

PRESSEINFORMATION

Unternehmensnachfolge: „Fangen Sie morgen mit dem Nachdenken an“

Themenabend bei MOOG aus verschiedensten Perspektiven und mit Inspiration für die Zeit danach

Darmstadt, 17. Juni 2024 – Als multidisziplinäre Wirtschaftskanzlei vereint die MOOG Partnerschaftsgesellschaft mbB die Expertise von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Notaren. Einen entsprechend interdisziplinären Blick auf das Thema „Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten“ warfen jetzt bei einer informativen Abendveranstaltung MOOG und die IPONTIX Corporate Finance Beratungsgesellschaft. Wie ein roter Faden zog sich ein Rat für die Gäste im gut gefüllten Konferenzraum: „Fangen Sie mit der Planung Ihrer Nachfolge früh an.“

„Die Vorbereitungsphase beginnt idealerweise zwei bis drei Jahre, besser drei bis fünf Jahre vor Beginn des eigentlichen Transaktionsprozesses“, riet Dr. Alexander Lahmann, Professor für Mergers & Acquisitions (M&A) und Partner bei IPONTIX Corporate Finance, den anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmern, Geschäftsführern und Finanzchefs. Denn viele stellten bald fest: „Das klassische, romantische Bild von der Übergabe des Staffelstabs an junge, dynamische und agile Nachfolger ist schwieriger in der Umsetzung als gedacht.“ Und das nicht allein, weil sich aufgrund der Altersstruktur von Inhabern mittelständischer Unternehmen aktuell eine regelrechte Nachfolgewelle in Deutschland entwickle und auf einen potenziellen Nachfolger aktuell zwei und bald gar drei nachfolgesuchende Unternehmen kämen. Vielmehr gelte es, den eigentlichen Transaktionsprozess, der sechs oder sieben bis zwölf, wenn nicht gar 15 Monate dauere, sorgfältig vorzubereiten und dabei verschiedenste Handlungsfelder zu berücksichtigen – von der Personenebene über die Unternehmensanalyse, die Art der Nachfolge, Gestaltungsoptionen bis zum Zeit- und Projektmanagement. Lahmann: „Meistens ist es empfehlenswert, über einen Plan A nachzudenken, aber auch einen Plan B zu haben.“

Wer sein Unternehmen vorher noch optimieren möchte, für den gälte: die Plattformstrategie anwenden und zukaufen. „Auch für kleine Unternehmen birgt das die Chance, sich selbst zu einer kritischen Größe zu entwickeln, ab der sie für Finanzinvestoren interessant werden“, erläuterte Dr. Elmar Jakob, Geschäftsführender Gesellschafter bei IPONTIX Corporate Finance. Denn die Plattformstrategie sei inzwischen in vielen Branchen an der Tagesordnung – bei Ärzten oder Physiotherapeuten, Softwarefirmen oder auch Bestattern. Und: „Geeignete Zielunternehmen zu finden, ist gar nicht so kompliziert“, so Jakob, der seine Zuhörer ermunterte, dabei nicht nur an Mitbewerber zu denken. Nach dem Prinzip „Umfassende Leistung aus einer Hand“, könnten Add-On-Unternehmen das Unternehmen deutlich attraktiver machen und mit zentralen Services, Kosteneinsparung durch Skaleneffekte, gemeinsame strategische Fahrpläne, den Vertrieb von Portfolioproducten oder gar Internationalisierung zur Wertsteigerung beitragen.

Dos und Don'ts im Überblick

„Fangen Sie morgen mit dem Nachdenken an“, begann Marc Sälzer, Partner, Rechtsanwalt und Fachmann für Transaktionssteuerrecht bei der MOOG Partnerschaftsgesellschaft in Darmstadt, seinen Beitrag. „Manche Veränderungen brauchen Zeit, damit die steuerlichen Effekte sich entfalten können“, erklärte er und warnte: „Im schlimmsten Fall können steuerrechtliche Haltefristen, etwa nach der Veränderung der Unternehmensstruktur, den Zeitplan für die Nachfolge blockieren.“

Deswegen riet er seinen Zuhörern, die Vorbereitungen am besten mindestens sieben Jahre vor Beginn des Nachfolgeprozesses zu beginnen. Zur Erläuterung gab er ihnen vielfältige Einblicke ins Transaktionssteuerrecht und Möglichkeiten, es zu nutzen – von Vorteilen einer Holding-Kapitalgesellschaft über den halben Steuersatz bei Unternehmensverkäufen, die Optimierung der Erbschaftssteuer (auch hier wieder der Hinweis auf die frühzeitige Planung) bis zur Trennung von Immobilien und operativem Betrieb. Nicht nur an dieser Stelle des Abends war aus dem Publikum zu hören: „Da sind etliche Aspekte dabei, an die ich so noch nicht gedacht hatte.“

Auch die je fünf rechtlichen Dos und Don'ts im Vorfeld eines Unternehmensverkaufs, die Dr. Tobias Moog, Partner und Leiter des interdisziplinären M&A-Teams der Kanzlei, seinen Zuhörern vorstellte, machten

deutlich: Mit einer frühzeitigen Vorbereitung lässt sich manche Klippe umschiffen. Dabei reichten die Dos von der Bindung von Talenten durch Beteiligung über Klärung aller Aspekte für die Prüfung der drei ESG-Due-Diligence-Bereiche Environment, Social, Governance bis zur Aufforderung, mehr „am“ statt „im“ Unternehmen zu arbeiten, also etwa durch Erschließung neuer Geschäftsfelder, Schließung unrentabler Bereiche oder Zukauf für eine größere Attraktivität. Auf Seiten der Don´ts warnte Moog unter anderem vor ungeklärten Pensionsverbindlichkeiten, nicht eingetragenen Schutzrechten oder der Vermischung von Betriebs- und Privatsphäre.

In Gründer investieren oder eine Stiftung gründen

Und was tun mit der Zeit und dem Geld, wenn die Nachfolge geregelt ist? Auch dafür gab es an diesem Abend zwei Impulse. Der eine kam von Professor Dr. Klaus-Michael Ahrend, unter anderem Geschäftsführer des HUB31. Das Darmstädter Technologie- und Gründerzentrum bietet aktuell rund 50 Start-ups mit Größen von einem bis 100 Beschäftigten auf 5.600 Quadratmeter vielfältigste Räumlichkeiten zur Entwicklung ihrer Geschäftsideen – von Laboren- und Werkstätten über Büroräume und Coworking-Spaces bis zu Konferenz-Tagungsräumen. „Sie alle brauchen Mentorinnen und Mentoren oder Finanzierungspartner“, so Ahrend. „Sie können also schon vor dem Verkauf Ihres Unternehmens Partner des Hauses werden und danach in Gründer investieren.“

Die andere Idee eines Engagements nach dem Unternehmensverkauf stellte Jana Steingässer vor, Geschäftsführerin der Darmstädter Okeanos Stiftung für das Meer. Sie skizzierte das Lebenswerk des Geschäftsführenden Vorstands und einstigen Unternehmers Dieter Paulmann (Gründer der DIS AG), der sein Engagement für den Schutz maritimer Lebensräume noch während seiner aktiven Berufszeit begann und nach seinem Ausstieg aus dem Berufsleben die Stiftung gründete. Mit Partnern im Pazifik baut Okeanos nachhaltigen Seetransport aus, unterstützt Forschungsprojekte und hilft Jugendlichen, ihre Projektideen für Umweltschutz und gesellschaftliches Engagement weiterzuentwickeln. Steingässer: „Wir möchten, dass immer mehr Menschen verstehen, wie wichtig gesunde maritime Ökosysteme für uns sind.“ Und Dr. Tobias Moog ergänzte: „Dieter Paulmann hat sich schon in seiner aktiven Zeit immer wieder für seine Leidenschaft, das Meer, aus dem Alltag gezogen und

seinem gut aufgestellten Team im Unternehmen die Arbeit überlassen – er kann eine Inspiration für uns alle sein.“



Einen interdisziplinären Blick auf das Thema „Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten“ warfen Dr. Tobias Moog, MOOG Partnerschaftsgesellschaft mbB, ein Kollege sowie Vertreter der IPONTIX Corporate Finance Beratungsgesellschaft.

Über MOOG

Die Partnerschaftsgesellschaft mbB ist eine wirtschaftsrechtlich ausgerichtete, multidisziplinäre Kanzlei für Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung. Die von 15 Partnern geführte Gesellschaft berät mit 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor allem Unternehmen, Kapitalgesellschaften und Privatpersonen. An den Standorten Darmstadt, Dresden und Freiberg (Sachsen) sind insgesamt 45 Berufsträger – Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Notare – tätig.

Das JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2023/2024 empfiehlt die MOOG Partnerschaftsgesellschaft als eine von 29 Wirtschaftskanzleien in der Region Mitte (Hessen/Rheinland-Pfalz) und gibt ihr drei Sterne. Die Immobilien Zeitung hat sie auch 2022/2023 als eine der wichtigsten deutschen Kanzleien für Immobilienrecht benannt.

Als Mitglied der MSI Global Alliance, einem weltweiten Zusammenschluss mittelständischer Steuerberater- und Rechtsanwaltskanzleien, verfügt MOOG

über eine starke internationale Beratungskompetenz.

www.moogpartner.de

Kontakt:

MOOG Partnerschaftsgesellschaft mbB

Peter Degel

Holzhofallee 15A

64285 Darmstadt

Telefon: 06151 / 99 36-0

E-Mail: peter.degel@moogpartner.de

Internet: www.moogpartner.de