

SCHWEISSEN UND SCHNEIDEN

+++ Mikroplasmaspritzen – Ein Spritzverfahren für kleine Bauteile +++ Vibrationsschweißen +++
+++ Aluminiumschweißen: Inhalative Belastung und Prävention +++ Laserstrahlschweißen von Hand +++

Auf der Suche nach dem besten Unternehmensnachfolger

Für immer mehr kleine und mittlere Unternehmen wird die Nachfolgeregelung ein ungelöstes Problem bleiben. Nach den jüngsten Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn gibt es im Jahr 2005 bundesweit 70 900 übergabereife Unternehmen mit rund 678 000 Beschäftigten. Dabei sind diejenigen Unternehmen noch gar nicht berücksichtigt, die sich bereits seit mehreren Jahren auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger befinden. In der Mehrzahl der Fälle, mit über 56%, gehen Eigentum und Führung an fremde Dritte. Von dem verbleibenden Teil, also 44%, werden knapp 6 000 Unternehmen mit etwa 33 500 Beschäftigten mangels Nachfolger stillgelegt.

Gerade die Inhaber von kleinen und mittleren Betrieben sind meist derart stark in das operative Geschäft eingebunden, dass nur unzureichend Zeit für das Nachfolgeproblem aufgewendet werden kann. Unbegrenzte Entscheidungskompetenz trifft hier oft auf fehlendes Erfahrungs- und Fachwissen, in eigener Regie solide Nachfolgelösungen herbeiführen zu können. 5 900 stillgelegte Betriebe bedeuten mithin einen enormen Verlust an Technologie,

Produkt-, Markt- und Beziehungskennntnissen, den die bundesdeutsche Wirtschaft und die davon abhängigen Einkommensempfänger sich leisten und nebst Folgewirkungen nunmehr im fünften Jahr in Folge zu verkraften haben. Erfahrene Unternehmensmakler können hier professionelle Lösungsmöglichkeiten bieten. Sie sind in der Lage, Angebots- und Suchprofile in Übereinstimmung zu bringen, damit Unternehmen weitergeführt und Arbeitsplätze erhalten werden sowie Kaufkraft auch für eine prosperierende inländische Wirtschaftsentwicklung zur Verfügung steht und bleibt.

Als Unternehmenskäufer treten immer häufiger gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte mittleren Alters aus der zweiten Führungsebene auf, die aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen in Großbetrieben ihre Positionen verlieren und die Chancen in einer selbstständigen Nachfolgelösung für sich erkennen. Die zweite nennenswerte Gruppe von Unternehmenskäufern ist in den jeweils gleichen Branchen der übergabereifen Unternehmen oder in artverwandten Branchen zu finden. Hier steht für die Erwerberunternehmen die Strategie des Wachstums durch Syner-

gieeffekte, Marktberreinigung oder Diversifikation im Vordergrund, damit eine insgesamt breitere Aufstellung am Markt und die so genannte kritische Größe letztlich erreicht werden kann. Dies gilt insbesondere für den Zulieferbereich. Hier verstärkt der Trend zu immer weniger Systemlieferanten je Großabnehmer nachhaltig diese Entwicklung. Als weitere, jedoch relativ unbedeutende Gruppe an Käufern von kleinen oder mittleren Unternehmen gelten die reinen Finanzinvestoren. Diese sind fast ausschließlich bei Mittelständlern über 50 Mio. Euro Jahresumsatz und entsprechend nachhaltigen „cash-flows“ zu einem Engagement zu bewegen.

Für die scheidenden Unternehmer ist die Geschwindigkeit der Nachfolgelösung von höchster Bedeutung, denn es gibt einen kausalen Zusammenhang zwischen der Dauer der Verkaufsbemühungen und der Erfolgswahrscheinlichkeit. Steht ein Unternehmen zu lange zum Verkauf, leidet nicht nur der Verkaufspreis, sondern zu meist auch die Qualität der Nachfolge. Kompetente und etablierte Unternehmensmakler können auf einen umfangreichen Interessentenpool sowie auf ein breites Netzwerk an Multiplikatoren zurückgreifen und dadurch den jeweils geeignetsten Unternehmenskäufer finden.

Romke Bloksma, Remshalden