Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

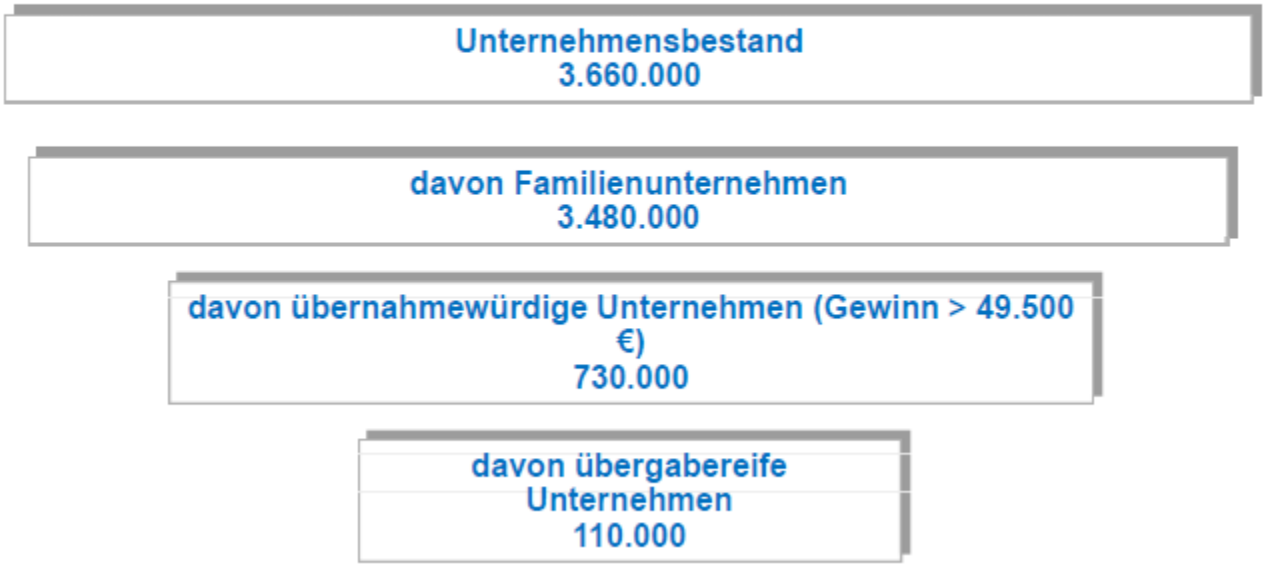
Unternehmensnachfolge richtig planen

Prozess; Strategie, richtiger Zeitpunkt –
welches sind die richtigen Stellschrauben

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Ausgangslage

Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland 2010 bis 2014



Quelle: IfM Bonn

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Ausgangslage

Das Unternehmen ist die Alterssicherung des Unternehmers

Lebenswerk des verkaufenden Unternehmers soll fortgesetzt werden

© 2017 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Strategie



© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Strategie

Die 4 W´s beim Unternehmensverkauf

Was soll verkauft werden?
Gesellschaftsanteile (Share Deal)
Vermögensgegenstände (Asset Deal)

An wen soll verkauft werden?

Wann soll verkauft werden?

Was soll die Gegenleistung sein?
Geld und/oder Gesellschaftsanteile (z.B. an der Erwerbergesellschaft)

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Strategie

Einbeziehung Dritter

- Externe Berater
- Geschäftsführer
- Minderheitsgesellschafter
- Stille Beteiligungen
- Banken
- Joint Venture Partner
- wichtige Vertragspartner, die ein Kündigungsrecht bei Kontrollwechsel haben
- Zustimmung von Vertragspartnern / Behörden (Asset Deal)
- Arbeitnehmer / Betriebsrat (Asset Deal)

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Optionen für die Zukunft



© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Optionen für die Zukunft

- Nachfolge aus der Unternehmerfamilie
- MBO/MBI
- Strategischer Investor
- Finanzinvestor

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Optionen für die Zukunft

Unternehmen mit … Beschäftigten	familien-intern	unternehmens-intern	unternehmens-extern	unent-schieden
bis 9	26,8	17,5	17,5	38,1
10-49	37,9	10,7	15,4	36,1
50-249	49,0	7,9	7,9	35,3
250 und mehr	69,0	3,5	0,0	27,6

n=485 © IfM Bonn

*** Signifikanzniveau liegt bei 0,001.

Quelle: Übergeberbefragung.

- **Sohn 58%**
- **Tochter 32%**
- **Geschwister 26 %**
- **andere Familie 7%**
- **Ehepartner 6%**

- **Verkauf an ein Unternehmen 77%**
- **Verkauf an ein /mehrere externe Personen 55%**
- **Verkauf an einen Finanzinvestor 23%**
- **Verkauf an eine bekannte Person 8%**
- **Börsengang 0%**

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Prozess



Steuerliche Historie
Steuerlicher Status
Unternehmensbewertung
Unternehmensoptimierung
Ziele
Optionen

0,5 - 3 Jahre

Info-Memorandum
Transaktionsstruktur

0,5 – 2 Jahre

Due Diligence
Gestaltungsoptionen des Käufers
Kaufpreisgestaltung
Finanzierung

0,5 Jahre

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Richtiger Zeitpunkt

Unternehmenszahlen sind optimiert

Rechtzeitig in der Lebensplanung des Unternehmers

Günstige Finanzierungskonditionen für Übernehmer

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner

Dr. Hegenbart & Partner
Unternehmensberatung

Fragen ?

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !



Kontakt:
Dr. Wilhelm Hegenbart
Rondeel 9
22301 Hamburg
hegenbart@dr-hegenbart-partner.com
+49-171 177 0114

© 2015 Dr. Hegenbart& Partner