

Wirtschaftsblatt ÖSTERREICHS BESTE 2013 FAMILIENUNTERNEHMEN

EHRENGALERIE

Pfanner Fruchtsäfte war im Jahr 2006 der Beste

Bei der Vorarlberger Unternehmerfamilie Pfanner war 2006 das Jahr der Bestätigung. Denn ihr Unternehmen, die Hermann Pfanner Getränke GmbH aus Lauterach, wurde 2001, im ersten Jahr des Wirtschaftsblatt-Wettbewerbs, zum besten Familienunternehmen von Vorarlberg gekürt.

Fünf Jahre darauf wurde der seit 1854 bestehende Fruchtsafthersteller von der Expertenjury zum besten Familienunternehmen Österreichs gewählt. Firmensprecher Peter Pfanner führt das auf 740 Mitarbeiter und 245 Millionen € Umsatz gewachsene Unternehmen in der vierten Generation. (hp)

▼ DIE SIEGER 2006

- B Weingut Kracher
- K Johann-Offner-Gruppe
- NÖ Julius Kiennast GmbH
- OÖ Fröhling GmbH
- S Wimmer Hartstahl
- ST Legero Schuhfabrik
- T IDM Energiesysteme
- V H. Pfanner Getränke
- W Hausbetreuung Attensam



Fruchtsaftmacher
Peter Pfanner

ZUM BEWERB



Die Einreichfrist für den Wettbewerb „Österreichs beste Familienunternehmen“ läuft bis zum 5. April 2013. Anmelden können Sie sich unter wirtschaftsblatt.at/familien. Alle Daten werden vertraulich behandelt. Gerne können Sie uns zur Anmeldung auch Zusatzunterlagen über Ihr Unternehmen schicken – an Wirtschaftsblatt, Hans Pleininger, Hainburger Straße 33, 1030 Wien; oder per E-Mail an hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at

SERIE Die Nachfolge ist die schwierigste Entscheidung in einem Familienbetrieb

So verkaufen Sie, wenn der Nachfolger fehlt

Wenn die Nachfolge aus der Familie nicht möglich ist, bleibt oft nur der Firmenverkauf. Nebst der zu schaffenden emotionalen Distanz, braucht es professionelles Vorgehen.

Keiner in der Familie will den Betrieb übernehmen oder es ist gar kein Nachfolger da – so bleibt den Senioren oft als einziger Ausweg nur die Veräußerung des Familienunternehmens. Doch die ist schwieriger, als man denkt. Vieles kann schiefgehen, wenn man nicht strukturiert vorgeht, weiß Veronika Sturm, geschäftsführende Gesellschafterin der Spängler M&A GmbH. Daher gilt: „Käufer erst suchen, wenn der Verkauf beschlossene Sache ist.“

Zuerst braucht es nämlich Klarheit, den einheitlichen Verkaufswillen der Eigentümerfamilie sowie die emotionale Distanz zur Firma. „Es passiert immer wieder, dass der Eigentümer sich nicht vom Unternehmen trennen kann oder dass sich die verkaufenden Familienmitglieder über die Zukunft nicht einig sind“, sagt Sturm. „Man verhandelt zwar mit möglichen Käufern, gesteht sich aber meistens nicht ein, dass man zum Verkauf nicht bereit ist, sondern redet sich auf ein zu niedriges Kaufangebot aus.“ Hier laufe man Gefahr, dass sich alle möglichen Interessenten abwenden, weil keine Ernsthaftigkeit dahinter sei.

Drei Voraussetzungen

Um ein Unternehmen für den Verkauf fit zu machen, braucht es laut Sturm zumindest drei Voraussetzungen:



Veronika Sturm: Gute Vorbereitung des Veräußerungsprozesses erhöht die Chancen

„Ein Unternehmen, das auch ohne die Eigentümerfamilie funktioniert, einen klaren und einheitlichen Verkaufswillen der Familie und realistische Kaufpreisvorstellungen.“ Je besser der Vorbereitungsprozess, desto größer sei die Chance einer Veräußerung und in der Regel auch auf einen höheren Kaufpreis.

Sturm mahnt jedoch, nicht realitätsfremd zu sein: „Die Kaufpreiserwartungen der Eigentümer sind häufig überhöht – zum Teil sogar völlig unrealistisch.“ Dazu würden auch in Auftrag gegebene Bewertungsgutachten beitragen, die dem Geschäftsrisiko durch das Ausscheiden des Eigentümers nur unzureichend Rechnung tragen würden. Sturm: „Die Attraktivität von

„Die Kaufpreiserwartungen der Eigentümer sind häufig überhöht“

Veronika Sturm
M&A-Expertin

Familienbetrieben, die stark von einzelnen Persönlichkeiten abhängen, ist für potenzielle Nachfolger eher gering. Die Risikoauflage erhöhen sich und der Wert des Unternehmens sinkt drastisch.“ Den Preis bestimmt der Markt. Daher sei es wichtig, Berater mit guten Marktkenntnissen und Erfahrung mit Verkaufsprozessen beizuziehen.

Wie allgemein bei der Nachfolgeplanung rät Sturm, auch mit den Vorbereitungen für den Unternehmensverkauf frühzeitig zu beginnen, da die Veränderungsprozesse nicht von heute auf morgen stehen.

Viele Hausaufgaben

Es geht um die Trennung von Privat- und Unternehmenssphäre, das Abkoppeln der Firma vom Eigentümer, indem man zum Beispiel eine familienfremde Geschäftsleitung einzieht; weiters um die Installation eines aussagekräftigen Managementinformationssystems, eines transparenten Finanzreportings und es geht um die rechtliche und steuerliche Optimierung.

HANS PLEININGER
hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at

Machen Sie mit.

Österreichs beste Familienunternehmen 2013

Anmeldung zum Wettbewerb unter: wirtschaftsblatt.at/familien