

Review

Veranstalter:	Arbeitskreis M&A des Bundesverbands Mergers & Acquisitions
Workshop:	M&A – Interim Management – Corporate Governance: Erfolgsfaktoren für familiengeführte Unternehmen
Datum:	27.3.2017 15.00 – 18.00
Ort:	LKC Rechtsanwälte, Possartstraße 21 81679 München Bogenhausen
Teilnehmer:	19
Referenten:	Silvia Parik (Ward Howell International) Georg Marsmann (GBM Connecting Professionals GmbH)

Rege Diskussion unter den Teilnehmern über

- Relevanz von Good Governance und Familienverfassungen incl. Nachfolgeregelungen bei M&A Transaktionen
- Bedeutung und rechtliche Stellung von Familienverfassungen bei Transaktionen und Nachfolgethemen
- Unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten von Interim Managern sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite

Conclusio:

- Good Governance und Familienverfassungen wichtig auf Käufer- und auf Verkäuferseite
- Schafft Einigkeit/Transparenz über Strategie, Ziele, Vorgangsweise
- Bringt klare Rollen- und Schnittstellendefinition zwischen Familie/Eigentümern/Management/Beratern und Vertragspartnern
- Fungiert auch als Notfallsplan für unvorhergesehene Ausfälle
- Nachfolgeplanung zum Wohl des Unternehmens und der Familie
- Good Governance als Grundaufgabe eines ordentlichen und verantwortungsvollen Kaufmannes mit
 - o klarer Strategie
 - o passender Aufbau- und Ablauforganisation
 - o Dokumentation (Strategiepapier, mittel- und kurzfristige Planung, Organigramm, Stellenbeschreibungen, Zeichnungsberechtigungen, Vertretungsbefugnisse, Geschäftsordnungen,...) und
 - o Nachfolgeplanung
- Familienverfassung als Präambel, Auslegeordnung für den Willen der Unternehmerfamilie und als Basis für alle Verträge, Satzungen, Testamente
- Interim Manager können sehr vielseitig bei Nachfolgeregelungen eingesetzt werden, sie belegen in der Zwischenzeit die verschiedensten Rollen
 - o Projektmanagement
 - o Mentor
 - o klassische Funktionsübernahme auf Zeit
 - o operativ und auch nicht operativ / ausserhalb der aktiven Führung des Unternehmens
- bei M&A-Aktivität sowohl vor als auch nach dem Verkauf und ebenso auf Käufer- und/oder Verkäuferseite
- die Firmengröße spielt nicht mehr eine so große Rolle, Interim Manager werden auch in kleineren, mittelständischen Firmen eingesetzt