

WIN/WIN-CUP

Gewinnertypen gesucht

Auch im kommenden Jahr sucht der Verein Deutscher Ingenieure (VDI) wieder Beispiele für erfolgreiche Werteschöpfungspartnerschaften im Business-to-Business-Geschäft. Bewerbungsdossier für den VDI-Win/Win-Cup ist ab dem 15. Januar 2001. Teilnehmen können Unternehmen, die mit ihren Geschäftspartnern neue Formen der Zusammenarbeit entwickelt haben, die auf der Grundlage von Ingenieurleistungen technischer oder wirtschaftlicher Art zum gemeinsamen Erfolg im Markt führen.

Der vierte VDI-Vertriebsingenieurtag, der vom 8. und 9. Juni 2001 in Darmstadt stattfindet, bietet den vom Programmstabsmitgliedern nominierten Unternehmen die Plattform, sich als in Kundenbeziehungen kompetentes Unternehmen zu präsentieren. Gefördert wird die Auszeichnung von der Marketingzeitschrift „Absatzwirtschaft“. 1999 ging der VDI-Win/Win-Cup an die Unternehmen Westfalia Separator und Busak + Shamban. Aktuelle Preisträger 2000 sind die Firmen Getriebelbau Nord und Freudenberg/Sinnit.

Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen für den VDI-Win/Win-Cup 2001 können beim VDI-EKV, 40219 Düsseldorf Projektleiter Dieter Moll, Tel.: (0211) 62 14-4 83, Fax (02 11) 62 14 1 71, moll@vdi.de angefordert werden. Weiterführende Informationen finden sich auch im Internet unter der Adresse www.vdi.de.

Besser verkaufen statt liquidieren

Mehr als 5700 Unternehmen werden jährlich liquidiert, weil die Nachfolgeregelung wegen unprofessioneller Vorbereitung misslingt. Deshalb ist es besser, sich bei spezialisierten Beratern oder Unternehmensmaklern, die über einschlägige Kenntnisse des Unternehmensmarktes verfügen, den erforderlichen Rat zu holen.

ROMKE BLOKSMAN

Allein in diesem Jahr steht in nicht weniger als 64 000 deutschen Unternehmen die Nachfolgeregelung an, schätzt das Bonner Institut für Mittelstandsforschung. In mehr als 55% der Produktions-, Handels- und Dienstleistungszusammenhänge verläuft dabei die Unternehmensübergabe überaus problematisch. Marktwirtschaftlich, steuerlich, juristisch, aber auch personalwirtschaftlich negative Szenarien sind häufig Begleiterscheinungen unzureichender Vorbereitung und Beratung. Über 5700 Betriebe werden liquidiert, mit der Folge, dass 38 000 Arbeitsplätze sowie volkswirtschaftliches Vermögen auf der anderen Seite vernichtet werden. Damit wädert sich der Generationswechsel zum größten Problem des Mittelstandes aus.

Initiativen wie etwa der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT), der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH) oder Branchenverbände wie der VDMA oder ZVEI weisen seit Jahren auf die rechtzeitige Einleitung des Generationswechsels hin. Natürlich sorgen zusätzlich

die stetig wechselnden steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für mangelnde Planungssicherheit in den Unternehmen und bei den Nachfolgern.

Unso mehr muss die Nachfolgeregelung strategisch betrieben werden. Beratungs-experten helfen dabei, klare Analysen, Unternehmensbewertungen und Entscheidungshilfen zu liefern, die in Folge eine geordnete und abgeklärte Betriebsübergabe gewährleisten.

Nicht alles ist am Markt gefragt

Die Zukunftsaussichten einzelner Branchen werden im Falle einer Unternehmensveräußerung naturgemäß besonders sorgfältig untersucht. Eine starke Nachfrage oder ein Überangebot an zu veräußernden Unternehmen kann deshalb ein wichtiges Indiz für die näheren Zukunftsaussichten und Verkaufswahrscheinlichkeiten der jeweiligen Unternehmen sein. Durch Unternehmensmakler, deren tägliches Geschäft die Vorbereitung und Durchführung von Unternehmensverkäufen ist, konnten im vergangenen Jahr unter anderem im Automobilzulieferbereich, in der Befestigungs- und Verbindungstechnik, bei IT-Dienstleistungen sowie in der Mess-, Steuer- und Regelungstechnik eine das Angebot übersteigende Nachfrage festgestellt werden. Im Holz-, Zement- und Metallbereich sowie der Herstellung von Metallbauteilen übersteigt das Angebot die Nachfrage.

Nachfolgerprofil gibt den Ausschlag

Nach der Firmengründung oder Übernahme dazu durchgehenden, einen – ihm zunächst unbekanntem Nachfolger – zu suchen, stellt sich ihm eine Fülle von Fragen, deren Beantwortung nur auf den ersten Blick einfach erscheint. Die Praxis und Erfahrung auf dem Gebiet der Unternehmensvermittlung zeigt jedoch, dass erst bei korrekter Beurteilung dieser Fragen der Unternehmenskauf und -verkauf dauerhaft erfolgreich für Verkäufer und Käufer realisiert werden kann. Die Unternehmensanalyse befindet darüber, wo das Unternehmen steht. Es wird ermittelt, welche Vorteile ein potentieller Käufer erfährt, wenn er dieses Unternehmen fortführt und wie sich beispielsweise der Marktwert heute darstellt und in Zukunft entwickeln kann.

Das Nachfolgerprofil legt fest, welche Qualifikation und Kriterien der Nachfolger als Mindestanforderung erfüllen muss. Die Nachfolgersuche über einen seriösen Unternehmensmakler oder Berater schützt vor unsehrbaren Kontakten sowie vor Unternehmensverlusten. Ein wesentlicher Aspekt ist ferner, wie geeignete Übernahmekandidaten gesucht werden können, ohne dass es zu geschäftsschädigenden Gerüchten kommt.

Im Rahmen der Verkaufsverhandlungen wird das wirtschaftliche Gesamtergebnis des Unternehmens bei gleichzeitiger Wertschöpfung im Unternehmenskauf optimiert. Häufig unterschätzt, jedoch erfolgsentscheidend im Rahmen der Post-Merger-Phase ist die Bereitschaft zur gründlichen Einarbeitung des Nachfolgers über eine definierte Zeitspanne sowie die Informationsstrategie an Kunden und Lieferanten ergebniswirksam umzusetzen. **MM**

Dipl.-Ökon. Romke Bloksman ist Geschäftsführer der Promotec GmbH, Unternehmensberatung und Unternehmensvermittlung, 71842 Remschelden, Tel. (0 71 51) 70 00-120, Fax (0 71 51) 87 0 00-128, info@promotec-gmbh.de, www.promotec-gmbh.de