

Be relaxed.  
We support you.



Act in the  
spirit of service



ORC-Manufacturing Vertriebs GmbH Düsseldorf + 49 211 617182-0 info@o-r-c.de www.o-r-c.de

**P**RODUKTION VON

**L**EITERPLATTEN

**U**ND

**S**YSTEMEN

**+ DESIGN**  
**+ BESTÜCKUNG**  
**+ PACKAGING**  
**+ HYBRIDTECHNIK**

ORGAN DER FACHVERBÄNDE

F E D ZVEI: 



DVS



**5**

MAI 2005

SEITEN 767-950  
BAND 7

ISSN 1436-7505  
B 49475

[www.leuze-verlag.de](http://www.leuze-verlag.de)

103 JAHRE EUGEN G. LEUZE VERLAG 1902 - 2005

## Auf der Suche nach dem besten Nachfolger

Von Dipl.-Kfm. Romke Bloksma

Nach den jüngsten Angaben des *Instituts für Mittelstandsforschung (IfM)* in Bonn wird die Nachfolgelösung für immer mehr kleine und mittlere Unternehmen ein ungelöstes Problem bleiben. Allein 2005 existieren bundesweit 70 900 übergabereife Unternehmen mit ca. 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 %, geht Eigentum und/oder Führung an fremde Dritte. Von dem verbleibenden Teil, von 44 %, werden knapp 6000 Unternehmen mit ca. 33 500 Beschäftigten mangels Nachfolger stillgelegt.

Tragik und Freude in mittelständischen Unternehmen liegen nahe beieinander. Gerade die Firmeninhaber von kleinen und mittleren Betrieben sind derart stark in das operative Geschäft eingebunden, dass völlig unzureichend Zeit für das Nachfolgeproblem aufgewendet werden kann. Unbegrenzte Entscheidungskompetenz trifft hier auf völlig fehlendes Erfahrungs- und Fachwissen, in eigener Regie solide Nachfolgelösungen herbeiführen zu können. 5900 stillgelegte Betriebe bedeuten mithin einen enormen Verlust an Technologie-, Produkt-, Markt- und Beziehungs-Know-how, den die bundesdeutsche Wirtschaft und die davon abhängigen Einkommensempfänger sich leisten und nebst Folgewirkungen nunmehr im 5. Jahr in Folge zu verkraften haben.

Erfahrene Unternehmensmakler kennen Erfolgskonzepte und bieten professionelle Lösungsmöglichkeiten. Sie sind in der Lage, Angebots- und Suchprofile in Übereinstimmung zu bringen, damit Unternehmen weitergeführt, Arbeitsplätze erhalten und Kaufkraft auch für eine prosperierende inländische Wirtschaftsentwicklung zur Verfügung steht und bleibt.

Als Unternehmenskäufer ersten Grades 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 selbständigen Nachfolgelösung für sich erkennen. Die zweite nennenswerte Gruppe an Unternehmenskäu-

fern 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 Synergieeffekte, Marktberingung 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 insbesondere der Trend zu immer weniger Systemlieferanten je Großabnehmer nachhaltig diese Entwicklung. Als weitere jedoch relativ unbedeutende Gruppe an Käufern von Unternehmen kleiner bis mittlerer Größenordnung gelten die reinen Finanzinvestoren. Diese sind nahezu-ausschließlich bei Mittelständlern über 50 Mio. € Jahresumsatz und entsprechend nachhaltigen Cash-Flows zu einem nennenswerten Engagement zu bewegen.

Für die abgebenden Unternehmer ist die Geschwindigkeit der Nachfolgelösung von höchster Bedeutung, denn es existiert ein kausaler Zusammenhang zwischen der Zeitdauer der Verkaufsbemühungen und der Erfolgswahrscheinlichkeit. Befindet sich ein Unternehmen zu lange am Markt, leidet nicht nur der Verkaufspreis sondern zumeist auch die Qualität der Nachfolge. Kompetente und langjährig etablierte Unternehmensmakler können auf einen umfangreichen Interessentenpool sowie auf ein breites Netzwerk an Multiplikatoren zurückgreifen und dadurch den jeweils geeignetsten Unternehmenskäufer identifizieren. Die professionelle zeitliche und fachliche Strukturierung der Transaktion sowie eine klare verkaufsstrategische Vorgehensweise, Kontaktstärke und Einfühlungsvermögen gehören zu den Basics, können aber bei weitem nicht von allen Maklern geboten werden. Die erfolgreichsten Experten dieser Mittler allerdings können namhafte Referenzen benennen und verfügen über Spezialwissen in den jeweiligen Branchen in denen ihre Mandanten zuhause sind.

-dir/hb-

### Kontaktadresse

PROMECON GmbH, Professional Mergers-Acquisition Consulting, Uferstrasse 18, 73630 Remshalden, Tel. 07151/7000-120, Fax -128, info@promecon-unternehmensmarkt.de, www.promecon-gmbh.de

P  
L  
U  
S