Podcast-Serie „KPMG Law on air“: Wenn das Familienunternehmen verkauft werden soll

Circa 38.000 Familienunternehmen werden momentan pro Jahr übergeben. In den meisten Fällen findet der Inhaberwechsel innerhalb der Familie statt. Doch immer häufiger entschließen sich Familien zum Verkauf. Gründe sind zum Beispiel: Die jüngere Generation hat vielfach bereits eigene berufliche Erfahrungen an anderen Orten gesammelt oder weit entfernt studiert und möchte immer seltener an den Heimatort zurückkehren. Ferner ist die jüngere Generation weniger zur Übernahme fester Unternehmensstrukturen bereit und wünscht sich mehr unternehmerische Freiheit und Work-Life-Balance als ihre Eltern hatten.

In Familienunternehmen treffen unterschiedliche Interessen aufeinander, nicht nur monetäre

Der Verkauf des Familienunternehmens bringt andere Herausforderungen mit sich als sonstige Transaktionen. Oft ist die Familie unvorbereitet, wenn die bisherige Geschäftsleitung plötzlich aufgrund von Krankheit oder Tod ausscheidet. Die Entscheidung über den Verkauf ist manchmal sehr emotional und es treffen oft verschiedene Interessen aufeinander, die nicht nur monetärer Natur sind. Das kann zu Konflikten führen oder bereits vorhandene Konflikte befeuern. Manchmal ist auch gar nicht klar, wer überhaupt das Sagen im Unternehmen hat. Denn hinter dem offiziellen Management stehen mitunter Familienangehörige, die in der Vergangenheit an Entscheidungen beteiligt wurden.
Kein Familienunternehmen gleicht dem anderen. In jedem Fall gilt jedoch: Eine gute und offene Kommunikation zwischen allen Familienmitgliedern ist entscheidend für das Gelingen einer Transaktion. Unsere Experten Mark Uwe Pawlytta und Peter Plennert berichten im Podcast aus ihrer Beratungspraxis.

Die Inhalte des Podcasts:

- Ab Minute 1:14: Warum heute so viele Familienunternehmen zum Verkauf stehen.
- Ab Minute 7:00: Wie verläuft der Prozess, bis die Verkaufsentscheidung getroffen ist?
- Ab Minute 10:10: Wiederkehrende Fragestellungen beim Verkauf von Familienunternehmen
- Ab Minute 15:17: Die wichtigsten Tipps für den Transaktionsprozess

Alle „KPMG Law on air“ Folgen finden Sie hier.

Ansprechpartner:

Mark Uwe Pawlytta
Tel: +49 69 951195012
mpawlytta@kpmg-law.com

Peter Plennert
Tel: +49 40 3609945013
pplennert@kpmg-law.com