

OBJEKTE DER WOCHE

Drei ausgewählte Unternehmen, die zum Verkauf stehen. Details und weitere Angebote unter: www.dub.de

01

HERSTELLER VON EDELSTAHLERZEUGNISSEN

Branche	Produktion
Umsatz	1,3 Mio. Euro
Mitarbeiter	12
Gewinn	250.000 Euro
Preis	1,5 Mio. Euro
Vermittler	Eigeninserat

02

SOFTWARE-UNTERNEHMEN

Branche	Dienstleistungen
Umsatz	1,6 Mio. Euro
Mitarbeiter	9
Gewinn	600.000 Euro
Preis	5,3 Mio. Euro
Vermittler	concess/www.concess.de

03

STB-KANZLEI IN OBERBAYERN

Branche	Steuerberatungskanzleien
Umsatz	2,5 Mio. Euro
Mitarbeiter	20
Gewinn	900.000 Euro
Preis	3,2 Mio. Euro
Vermittler	Weigert+Fischer/ www.weigertfischer.de

Dynamischer Prozess

Den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS steht ein erneuter Systemwechsel mit weitreichenden Änderungen für die Praxis bevor.

Von Jörg Bösser, Ernst & Young, und Prof. Dr. Jörg Pilhofer, Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes in Saarbrücken

Accounting is the language of business – die Rechnungslegung ist heute Geschäftssprache. So verwundert es nicht, dass sich die International Financial Reporting Standards (IFRS) jüngst in rasantem Tempo zu der weltweit bedeutendsten „Geschäftssprache“ entwickelt haben. Die IFRS-Bilanzierung setzt allerdings eine intensive Beschäftigung mit der Materie voraus. Angesichts des dynamischen Normenentwicklungsprozesses, den das International Accounting Standards Board (IASB) als Standardsetzer angestoßen hat, keine leichte Aufgabe.

Umfangreiche Änderungen

Vor dem Hintergrund der Vielzahl an für Geschäftsjahre ab 2009 verpflichtend neu anzuwendenden Standards und Interpretationen wurde bereits damals von einem Systemwechsel gesprochen und der Begriff „IFRS 2.0“ geprägt. Heute – wenige Jahre später – sind die nach IFRS bilanzierenden



Bilanz: Bei der IFRS-Rechnungslegung sind viele Neuerungen zu beachten

Unternehmen sogar mit noch umfangreicheren Änderungen konfrontiert, so dass man erneut von einem Systemwechsel und daher von „IFRS 3.0“ sprechen kann.

Im ersten Halbjahr 2011 wurden vom IASB einige Projekte zum Abschluss gebracht, die durch die Finanzmarktkrise an Priorität gewonnen hatten. Die in diesem Kontext entwickelten Neuregelungen müssen verpflichtend für Geschäftsjahre ab 2013 umgesetzt werden. Die Verabschiedung der Standards für Konzernabschlüsse und Joint Ventures kann dabei unter anderem zu einer Änderung des Konsolidierungskreises führen. Daneben

wurden erstmals Richtlinien zur Ermittlung von Fair Values entwickelt und in einem Standard zusammengefasst sowie die zeitverzögerte Erfassung von Pensionsaufwendungen abgeschafft. Bereits diese ausgewählten Änderungen können erhebliche Auswirkungen auf die Abschlüsse der nach IFRS bilanzierenden Unternehmen haben. Weiterreichende Konsequenzen sind zudem aus dem Projekt zu Finanzinstrumenten zu erwarten, das die derzeitigen Regelungen voraussichtlich ab 2015 ablösen wird. Noch gravierender dürften sich allerdings die gegenwärtig noch nicht finalisierten Projekte „Leasing“ und

„Umsatzrealisierung“ auf künftige IFRS-Abschlüsse auswirken, mit deren Pflichtenanwendung ebenfalls ab 2015 zu rechnen ist. Das gegenwärtig für Leasingtransaktionen vom IASB präferierte Modell würde beim Leasingnehmer zwingend zur bilanziellen Erfassung aller Leasingverhältnisse führen, was nicht selten nachteilige Auswirkungen auf einschlägige Bilanzkennzahlen haben dürfte. Die geplanten Neuregelungen im Bereich der Umsatzrealisierung, die Anfang dieser Woche in einem überarbeiteten Standardentwurf veröffentlicht wurden, können zu einschneidenden Periodenverschiebungen führen oder sogar in einem Umsatzverlust münden. Die Praktiker sind gut beraten, sich rechtzeitig mit „IFRS 3.0“ auseinanderzusetzen, um unternehmensspezifische Änderungen rechtzeitig verstehen und kommunizieren zu können.



Jörg Bösser ist Partner bei Ernst & Young in Eschborn und leitet das IFRS Solutions Center GSA (Germany - Switzerland - Austria), joerg.boesser@de.ey.com

Der Beirat: Erfolgsbaustein in der Nachfolge

Das Gremium kann wesentlich zum Gelingen des Wechsels an der Spitze eines Unternehmens beitragen – etwa bei der Suche eines Kandidaten.

Von Dr. Thomas Kienle, Labbé & Cie. GmbH, geschäftsführender Gesellschafter

Unabhängig davon, ob die Unternehmensnachfolge in der Geschäftsführung über Familienmitglieder oder über den Einsatz von Fremdmanagern geregelt wird – im Idealfall steht dem amtierenden und künftigen Management ein Beirat als Sparringspartner zur Seite, um das Lebenswerk des Unternehmers zu sichern.

Sicherung des Lebenswerks

Bei der Gestaltung des eigentumsrechtlichen Übergabeprozesses sollten Unternehmen sich professionell unterstützen lassen – etwa durch spezialisierte Bankabteilungen (siehe Kontakt). Doch gerade bei Familienunternehmen ist es mit der Klärung der rechtlichen Aspekte allein oft nicht getan, damit die Nachfolgeregelung für den Unternehmer selbst störungsfrei gelingt. Schließlich wird dessen Lebenswerk übergeben, das sehr persönliche Beziehungen zu Lieferanten, Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern umfasst. Wenn dann kein geeigneter Nachfolger bereitsteht, weil Mitglieder der Familie zu jung, nicht geeignet oder nicht qualifiziert sind oder schlicht ein anderes Lebensmodell verfolgen, ist es sinnvoll, auf Fremdmanager zurückzugrei-

fen. Für diese existieren aber häufig keine transparenten Anforderungskriterien, sodass eine Suche schnell unstrukturiert erfolgt.

Kompetenz und Objektivität

Der von Eigentümerseite zumeist leidvoll pragmatisch anstatt professionell vollzogene Such- und Auswahlprozess führt selten zu optimalen Ergebnissen; der Auswahlentscheidung liegen vergangenheitsorientierte Erfahrungen und oft genug ein eher diffuses Bauchgefühl zugrunde. Ein professionell organisierter Beirat kann einen geeigneten Nachfolger auswählen. Dafür sollte er satzungsgemäß die Personalhoheit innehaben. Mit unverstelltem, objektivem Blick und der notwendigen fachlichen Sachkunde sowie durch Hinzuziehen eines Besetzungsspezialisten schätzt er die Bedürfnisse des Unternehmens hinsichtlich zukünftig benötigter Kompetenzen ab. Das Netzwerk der eingebundenen Executive-Search-Spezialisten eröffnet darüber hinaus

weitere Möglichkeiten bei der Suche eines Nachfolgers.

Außerdem gilt es, die Family Governance festzulegen, das heißt die Ziele und Wertvorstellungen der Gesellschafterfamilie(n) sowie die entsprechenden Rahmenbedingungen. Und um deren Beachtung sowie Unternehmeridentität zu gewährleisten und entsprechende Kontroll- und Beratungsmöglichkeiten sicherzustellen, können neben externen Kandidaten auch Familienmitglieder in den Beirat berufen werden. Für den Familienunternehmer erleichtert dies den Übergang und jüngere Familienmitglieder können geschickt an die unternehmerische Aufgabe herangeführt werden. Unserer Erfahrung nach sollte aber grundsätzlich auch bei letzteren die fachliche und persönliche Qualifikation zur Übernahme eines Beiratsmandats vorliegen, also die gleiche Messlatte wie an Externe angelegt werden. Qualität in der Suche und Vorauswahl ist erfolgsentscheidend.



Nachfolgeberatung
Ihr Ansprechpartner ist
Dr. Ralph Beckmann,
Leiter Nachfolgeberatung,
Commerzbank AG.
ralph.beckmann@commerzbank.com



Dr. Thomas Kienle,
Labbé & Cie. GmbH,
Aufsichtsrats- und
Beiratservices, Top
Executive Search &
Advisory, kienle@labbe-cie.de

NACHFOLGE IN GEFAHR?


DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE
Handelsblatt

Das Anzeigen- und Themenportal für Firmenverkäufe

Suche

Verkaufangebote Kaufgesuche

Eingestellt:

Branche:

Land:

Mitarbeiter:

Umsatz (Mio. Euro):

Effizient anbieten

Die Deutsche Unternehmensbörse ist das reichweitenstärkste Unternehmensportal.

Wöchentlich erreichen wir bis zu 1,2 Millionen potenzielle Interessenten für Sie. Pro Inserat ergeben sich durchschnittlich acht hochwertige Kontakte pro Monat.

Deallicker

- German Pellets GmbH übernimmt Bleninger Unternehmensgruppe
- German Pellets übernimmt die Marken Fredrick und Papotec
- Verkauf von Staatl. Fachingen
- KISTENPFENNIG AG übernimmt MBH

Top Objekt

Kommunikationsunternehmen

Branche: Marketing und Werbung

Umsatz: 687.000 €

Mitarbeiter: 4

Gewinn: 31.400 €

Preis: 205.000 €

DUB-Objekte der Woche

ANGEBOTE | GESUCHE

- MSA Prozess - 20104 Schwachstrom Gebäudetechnik
- Dentalhandel zu verkaufen!(115)
- Einzelhandel im Bereich Sonderposten/Lebensmittel / Gartenbedarf
- Nachrichtentechnik Unternehmen

Mit einem Inserat auf DUB.de erreichen Sie bis zu 1,2 Millionen potenzielle Nachfolger – einfach, sicher und schnell.

WWW.DUB.DE

Ein Partner von
Handelsblatt