

Mittelstand.

Das Unternehmensmagazin



Datensicherheit

Cyberangriffe: Risiken erkennen,
Sicherheit stärken
Seite 30

Was tun, wenn man gehackt
wurde?
Seite 48



SERVICE

Unternehmen verkauft – wie geht es weiter?

Der Verkauf eines Familienunternehmens ist eine tiefgreifende Entscheidung, die neben emotionalen Herausforderungen die zentrale Frage aufwirft: Wie wird das Vermögen langfristig gesichert? Um finanzielle Stabilität über Generationen hinweg zu gewährleisten, braucht es eine klare Strategie. Wie Unternehmerfamilien sich bestmöglich für die Zukunft nach dem Verkauf vorbereiten können.

Ein Unternehmensverkauf bedeutet für die ganze Familie einen Neuanfang. Unabhängig von der bisherigen Rolle im Unternehmen benötigt es eine klare Planung mit allen Beteiligten für die Vermögensverteilung, die Bestimmung der Risikobereitschaft und die Festlegung neuer Verantwortlichkeiten. Im Rahmen

von Workshops mit unabhängigen, externen Beratern sollte bestenfalls eine gemeinsame Familienstrategie für die Zeit nach dem Verkauf erarbeitet werden, falls noch nicht zuvor geschehen. Darunter wird eine bindende Vereinbarung verstanden, die alle Funktionen und Rollen der einzelnen Familienmitglieder innerhalb der Fir-

Gut zu wissen

- **Thomas A. Zenner ist ein erfahrener Family Office-Experte, der seit über 20 Jahren in der Beratung von Familienunternehmen tätig ist. Nach verschiedenen Positionen bei Banken übernahm er ab 2001 den Aufbau und die Leitung von mehreren Family Offices in Deutschland und der Schweiz.**
- **Family Office 360grad bietet maßgeschneiderte Lösungen für Familienbetriebe, um die Nachfolgeplanung in rechtlicher, steuerlicher und psychologischer Hinsicht vorzubereiten.**

ma und der finanziellen Beteiligungen regelt. Dies fördert den Dialog zwischen den Generationen, klärt Erwartungen und ermöglicht das Aufstellen verbindlicher Leitlinien für künftige Investitionen.

Für die anschließende Umsetzung der im Workshop festgelegten Strategie ist es ebenfalls empfehlenswert, sich von einem unabhängigen Experten begleiten zu lassen. Bei einem beachtlich hohen Vermögen (ab ca. 400-500 Millionen Euro) kann zudem sogar ein eigenes Family Office mit Hilfe von externen Spezialisten aufgebaut werden. Insbesondere die junge Generation kann so lernen, das Vermögen zu verwalten und nachhaltig sinnvoll anzulegen. Bei allen Überlegungen sollte stets ein konservativer und nachhaltiger Ansatz in der Vermögensverwaltung verfolgt werden.

Wohin mit dem Geld? Mit einer soliden Finanzstrategie langfristig planen

Nach dem Verkauf steht die Familie vor der Aufgabe, ein erhebliches Vermögen zu verwalten. Wichtig ist, sich nicht nur auf kurzfristige Gewinne zu fokussieren, sondern auf langfristige Stabilität. Schließlich sollte die Familie von dem Ertrag fortan leben können, da keine neuen Gewinne wie früher durch das Unternehmen erwirtschaftet

werden können. Ein strukturierter Finanzplan, der Bedürfnisse aller Familienmitglieder berücksichtigt, ist essenziell und verhindert Liquiditätsengpässe. Auch steuerliche Optimierungen, Wohnsitzfragen und Erbschaftsregelungen sollten beachtet werden. Investitionen sollten daher breit gestreut werden:

- Immobilien: Stabilität und langfristige Wertsteigerung
- Wertpapiere: Diversifikation mit Aktien und Anleihen für Sicherheit und Rendite
- Edelmetalle: Absicherung gegen Inflation und Krisen
- Private Equity & Unternehmensbeteiligungen: Wachstumspotenzial und Innovation

Aufbruch zu neuen Projekten

Der Unternehmensverkauf hinterlässt oft eine Lücke. Neue Unternehmen gründen, in Beratungsrollen tätig bleiben oder als Business Angel zu agieren, sind Wege, das Know-how der Familie weiterhin sinnvoll einzusetzen. Auch ehrenamtliches Engagement, Mentoring junger Unternehmer oder die Gründung von Stiftungen für soziale, ökologische oder kulturelle Projekte bieten Sinn und Erfüllung. Familien können zudem durch Bildungsinitiativen künftige Generationen auf ihre Rolle vorbereiten.

Ein neues Kapitel für Unternehmerfamilien

Der Verkauf eines Familienunternehmens ist ein Wendepunkt, aber auch eine Chance, neue Projekte anzugehen und den Wohlstand nachhaltig zu sichern. Mit einer durchdachten Strategie, klaren Regeln und gemeinsamen Zielen kann die Familie langfristige Zufriedenheit und finanzielle Stabilität für kommende Generationen gewährleisten.

Thomas A. Zenner
Gründer
Family Office 360grad
BMW-Mitglied

www.familyoffice-360grad.ch

