

Die Unternehmensnachfolge in Portugal: eine strategische Chance für Investoren aus der DACH-Region



In den letzten Jahrzehnten hat Portugal ein Unternehmensgefüge aufgebaut, das auf Tausenden von kleinen und mittleren Familienunternehmen basiert. Viele davon entstanden aus der Initiative von Unternehmern, die nach der wirtschaftlichen Öffnung des Landes und der europäischen Integration in den 1980er Jahren solide Unternehmen aufbauten, ihre Geschäftstätigkeit internationalisierten und führende Positionen in ihren Branchen erreichten.

Heute steht ein bedeutender Teil dieser Unternehmen vor einer Herausforderung, die sich als entscheidender erweisen könnte als jeder technologische oder regulatorische Wandel: die Unternehmensnachfolge.

Die demografische Realität Portugals ist hinlänglich bekannt und nicht auf dieses Land beschränkt. Die Bevölkerung altert, die Geburtenrate verharrt auf einem historisch niedrigen Niveau, und ein erheblicher Teil der jüngeren Generationen hat berufliche Chancen im Ausland gesucht. In den letzten Jahren haben Tausende hochqualifizierter Portugiesen in anderen Märkten Bedingungen vorgefunden, die sie als attraktiver erachteten, sei es hinsichtlich beruflicher Chancen, Vergütung, Steuerbedingungen oder der allgemeinen Lebensqualität.

Trotz der Anreize, die der portugiesische Staat seit einiger Zeit einsetzt, um die Rückkehr dieser hochqualifizierten Menschen zu fördern, sind die Ergebnisse im Vergleich zum Ausmaß des Phänomens begrenzt geblieben. Infolgedessen stehen viele Unternehmer heute vor einer einfachen, aber grundlegenden Frage: Wer wird den

Fortbestand des Unternehmens gewährleisten, wenn der Zeitpunkt der Unternehmensübergabe gekommen ist?

Über Generationen hinweg schien die Antwort auf der Hand zu liegen. Die Kinder würden nach und nach Verantwortung im Unternehmen übernehmen, bis sie die Nachfolge ihrer Eltern antraten. Heutzutage entspricht diese Logik jedoch nicht mehr der Realität vieler Unternehmerfamilien. Mögliche Nachfolger haben oft ihre eigene berufliche Laufbahn eingeschlagen, sind ins Ausland gezogen oder haben schlichtweg kein Interesse daran gezeigt, die Leitung von Unternehmen zu übernehmen, die ein hohes Maß an Engagement, Verantwortung und in vielen Fällen große persönliche Opfer erfordern.

Vor diesem Hintergrund zeichnet sich ein Paradigmenwechsel ab. Portugiesische Unternehmer betrachten den Verkauf des Unternehmens nicht als Zeichen von Schwäche, sondern als rationale und strategische Entscheidung. Da sie die Möglichkeit einer familiären Übergabe an die nächste Generation nicht in Betracht ziehen können, suchen sie nach Investoren, die in der Lage sind, den Fortbestand des Unternehmens zu sichern, die bestehenden Arbeitsplätze zu erhalten und das Unternehmen auf eine neue Wachstumsebene zu heben.

Andererseits erkennen viele Gründer an, dass ein strukturierter Verkauf die effektivste Möglichkeit darstellen kann, jahrzehntelange Arbeit in ein Nettovermögen umzuwandeln, das der Familie Stabilität bietet. Tatsächlich versuchen sie auf diese Weise, das Risiko von Nachfolgekämpfen zu verringern, die



häufig entstehen, wenn mehrere Erben Anteile an einem Unternehmen erwerben, das keiner von ihnen tatsächlich leiten möchte. Die Erfahrung zeigt, dass einige der komplexesten Familienstreitigkeiten nicht auf einen Mangel an Vermögen zurückzuführen sind, sondern genau auf das Gegenteil sowie auf das Fehlen eines Konsenses über dessen Verwaltung.

In diesem Zusammenhang gewinnen Fusionen und Übernahmen (M&A) auf dem portugiesischen Markt zunehmend an Bedeutung. Tatsächlich stellen sie für viele Familienunternehmen derzeit den wirksamsten Mechanismus dar, um den Fortbestand des Unternehmens und die Bewahrung des unternehmerischen Erbes zu gewährleisten.

Besonders vielversprechende Branchen für internationale Investoren

Die Chancen beschränken sich nicht nur auf Technologieunternehmen oder Start-ups. Im Gegenteil: Einige der interessantesten Transaktionen könnten sich in traditionellen, hochspezialisierten Branchen mit starker Exportkraft ergeben.

Die Metallverarbeitung und die Industriekomponentenbranche, der Formenbau und die Automobilindustrie, der Agrar- und Lebensmittelsektor sowie hochwertige Produkte mit hohem Internationalisierungspotenzial, hochspezialisierte Gesundheits- und Altenpflege, erneuerbare Energien und Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Energiewende sowie der Tourismus und das unabhängige Gastgewerbe sind Bereiche, die Investoren aus Deutschland, Österreich oder der Schweiz große Chancen bieten, da es sich um Branchen mit äußerst tragfähigen Unternehmen handelt, für die jedoch keine Nachfolgelösung in Sicht ist.

Und für den Investitionssektor bietet Portugal einen rechtlichen und regulatorischen Rahmen, der Investoren aus der DACH-Region in der Regel vertraut ist. Als Mitglied der Europäischen Union und der Eurozone gewährleistet das Land institutionelle Stabilität, Investitionsschutz und ein Maß an Rechtssicherheit, das den Standards von Unternehmensgruppen entspricht, die an ein hohes Maß an Compliance und Corporate Governance gewöhnt sind.

Die Kosten der Untätigkeit und die Vorteile einer vorausschauenden Entscheidungsfindung

Da das Phänomen der Unternehmensnachfolge immer deutlicher zutage tritt, ist mit einer steigenden Nachfrage nach hochwertigen Unternehmensvermögenswerten zu rechnen. Private-Equity-Fonds, Familienbüros und europäische Industriekonzerne widmen den Chancen auf dem portugiesischen Markt zunehmend Aufmerksamkeit.

Zu langes Abwarten kann den Verlust eines privilegierten Zugangs zu Unternehmen bedeuten, die Rentabilität, gesammeltes Know-how, sehr erfahrene Teams und eine solide Marktposition vereinen. Die Analyse des portugiesischen Marktes kann eine Gelegenheit darstellen, von besonders günstigen Bedingungen zu profitieren.

Neben der Suche nach Unternehmern, die aufrichtig daran interessiert sind, einen strukturierten Übergang zu gewährleisten, bietet sich Ihnen die Gelegenheit, dauerhafte Vertrauensbeziehungen zu den Gründern dieser Unternehmen aufzubauen, denen nicht nur der Kaufpreis der Transaktion wichtig ist, sondern auch die Erhaltung des Unternehmensprojekts, das sie im Laufe ihres gesamten Lebens aufgebaut haben.



Mehr als eine bloße Transaktion

Zukünftige M&A-Transaktionen in Portugal werden in vielen Fällen weit mehr sein als bloße Finanztransaktionen. Tatsächlich werden sie wahrscheinlich einen Generationswechsel und häufig auch den Übergang zwischen unterschiedlichen Unternehmenskulturen darstellen.

Während eine Generation portugiesischer Unternehmer nach einer glaubwürdigen Lösung sucht, um die Fortführung ihres Vermächtnisses zu gewährleisten, finden Investoren aus der DACH-Region in Portugal solide, international ausgerichtete Unternehmen, die für eine neue Wachstumsphase bereit sind.

Das Zusammenspiel dieser beiden Realitäten schafft eine einzigartige Chance: den Erwerb von Unternehmen mit Tradition, Know-how und Potenzial – zu einem Zeitpunkt, an dem der Markt nach neuen Akteuren sucht, um das nächste Kapitel seiner Entwicklung zu schreiben.

Vielleicht liegt gerade deshalb eine der interessantesten Chancen des portugiesischen Marktes in den kommenden Jahren in jenen Unternehmen, die ihren Wert bereits unter Beweis gestellt haben und lediglich nach einem Partner suchen, der ihnen Kontinuität gewährleistet. Für Investoren mit einer langfristigen strategischen Vision könnte dies eines der überzeugendsten Argumente sein, Portugal verstärkte Aufmerksamkeit zu schenken.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

German Desk

germandesk@es.andersen.com