

Radiointerview:

## Unternehmensnachfolge – Was ist zu tun? (Teil 1)

UnserRadio sprach mit Hubert Gernoth

**Frage: Herr Gernoth, die Unternehmensnachfolge scheint ja Ihr Thema zu sein. In Ihrem letzten Vortrag dazu haben Sie ein paar überraschende Dinge vertreten. Können Sie uns diese für unsere Hörer noch einmal kurz zusammenfassen?**

Gernoth: Sehr gerne. Ein wesentlicher Punkt, den ich auch in meinem Vortrag herausgestellt habe, ist der Zeithorizont. Hier haben mich die Besucher etwas überrascht. Von den drei Wahlmöglichkeiten zum Zeithorizont: Drei bis fünf Jahre oder länger als fünf Jahre oder permanenter Prozess haben sich die meisten für die letzte Alternative entschieden. Es ist zwar keine der drei Aussagen falsch, aber in einem etwas größeren Unternehmen sollten alle wichtigen Entscheidungen auch unter dem Aspekt der Unternehmensnachfolge betrachtet werden. Dabei spielt es noch keine Rolle, ob der Betrieb verkauft werden soll oder familienintern weitergegeben wird.

**Frage: Welche Alternativen gibt es denn in der Unternehmensnachfolge?**

Gernoth: Die meisten denken bei dem Wort Unternehmensnachfolge meist an die Weitergabe des Betriebs innerhalb der Familie.

Aber grundsätzlich ist hier auch die externe Lösung, also der Verkauf gemeint. Beim Verkauf werden zwei Grundvarianten unterschieden und zwar einmal der Asset Deal und der Share Deal. Während beim Asset Deal einzelne Wirtschaftsgüter übertragen werden, stellt der Share Deal einen Rechtskauf dar. In diesen Fällen werden in der Regel Gesellschaftsanteile z.B. GmbH Anteile veräußert. Für den Käufer ist steuerlich meist der Asset Deal die günstigere Variante, da neues Abschreibungsvolumen entsteht. Die wichtigste Frage für den Verkäufer ist aber doch, zu welchem Preis er den Betrieb veräußern kann.

**Frage: Wie kann man diesen Wert ermitteln?**

Gernoth: Dafür gibt es zahlreiche Methoden. Alle fasst man unter dem Begriff der Unternehmensbewertung zusammen.

Sie sollten sich, z.B. auch von uns eine Bewertung Ihres Unternehmens machen lassen. Damit finden Sie den richtigen Einstieg in Ihre Verkaufsverhandlungen. Natürlich können wir Sie auch bezüglich der unterschiedlichen Bewertungsmethoden beraten und Ihnen einen erzielbaren Veräußerungserlös nennen. Der richtige Wert ist immer der, der sich am Markt erzielen lässt.

**Frage: Ich hätte im Interesse unserer Hörer noch viele Fragen. Daher, Herr Gernoth sollten wir das Interviewthema bei nächster Gelegenheit fortsetzen.**

Gernoth: Sehr gerne.