

Nachfolger dringend gesucht

Tipps und Strategien zum erfolgreichen Unternehmensverkauf

Romke Bloksma

Alleine in diesem Jahr steht in nicht weniger als 64.000 deutschen Unternehmen die Nachfolgeregelung an, so schätzt das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM). In über 55% der Unternehmen verläuft dabei die Übergabe überaus problematisch. Erfahrene Unternehmensmakler helfen, den Wechsel reibungslos zu gestalten.

Marktwirtschaftlich, steuerlich, juristisch bzw. personalwirtschaftlich negative Szenarien sind häufig Begleiterscheinungen unzureichender Vorbereitung und Beratung. Über 5.700 Betriebe werden liquidiert mit der Folge, dass 38.000 Arbeitsplätze auf der einen Seite, volkswirtschaftliches und privatwirtschaftliches Unternehmensvermögen auf der anderen Seite vernichtet werden. Damit wächst sich der Generationswechsel zum größten Problem des Mittelstandes aus.

Strategische Planung

Institutionen wie etwa der Deutsche Industrie- und Handelstag, der Zentralverband des Deutschen Handwerks, der Verband für deutsche Maschinenbauanstalten usw., weisen seit Jahren auf die rechtzeitige Einleitung des Generationswechsels hin. Natürlich bilden dazu die stetig wechselnden steuerlichen und wirtschaftlich verschärften Rahmenbedingungen hohe Planungsunsicherheit für Unternehmen und Nachfolger. Umso

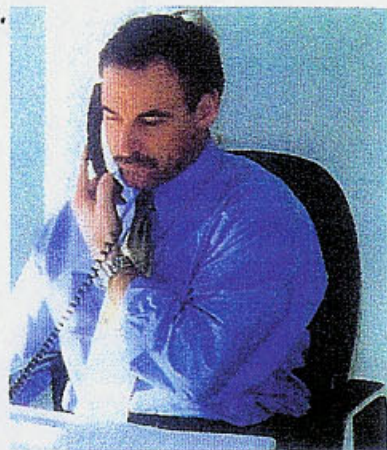
mehr muss strategisch Nachfolgeregelung betrieben werden. Beratungsexperten helfen dabei, klare Analysen, Unternehmensbewertungen und Entscheidungshilfen zu leisten, die in Folge eine geordnete Betriebsübergabe gewährleisten. Die Zukunftsaussichten einzelner Branchen werden naturgemäß im Falle einer Unternehmensveräußerung dabei besonders sorgfältig untersucht.

Gründliche Analyse

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 in den Branchen Automobilzulieferer, Bäckerei-Filialketten, Befestigungs- und Verbindungstechnik, Beratungsunternehmen und Dienstleister in der Informationstechnologie, Biotechnik, Elektroinstallations- und Haustechnik, Entsorgung, ertragsstarke Nischenproduzenten, Gebäudereinigungen, Medizintechnik, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Spezialkunststoffe, Versandhandel und Zeitarbeitsunternehmen eine das Angebot übersteigende Nachfrage festgestellt werden.

In den Bereichen Bauingenieurwesen, Baumaschinenvermietung, Baustoffhandel, Bauträgergesellschaften, Beleuchtung, Druckereien und Druckvorstufe-Unternehmen, EDV-Groß- und Einzelhandel, Farben und Lacke, Heizungs-, Sanitär- und Klimaanlage, Kfz-Bereich, Metall-Halberzeuger sowie in der Möbelherstellung herrscht ein die Nachfrage übersteigendes Angebot. Ist für den Eigner oder Unternehmer die Entscheidung gefallen, einen zunächst unbekanntem Nachfolger für sein Unternehmen zu finden, so ergeben sich eine Reihe von Fragen, die nur auf den ersten Blick einfach erscheinen. Die Praxis und Erfahrung auf dem Gebiet der Unternehmensvermittlung zeigen jedoch, dass erst bei korrekter Beurteilung dieser Fragen der Unternehmenskauf und -verkauf dauerhaft erfolgreich für Verkäufer und Käufer realisiert werden kann.

Die Unternehmensanalyse befindet sich darü-



Romke Bloksma: „Wir legen besonderen Wert auf das passende Nachfolgerprofil!“

ber, in welchem Stadium sich ein Unternehmen befindet. Es wird ermittelt, welche Vorteile ein potenzieller Käufer erfährt, wenn er dieses Unternehmen fortführt und wie sich zum Beispiel 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 versierten Unternehmensmakler oder -berater schützt vor unseriösen und unnötigen Kontakten sowie vor Unternehmenstouristen. Dabei gilt besondere Sorgfalt darauf zu legen, wie geeignete Übernahmekandidaten gesucht werden können, ohne dass es zu geschäftsschädigenden Gerüchten kommt. Im Rahmen der Verkaufsverhandlungen wird das wirtschaftliche Gesamtergebnis des Unternehmers bei gleichzeitigem Vorteil für den Unternehmenskäufer optimiert. Häufig unterschätzt, jedoch erfolgsentscheidend im Rahmen der anschließenden Firmenübergabe (PostMergerPhase) ist die Bereitschaft zur gründlichen Einarbeitung des Nachfolgers über eine definierte Zeitachse sowie die Informationsstrategie an Kunden und Lieferanten ergebniswirksam umzusetzen.
www.promecon-gmbh.de

PROMECON

315

Dipl.-Kfm. Romke Bloksma ist Berater für mittelständische Nachfolgeregelungen der Promecon GmbH in Remshalden