

SCOPE

DAS MODERNE INDUSTRIE-MAGAZIN

9 / September 2002

Damit es weiter eine Zukunft gibt

Den richtigen Nachfolger für die Unternehmensleitung zu suchen ist ein mitunter schwieriges Unterfangen. Hat sich kein Familienmitglied über sein Engagement und mehrjährige Zusammenarbeit mit dem Inhaber als tauglicher „Erbe“ bewiesen, bleibt in der Regel nur der Verkauf an Dritte. Aktuell steigt die Zahl der zum Verkauf stehenden Unternehmen sprunghaft an, nicht nur bedingt durch die jetzt aussteigende Gründergeneration. Eine Rolle scheint in vielen Fällen die momentan günstige steuerliche Gestaltungsmöglichkeit des Rückzugs zu spielen.

Hat sich der Inhaber zum Verkauf seines Unternehmens entschlossen, gilt es einen geeigneten kapitalstarken Partner zu finden, um die Übergabe reibungslos abwickeln zu können. Da nur wenige Verkaufswillige und noch weniger am Markt agierende Unternehmen offen am Markt agieren, hängt der Erfolg der Suche nach dem richtigen Partner häufig vom Zufall ab. Lohnenswert scheint in einer solchen Situation – für Kaufinteressent wie für Verkaufswillige – die Inanspruchnahme eines professionellen Unternehmensmaklers zu sein. Dessen Aufgabe ist es, die langfristig Fortführung und Entwick-

lung gesunder Betriebe durch Suche eines geeigneten Nachfolgers zu sichern. Das gelingt um so besser, je genauer das Matching geschieht, je exakter Such- und Anforderungsprofil zwischen suchendem und abgebenden Unternehmer zusammen passen. Das braucht ein strategisches und streng anonymisiertes Vorgehen beim Makler und ein Leben kann wie fast immer im Leben niemand wirklich jede denkbare Aufgabe optimal erfüllen. Bei Bedarf sollte man sich also an Makler wenden, die in einem Industriesegment Referenzen vorweisen können und über einen ausreichend großen Pool an Daten verkaufswillige Unternehmer und potenzielle Nachfolger verfügen. So hat sich die Promecon auf die Branchen Maschinenteknik, Automatisierungs- und Fördertechnik und die Zulieferindustrie spezialisiert.

Maßgeblich für den Vermittlungserfolg ist jedoch nicht nur die reine Zahl von Unternehmen oder Interessenten in der Kartei, sondern die Qualität der Daten und damit die Vollständigkeit der Profile. Auch in dieser Richtung sollte man den Industriemakler mal „abklopfen“, um eine vertrauensvolle, seriöse und erfolgversprechende Zusammenarbeit zu starten.

www.prodaktivitaetssteigerung.de

Unternehmensvermittlung • Kennziffer 51
Promecon, Remscheid, Tel. 07151/7000120, Fax 7000128

- **Er**
- **Bü**
- **Sich**
- **Mess-**