



Übergabe

Nachfolgeregelung durch Verkauf

Kommt aus der Unternehmerfamilie kein geeigneter Nachfolger hervor oder gibt es gar keinen, bleibt oft nur ein Verkauf der Firma. Er sollte aber gut geplant und strukturiert laufen.

WIEN. Die Firmenübergabe steht an, aber es ist kein geeigneter Nachfolger in Sicht. Das kommt leider gar nicht so selten vor. Die Alternative heißt Verkauf. Damit das Lebenswerk auch in die richtigen Hände gelangt, braucht es jedoch eine klare Strategie. Nur übergabefähige und von der Kostenstruktur konkurrenzfähige Unternehmen haben eine Chance, am Markt zu reüssieren.

Daher rät Spängler-M&A-Geschäftsführerin Veronika Sturm, idealerweise drei bis fünf Jahre vor dem möglichen Verkauf Organisationsstrukturen dafür aufzubauen: „Wird nur zugewartet und nichts mehr investiert, wird das die Verkaufsmöglichkeit nicht erhöhen.“ Ohne saubere Planung bekomme man auch weniger.

Vorher Aufräumen wichtig

Geregelt gehört daher schon vorher zum Beispiel die Frage von Patenten, die Haftung für Firmenkredite und das Immobilienmanagement. „Sonst stößt man später im Verkaufsprozess immer wieder auf Widerstände“, betont die Expertin – und „wesentlich ist auch, dass eine zweite Führungsebene aufgebaut wird, dass ich die Firma übergeben kann“.

Herrscht Klarheit und ein einheitlicher Verkaufswille der Eigentümerfamilie oder des Eigentümers, tritt Sturm in Aktion. Anfangs geht es darum, ob der



Spängler-M&A-Expertin Veronika Sturm: „Anfangs geht es darum, ob der Unternehmer realistische Kaufpreisvorstellungen hat. Eine Transaktion dauert bei guter Vorbereitung realistisch ein halbes Jahr bis ein Jahr.“

Unternehmer realistische Kaufpreisvorstellungen hat. Hauptaufgabe für den M&A-Experten besteht vor allem in der Erstellung der Verkaufsunterlagen, eines strukturierten Verkaufsprozesses und natürlich in der Suche nach Interessenten. „Eine Transaktion dauert realistisch ein halbes Jahr bis ein Jahr“, sagt Sturm.

Bei großen Unternehmen mit M&A-Erfahrung, die vielleicht nur etwas abstoßen, geht es schneller und professioneller als bei einem Verkauf eines Lebenswerks. „In der Regel ist es auch einfacher, wo es Mitbewerber gibt, die das haben wollen“, sagt

Sturm, „Da geht es dann wieder schneller, und man erzielt auch einen guten Preis.“

Üblich bei größeren Transaktionen ist für die professionelle Verkaufsbegleitung ein Honorar von etwa drei Prozent des Verkaufspreises. Wobei es bei kleineren Betrieben oft so läuft, dass man beim Honorar ein erfolgsorientiertes Modell je nach Anforderung hat.

Mitarbeiter-Lösung

Bei einer Nachfolge ohne Erben wird vom Unternehmer auch immer wieder eine MBO-Lösung (Management Buy Out) in Betracht gezogen. „Das kommt

aber nicht so oft vor, wie gewünscht“, sagt Sturm, weil das von der Finanzierungsseite nicht einfach sei. „Ein Mitarbeiter kann über die Jahre als Angestellter nicht so viel Geld ansparen, wie benötigt.“

Geht sich eine Mitarbeiter-Lösung aus, „dann sind wir bei solchen Transaktionen oft gar nicht involviert“, sagt Sturm. Wenn man sich kennt, finde man untereinander häufig eine interne Lösung. Es kommt dabei oft vor, dass ein Unternehmer den Kaufpreis stundet und ihn auf mehrere Raten bekommt.

HANS PLEININGER
hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at

Familienbetriebe

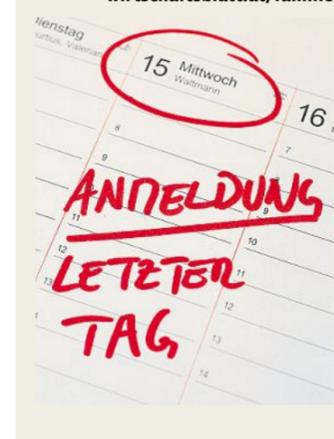
Infos zum Wettbewerb

■ **Die Veranstalter.** Das WirtschaftsBlatt zeichnet mit seinen Partnern, dem Bankhaus Spängler, der BDO Austria und der Österreichischen Notariatskammer, die besten Familienunternehmen Österreichs aus.

■ **Die Anforderungen.** Für Ihre Anmeldung benötigt werden die Umsätze der vergangenen drei Wirtschaftsjahre, die Mitarbeiterzahl und die Information, ob das Betriebsergebnis positiv oder negativ ist. Weiters bitten wir um eine Kurzbeschreibung Ihrer Tätigkeit und Ihrer Historie. Die Auszeichnung der besten Familienunternehmen ist bei einer großen Gala am 27. Mai in Wien.

■ **Die Jury.** Alle Einreichungen werden von einer prominenten Expertenjury unter Schirmherrschaft von Vizekanzler und Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner geprüft. Der Jury gehören noch an: WU-Wien-Vizektorin Regina Prehofer, KSV1870-Vorstand Johannes Nejedlik, Bankhaus-Spängler-Vorstandssprecher Helmut Gerlich, BDO-Austria-Partner Hans Peter Hoffmann, Notariatskammer-Präsident Ludwig Bittner, und WirtschaftsBlatt-Chefredakteurin Eva Komarek.

■ **Die Anmeldung.** Bis 15. April.
wirtschaftsblatt.at/familie



ANZEIGE

Top-Familienbetriebe des Landes gesucht!

ÖSTERREICHS
BESTE 2015
FAMILIENUNTERNEHMEN

Melden Sie Ihr Unternehmen an: wirtschaftsblatt.at/familie

Das WirtschaftsBlatt, Bankhaus Spängler, BDO Austria und die Österreichische Notariatskammer kürten zum 15. Mal die besten Familienunternehmen Österreichs. Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos und für alle in Österreich ansässigen Familienbetriebe bis 15. April möglich!

» **MACHEN SIE MIT!** Präsentieren Sie Ihr Familienunternehmen im Kreis der Besten!

