

**Fördern und Heben** · Zeitschrift für Materialfluss und Automation in Produktion, Lager, Transport und Umschlag

**LOGISTIK SPEKTRUM**

## Nachfolger kommen immer öfter von außen

Der Generationswechsel in Familienunternehmen gestaltet sich zunehmend schwieriger. Immer weniger Kinder von Firmenchefs haben Interesse, das elterliche Unternehmen weiterzuführen. Der Trend geht hier zur Übergabe an externe Nachfolger wie auch die Zahlen des Mannheimer Instituts für Mittelstandsfor-schung belegen. Nach einer repräsentativen Befragung mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg kamen in den Jahren von 1997 bis 2002 noch drei von vier Nachfolgern aus der Familie. Für die Zeit bis 2007 planen dagegen nur 40% der Unternehmer die Übergabe des Unternehmens an ihre Kinder. Als Grund dafür, dass jedes zweite Unternehmen einen externen Nachfolger sucht, wird erkannt, dass in vielen Fällen die Kinder eigene Wege gehen wollen und darüber hinaus auch kein besonderes Interesse an der Übernahme des Familienunternehmens zeigen. Mitarbeiter als Nachfolger sind die Ausnahme. Allein im Bundesland Baden-Württemberg werden in den nächsten fünf Jahren 11 bis 15% der bestehenden mittelständischen Unternehmen an einen Nachfolger übergeben. In Zahlen ausgedrückt sind das 45.000 bis 60.000 Unternehmen. In den zurückliegenden fünf Jahren fand in 10 bis 14% der Unternehmen ein Generationswechsel statt. Dass immer häufiger externe Nachfolger zum Zuge kommen, ist für den Betrieb von weitreichender Bedeutung, wie die Studie aufzeigt. Das größte Problem der

Nachfolger ist die Finanzierung. Ein Drittel der Unternehmen werden von Nachfolgern gekauft. Bei familieninternen Übernahmen wird fast jedes zweite Unternehmen verschenkt oder vererbt.

Bei der Übernahme von außen wird deutlich, dass sich jeder zweite Nachfolger mit der Finanzierung schwer tut. Knappe Eigenmittel, die Zugehörigkeit zu einer Problembranche, unerwarteter Kapitalbedarf, fehlende Sicherheiten und Planungsfehler sind in dieser Reihenfolge die wichtigsten Ursachen. Hausbanken spielen bei der Finanzierung eine zentrale Rolle. In nahezu 70% der Fälle in den vergangenen fünf Jahren waren sie in Nachfolgefinanzierungen eingebunden. Von den Nachfolgern, die Finanzierungsprobleme haben, wechselten 25% die Bank. Generell wird erwartet, dass sich das Thema Finanzierung für dieses Segment in Zukunft zu einem größeren Problemfeld entwickeln wird. Kenntnisse über das Angebot von geförderten Finanzierungsmöglichkeiten sind künftig deshalb noch wichtiger als bisher.

Summa summarum implizieren die Erhebungen, dass mittelständische Unternehmen derzeit zu weitaus günstigeren Konditionen „erhältlich“ sind, als noch Jahre zuvor. Dies eröffnet für aktive Nachfolger und Unternehmen mit Wachstumsbestrebungen und den Zielsetzungen, Synergien effizient durch Zukäufe zu nutzen, gute Chancen. Informationen zum Thema erhalten Sie unter folgender Internet-Adresse: [www.promecon-grnbh.de](http://www.promecon-grnbh.de)

Mit Wirtschafts-supplement  
**Logistik Spektrum – Management und Organisation**

**Flurförderzeuge:**  
Der große Handhubwagen-Test: Teil II

Neue Geräte und Einsätze

**Fördertechnik:**  
EHB und Automatisierung – Gemeinsam sind sie stark

**Lager:**  
Eine Herausforderung der besonderen Art

Welches Tor für welchen Zweck?

**Software:**  
Mehr Realität schaffen

**Krane und Hebezeuge**  
Immer auf der richtigen Höhe



VEREINIGTE  
FACHVERLAGE

Logistik Spektrum 15 (2003) Nr. 2 **LS 9**

Zur Hannover Messe: Antreiben, Steuern, Bewegen in der Förder- und Hebetechnik