die kleinen Familienunternehmen haben dazu die Schwierigkeit, dass es keine 2. Führungsebene von leitenden Mitarbeitern gibt. Ein Übernehmen muss dann selbst fachlich sehr viel können, bereit sein das unternehmerische Risiko zu tragen und die gesamte Administration zu verantworten.

Haben Sie noch einen speziellen Tipp für bestehende und zukünftige Unternehmer?

Es macht einen großen Unterschied für den Erfolg einer Übergabe, wenn sich Übergeber und Übernehmer begleiten lassen. So lassen sich viele wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und vor allem emotionale Stolperfallen besser umgehen, als wenn man sich allein mit all den Fragen beschäftigen muss - oft neben dem fordernden Tagesgeschäft. Kostenlose Erstgespräche helfen dabei sich Klarheit zu verschaffen. Das würde ich selbst immer in Anspruch nehmen.

Rückfragen an

Sarah Fandrich
Projektmanagerin Landwerkstatt
Salzwedeler Str. 13
29439 Lüchow
Tel. 05841/9731395
fandrich@wirtschaft-dan.de
www.landwerkstatt-dan.de