

Das Udenkbare muss gedacht werden

Terroranschläge, Bankencrashes, Vulkanausbrüche: Die letzten Jahre haben gezeigt, wie verwundbar Unternehmen gegen externe Ereignisse sind. Deshalb sind Unternehmer gut beraten, wenn sie einen Teil ihres Vermögens hinter die Brandmauer bringen.



Dr. Nicolas Himmelmann ist Partner der Beteiligungsgesellschaft Auctus.

Von Dr. Nicolas Himmelmann

Unternehmer sein heißt, Risiken einzugehen. Das kann sich lohnen, muss es aber nicht – manchmal geht es auch kräftig daneben. Irgendwann einmal schlagen in einem Unternehmerleben Risiken zu, die kaum unternehmerisch abzuschätzen oder gar zu versichern sind. Das kann ein isländischer Vulkan mit unaussprechlichem Namen sein, der so lange raucht, dass die Fluggesellschaften keuchen, oder die Insolvenz einer Wall-Street-Bank, die dazu führt, dass deutschen Maschinenbauern die Liquidität ausgeht.

Weil Prognosen nun einmal schwierig sind, könnte man behaupten: Der Pessimist verkauft sein Unternehmen meistens zu früh, der Optimist zu spät. Den Mittelweg, einen im Aktienmarkt selbstverständlichen

Teilverkauf, ziehen Familienunternehmen dagegen selten ins Kalkül. Warum eigentlich? Denn eigentlich sind Unternehmer – bei allem Herzblut und aller Tradition – doch Rationalisten. Ein Rationalist bewertet die Situation nüchtern und in Kenntnis seiner eigenen Grenzen. Und er lässt kreative Alternativen zu.

Hat er große Teile des Familienvermögens im Unternehmen gebunden und muss er feststellen, dass die Unternehmensentwicklung signifikant von externen Ereignissen abhängt, sollte er nachdenken: Habe ich genügend Reserven, um im Notfall unabhängig von

Banken agieren zu können? Ist meine Nachfolge krisenfest geregelt? Und wann wird der nächste Konjunkturaufschwung mein Geschäft wieder so beleben, dass ein idealer Verkaufszeitpunkt wieder ins Blickfeld rückt? Wenn auf eine der ersten beiden Fragen die Antwort „Nein“ lautet und die dritte – realistisch betrachtet – auf einen Zeitraum im Rentenalter verweist, muss ein Unternehmer die Sache neu durchdenken: Ist ein frühzeitiger Teilverkauf des Unternehmens wirklich so schlimm?

Wenn im Unternehmen noch eine Menge Potential steckt, ist der spätere Verkauf auf dem Papier immer der bessere. Nur: Ist es tatsächlich so unwahrscheinlich, dass ein neuer Partner dem Unternehmen neue Impulse geben kann, zum Beispiel indem er die Idee von Zukäufen mitbringt und das notwendige Kapital gleich

dazu? Dann hätte der Unternehmer einen Teil seines Vermögens hinter die Brandmauer gebracht und würde mit dem verbleibenden Unternehmensanteil immer noch am Wachstum des Kuchens teilhaben. Ob die Sache am Ende wirklich so gut ausgeht, hängt auch davon ab, welche Zutaten vorher verabredet wurden und wie gut der neue Koch ist. Deshalb sollte der Unternehmer sich schon im Frühstadium die Art der Küche und das Rezept erklären lassen und vielleicht auch mal zum Testessen vorbeischauchen. Er muss ja nicht alles aufessen, was ihm aufgetischt wird. Aber probieren sollte er. ||

>>

Familienunternehmer ziehen selten einen Teilverkauf ins Kalkül. Warum eigentlich?

<<