

# SCOPE

Oktober  
2001  
**10**

**INDUSTRIE-MAGAZIN für Führungskräfte**

**Große Leserumfrage  
auf Seite 8**

## 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 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 Rück-

zugs zu spielen. Hat sich der Inhaber zum Verkauf eines geeigneten kapitalstarken Partners zu finden, um die Übergabe reibungslos abwickeln zu können. Da nur ger am Zukauf interessierte 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 einiges an Erfahrung beim Makler und ein strategisches und streng anonymisiertes Vorgehen. Wie fast immer im Leben kann 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 über verkaufswillige Unternehmer und potenzielle Nachfolger verfügen. So hat sich die Promecon auf die Branchen Maschinenbau, Automatisierungs- und Fertigungstechnik, Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und die Zulieferindustrie spezialisiert.

## Zum Ganzen gefügt

... und eng verschmolzen:  
Laserschweißen von  
Kunststoffen

## Alles für die Füße

... und die Knie: Worauf es bei  
Sicherheitsschuhen ankommt

## Wie als die Norm

... neuen Zulieferer heute  
... moderne Drehteile-

## Im Etikett

... ng im  
... sponder-

**PROMECON  
GMBH**

Professional Mergers-  
Acquisition Consulting

Unternehmensvermittlung • Kennziffer 51  
Promecon, Rembachstr. Tel. 07151/7000120, Fax 7000128  
München  
(+2.11)

**Crimpen:  
für Millionen**

[www.prodaktivitaetssteigerung.de](http://www.prodaktivitaetssteigerung.de)

**dienstleister FORUM**  
berichtet über Logistik im Werkzeugbau  
und Schutzkleidung zur Arbeit