

# **AUFSATZ FÜR DIE HOMEPAGE DES NETZWERKS UNTERNEHMENSNACHFOLGE**

## **Unternehmensnachfolge – Das sagt der Rechtsanwalt**

Die Unternehmensnachfolge ist insbesondere in inhabergeführten Familienunternehmen ein sensibles Thema und wird gerne aufgeschoben. Erst wenn es nicht mehr anders geht und das Alter oder eine Krankheit ein „weiter so“ verhindern, wird das Thema aktuell und unumgänglich. Nach dem ersten Entschluss die Unternehmensnachfolge anzugehen, sind die Möglichkeiten der Ausgestaltung zu erörtern. Häufig ist die Fortführung durch ein Familienmitglied die bevorzugte Alternative. Nicht selten fehlt es jedoch an einem geeigneten Nachfolger oder der potentielle Nachfolger hat sich für eine andere Lebensplanung entschieden. In einem solchen Fall ist der Verkauf des Unternehmens regelmäßig die erste Wahl.

### **I. MIT STRUKTUR ZUM ERFOLG**

Eine klare, übersichtliche und für das Alltagsgeschäft möglichst effektive Struktur des Unternehmens wird von Nachfolgern aus dem eigenen Familienkreis, wie auch von dritten Erwerbern sehr geschätzt und (finanziell) honoriert. Die gesellschaftsrechtlichen und vertraglichen Strukturen insbesondere von mittelständischen Unternehmen sind meist über Jahre oder Jahrzehnte gewachsen. Leitend bei ihrer Implementierung waren meist straffe Zeitpläne, enge Budgets und Praktikabilitätsabwägungen vergangener Zeiten.

Der bisherige Inhaber oder langjährige Geschäftsführer ist mit den Strukturen bestens vertraut. Dritte hingegen sehen sich einer nicht unerheblichen Hürde, die immense zeitliche Kapazitäten fordert, gegenüber. Diese zu beseitigen und geordnete Verhältnisse für die Übergabe zu schaffen, ist ein wesentlicher Bestandteil in der Vorbereitung der Unternehmensnachfolge.

Ob und in welchem Umfang eine Um- bzw. Neustrukturierung sinnvoll und notwendig ist, kann nur angemessen durch einen auf Mergers & Acquisitions spezialisierten Rechtsanwalt bewertet werden. Eine klare Struktur erleichtert nicht nur die Übernahme der Geschäftsführung, sie senkt die Kosten einer möglichen Transaktion und minimiert zudem die Risiken von streitigen Auseinandersetzungen im Nachgang.

### **II. KONTINUITÄT VS. ERNEUERUNG**

Unabhängig von der genauen Ausgestaltung der Unternehmensnachfolge, wird deren Erfolg maßgeblich von einer schnellen und reibungslosen Einarbeitung der neuen Geschäftsführung beeinflusst. Neben effektiven gesellschaftsrechtlichen und vertraglichen Strukturen ist die Weitergabe von Wissen durch den ehemaligen Inhaber an die zukünftige Leitung maßgeblich. Um von seiner Erfahrung zu profitieren, wird der bisherige Inhaber meist für einen Zeitraum von wenigen Jahren zur weiteren Geschäftsführung verpflichtet. Nicht selten erhält er hierfür eine hohe gewinnabhängige Vergütung.

Interessenkonflikte in diesem Zusammenhang sind vorprogrammiert. Der ehemalige Inhaber, der sich möglicherweise bereits mental von seinem Unternehmen verabschiedet hat, läuft Gefahr, seine eigenen Interessen zurückzustellen. Der Nachfolger setzt sich insbesondere bei gewinnorientierten Vergütungsmodellen der Gefahr aus, dass zu Gunsten eines hohen Gewinns notwendige Investitionen aufgeschoben werden und die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells vernachlässigt wird. Das notwendige Maß an Kontinuität durch das Wissen des bisherigen Geschäftsführers und das erforderliche Maß an Erneuerung durch neue Kräfte in den bestmöglichen Einklang zu bringen, ist eine entscheidende Aufgabe in der Unternehmensnachfolge.

### **III. VERKAUF ALS LETZTE CHANCE?**

Ist der Entschluss zum Verkauf des Unternehmens gefasst, beginnt die Suche nach einem potentiellen Käufer. Hierbei kommen direkte Mitbewerber, ein Investor oder ein Global Player in Betracht, der den Kauf Ihres Unternehmens zur Erschließung neuer Geschäftsfelder nutzen möchte.

Die mit einem Inhaberwechsel verbundenen Risiken sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite sind dabei detailliert und möglichst vollumfänglich zu berücksichtigen. Nicht unerhebliche Interessenkollisionen zwischen dem Verkäufer und dem Erwerber können den erfolgreichen Abschluss des Deals und im schlimmsten Fall das Unternehmen gefährden.

Für den Verkäufer stehen die Erzielung des bestmöglichen Kaufpreises und der Erhalt des Unternehmens an erster Stelle. Er möchte für seine Arbeit der letzten Jahre oder Jahrzehnte angemessen entlohnt werden und gleichzeitig das langfristige Wohl seiner Mitarbeiter und des Unternehmens gewahrt wissen. Das Risiko des Käufers liegt insbesondere darin, die mit dem Erwerb einhergehenden Risiken zu erkennen und richtig zu gewichten. Er muss zukünftige Umsätze und Gewinne des Unternehmens abschätzen und die möglichen Potentiale des Unternehmens bewerten.

Für den erfolgreichen Verkauf Ihres Unternehmens und die erfolgreiche Suche nach einem geeigneten Käufer ist die Beratung durch einen auf Mergers & Acquisitions spezialisierten Rechtsanwalt unerlässlich.

Während des gesamten Prozesses der Nachfolgeplanung sind mögliche Angriffspunkte, die zu einem Rechtsstreit führen können, zu vermeiden. Vereinzelt kommt es vor, dass Erwerber sich im Nachhinein ungerecht behandelt fühlen oder im Rahmen eines nachgelagerten Rechtsstreits versuchen den Kaufpreis zu mindern. Die vorausschauende Planung und entsprechende Vertragsgestaltung durch einen erfahrenen Rechtsanwalt hilft, die Risiken aus potentiellen Streitpunkten auf ein Minimum zu reduzieren.

### **IV. BETEILIGUNG DER FAMILIE AM UNTERNEHMEN**

Sollte ein Verkauf nicht gewünscht sein und ist der Verbleib des Unternehmens in der Familie beabsichtigt, ist vorrangig zu klären, durch wen die Geschäftsführung in Zukunft erfolgen soll. Sofern ein geeigneter Nachfolger innerhalb der Familie vorhanden ist, kann dieser frühzeitig auf die Geschäftsführertätigkeit vorbereitet werden. Kann die Geschäftsführung nicht durch ein Familienmitglied übernommen werden, ist möglichst bald ein geeigneter Fremdgeschäftsführer zu suchen und entsprechend einzuarbeiten.

Unabhängig von der personellen Besetzung der Geschäftsführung ist zu prüfen, ob das beabsichtigte Vorgehen in der bisherigen Gesellschaftsform möglich ist. Nicht jede Gesellschaftsform eignet sich für die Leitung durch einen Fremdgeschäftsführer. Insbesondere für den Fall, dass das Unternehmen bisher in Form einer Personengesellschaft geführt wurde, ist die Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft zu prüfen. Neben steuerrechtlichen Aspekten ist die Möglichkeit einer Haftungsbegrenzung zu überdenken. Eine Haftungsbegrenzung ist insbesondere dann von gesteigertem Interesse, wenn zukünftig Familienmitglieder an der Gesellschaft beteiligt sein sollen, die mit dem Tagesgeschäft und der Geschäftsführung des Unternehmens nicht vertraut sind.

## **V. IHRE ANSPRECHPARTNER**

Sofern auch Sie die Nachfolge Ihres Unternehmens planen oder eine Beratung für den Verkauf Ihres Unternehmens wünschen, stehen Ihnen Rechtsanwalt Michael Falter und Rechtsanwalt Dominik Horn von der **DWF Germany Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** (**„DWF Germany“**) als kompetente Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

Rechtsanwalt Michael Falter ist Managing Partner (Deutschland) der DWF Germany. Er berät seit vielen Jahren Mandanten schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions und Unternehmensnachfolge. Aufgrund seiner Erfahrung und seines spezialisierten Teams gelingt es ihm, Ihr Unternehmen bestmöglich auf die Unternehmensnachfolge vorzubereiten und Ihre Vorstellungen erfolgreich umzusetzen. Rechtsanwalt Dominik Horn gehört zum Corporate-Team von DWF Germany und berät Mandanten schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers & Acquisitions und Unternehmensnachfolge.

DWF zählt zu einer der international führenden Kanzleien mit zahlreichen Auszeichnungen für exzellente Mandantenbetreuung. Mit mehr als 3.000 Mitarbeitern an 27 Standorten weltweit, bietet DWF umfassende Rechtsberatung für nationale und internationale Mandanten aus den verschiedensten Sektoren. In Deutschland ist DWF in Köln, München und Berlin vertreten.

[www.dwf.law](http://www.dwf.law)