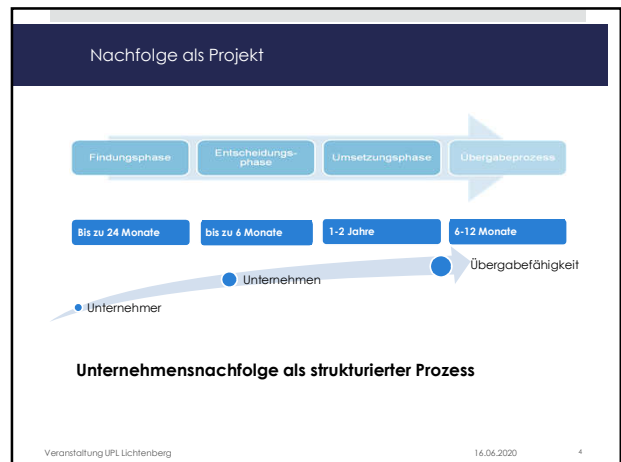


Nachfolger gesucht!

Unternehmensnachfolge – Schritte für einen erfolgreichen Generationswechsel

Webinar-Veranstaltung UPL Lichtenberg
16.06.2020



- ### Meilensteine erfolgreicher Unternehmensnachfolgen
- **Beherrschung der Komplexität des Nachfolgeprozesses**
 - **Frühzeitige Nachfolgeplanung**
 - **Berücksichtigung emotionaler familiärer Aspekte**
 - **Den richtigen Nachfolger/Übergabeweg finden**
 - **Realistischer Verkaufspreis und Finanzierung**
 - **Integration Nachfolger (Unternehmen, Kunden, Lieferanten)**
- Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 6

Beherrschung des Konfliktpotentials und möglicher gegenseitiger Interessen

16.06.2020

Die drei Ebenen

- Unternehmen**
- Unternehmer**
- Familie**

beeinflussen sich gegenseitig in allen Phasen des Nachfolgeprozesses

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 7

Wesentliche Schritte der Unternehmensnachfolge Erstellung Verkaufsexposé

16.06.2020

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 8

Wesentliche Bestandteile des Verkaufsexposés Anonymität versus Transparenz

16.06.2020

- **Rahmendaten (Standort, Rechtsform, Mitarbeiter)**
- **Unternehmensgegenstand (Produkt, Kundennutzen, Markt)**
- **Vermögensdarstellung (Gebäude, Fahrzeuge, Warenbestand)**
- **Unternehmensergebnisse (Bilanzen, GuV)**
- **Preisvorstellung**
- **Verkaufsmodelle**

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 9

Wesentliche Schritte der Unternehmensnachfolge Unternehmensbewertung

16.06.2020

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 10

Einflussfaktoren auf die Unternehmensbewertung

16.06.2020

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 11

Wahl des geeigneten Bewertungsverfahrens

16.06.2020

- **Substanzwertverfahren**
- **Ertragswertverfahren**
- **Multiplikatorenverfahren**
- **Bewertung nach IDW S1**
- **Bewertung nach AWH-Standard**
- **Discounted-Cashflow-Verfahren**
- **KMUrechner**

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 12



- ### Den besten Übergabeweg finden Individuelle Einflussfaktoren
- **Bisherige Rechtsform**
 - **Größe des Unternehmens**
 - **Wirtschaftliche Situation des Unternehmens**
 - **Organisation des Unternehmens**
 - **familiäre Verhältnisse**
 - **Art und Höhe der Altersversorgung**
 - **Qualifikation des vorgesehenen Nachfolgers**
 - **finanzielle Belastbarkeit (Nachfolger/Unternehmen)**
- Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 17



Bausteine der Kaufpreisfinanzierung

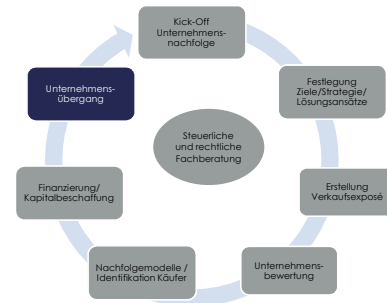
- Finanzierung über die Hausbank
- Fördermittelprogramme/Bürgschaften
- Einbindung Beteiligungskapitalgeber
- Verkäuferdarlehen
- Schrittweise Abgabe von Anteilen

Ziel der Kaufpreisfinanzierung ist die Deckung des gesamten Finanzbedarfes für den Unternehmenskauf inkl. geplanter Investitionen und Betriebsmittelbedarf.

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

19

Wesentliche Schritte der Unternehmensnachfolge
Unternehmensübergang

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

20

Einstieg/Übergang Nachfolger

- Rollenverteilung, Kompetenzregelung, zeitlicher Rückzug (sofort/in Schritten)
- Kommunikation der Nachfolge
 - innerhalb des Unternehmens
 - bei Kunden und Lieferanten
 - bei Banken
 - Netzwerk des Übergebers
- Strategische Weiterentwicklung des Unternehmens

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

21

Management Canvas
Anwendungsbeispiel Unternehmensnachfolge

- Ausgangssituation
Übergabe einer Versicherungsagentur
- Vereinbarung Verkäufer/Nachfolger
Gleitender Übergang innerhalb von 12 Monaten
- Lösung:
Diskussion und Festlegung einzelner Schritte durch Einsatz von Management Canvas

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

22

Management Canvas
Ausblick und Einblick

- Ausblick (Bausteine 1+2) Gelegenheiten und Gefahren
 - Branchenwettbewerb
 - Konjunkturelle Entwicklung
 - Technologische Entwicklung (IT)
- Einblick (Bausteine 3+4) Stärken und Schwächen
 - Unternehmen (Behandlungsgrad, Kundenstamm)
 - Verkäufer (Sachexpertise, Netzwerker)
 - Nachfolger (Engagement, soziale Medien)

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

23

Management Canvas
Weitblick und Durchblick

- Weitblick (Baustein 5) Festlegung gemeinsamer Ziele
 - Jahresumsatz/Ertrag
 - Übergabe Bestandskunden
 - Gewinn neuer Kunden
- Durchblick (Baustein 6) Maßnahmenplan
 - Gemeinsame Kundenbesuche
 - Sachexpertise verbessern
 - Persönliche Entwicklung
 - Gewinnung von Neukunden

Veranstaltung UPL Lichtenberg

16.06.2020

24

Management Canvas
Prüfblick und Ergebnisse/Fazit

- **Prüfblick (Baustein 7) Monitoring**
 - Verkäufer (Vereinbarung Bestandskundentermine bis ...)
 - Nachfolger (20 Neukundentermine bis ...)
 - 6 Buchung von Schulungen bis ...
- **Ergebnisse/Fazit**
 - vollständiger Überblick und Durchblick für die gemeinsam gesteckten Ziele und Aufgaben
 - Erleichterung des gegenseitigen Verständnisses
 - Konzentration auf das Alltagsgeschäft

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 25

Management Canvas
Anwendungsbeispiel Unternehmensnachfolge

Quelle: Management Canvas, Anthony Holz

Veranstaltung UPL Lichtenberg 16.06.2020 26

Consulting | Moderation | Mediation

Stefan Markert
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Plauerer Straße 39
13055 Berlin

Beratung Unternehmensnachfolge
Mobil 0176 56 56 03 40
info@nachfolge-kompetenz.de
www.nachfolge-kompetenz.de

OFFENSIVE
NEUE
MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND