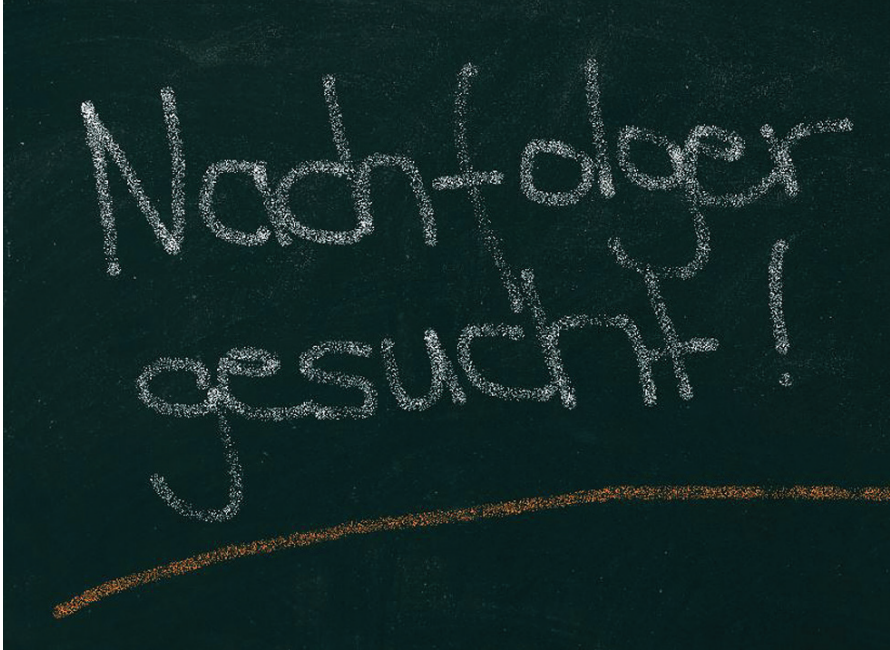




GBM Beratung

Unternehmensnachfolge - „Die Braut schmücken“



Wer einen Nachfolger sucht, sollte die Stärken und Schwächen seines Unternehmens genau kennen

(Foto: GBM Beratung)

Jährlich werden ca. 22.000 Unternehmen an einen Nachfolger übergeben, zum Beispiel altersbedingt, durch Krankheit oder Tod des Unternehmers. Nicht alle Betriebe werden dabei an die eigenen Kinder oder an Mitarbeiter übergeben. Oft muss ein „fremder Dritter“ her. Aber woher kommt ein geeigneter Nachfolger?

Einer Studie der ZEW zufolge lassen sich Existenzgründer in drei Motivationsgruppen einordnen: Erstens Schlechtverdienende und Arbeitslose, zweitens Arbeitnehmer, die selbstbestimmt arbeiten wollen, und drittens Unternehmertypen (chancenorientierte Gründer, die viel Geld verdienen wollen). Diese Gruppe der Unternehmertypen macht in etwa ein Viertel der Unternehmensgründungen aus. Dies bedeutet für ausscheidende Unternehmer, dass die Zahl der potenziellen Nachfolger nicht gerade sehr groß ist. Hinzukommt, dass die Zahl der angebotenen Unternehmen die Zahl der suchenden Existenzgründer weit übersteigt.

FAZIT: Jedes dritte Unternehmen findet keinen Nachfolger und Werte gehen verloren.

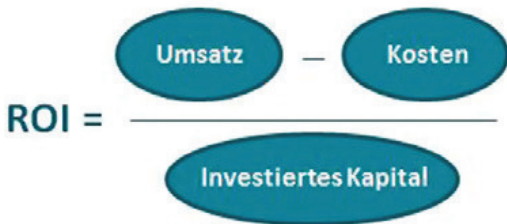
Die strategische Ausrichtung und das Geschäftsmodell des Unternehmens sind daher besonders wichtig. Es muss für einen potenziellen Nachfolger so attraktiv wie möglich sein. Man muss „die Braut schmücken“

und dabei ist es wichtig, dies rechtzeitig zu tun, nicht erst in den letzten zwei Jahren, denn dann ist es meist zu spät. Umsatz und Gewinn sollten sich positiv entwickeln und Investitionen auch in letzten Jahren getätigt werden. Besondere Bedeutung kommt dabei der Cashflow-Entwicklung zu, die Auskunft darüber gibt, dass das Unternehmen stets in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Es ist wichtig, die Kapitaldienstfähigkeit immer im Blick zu haben. Werden diese Punkte vernachlässigt, wird das Unternehmen schnell unattraktiv, denn ein möglicher Nachfolger sieht nicht nur den Unternehmenswert, den sich der Abgebende vorstellt, sondern auch welche Investitionen noch zu tätigen sind und zieht diese vom möglichen Kaufpreis ab.

Die letzten Jahre haben gezeigt, dass gerade hier viele Unternehmer eher kontraproduktiv handeln: Sie investieren nicht mehr, gestalten das Unternehmen steuerlich so, dass kaum Gewinne sichtbar sind, oder beginnen zu spät ihr Unternehmen fit für die Übergabe zu machen.

Das ist aber der falsche Weg: Schnell ist das Lebenswerk bedroht und wird uninteressant für Nachfolger.

Dies muss nicht sein, es gibt es viele Möglichkeiten, sein Unternehmen auf Vordermann zu bringen. Hilfreich ist dabei der ROI. Hier lassen sich in jedem Bereich Potenziale generieren und nutzen.



(Grafik: GBM-Beratung)

Umsatz:

Produktentwicklung, Präferenzen schaffen, neue Marketingstrategien, zukunftsorientiertes Angebot, stimmige Margen

Kosten:

Überprüfung der Bezugspreise und Fixkosten

Investiertes Kapital:

Keine Aufschiebung der Investitionen (Ist die Produktion auf dem neuesten Stand?)

Ist letztlich „die Braut geschmückt“, steht einem Nachfolger fast nichts mehr im Wege. Das Scheitern eines Überganges hat dann in der Regel nur noch emotionale Gründe. Der Alt-Unternehmer kann nicht loslassen oder überschätzt den Firmenwert durch persönliche Empfindungen. Es ist nicht immer leicht an das Ende zu denken, aber notwendig und wichtig.

Gern beraten wir Sie zum Thema Unternehmensnachfolge und stehen Ihnen von der Unternehmensbewertung über die Nachfolgersuche bis hin zur Durchführung kompetent zur Seite.

Nutzen Sie unsere Beratungstools, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen, wie gut Ihr Unternehmen aufgestellt ist.

Quick Check (einmalig)

- Ergebnisanalyse
- Bilanzanalyse
- Cash-Flow Entwicklung
- Forderungen / Verbindlichkeiten
- Liquiditätsgrade

Quick Check Plus (einmalig)

- Ergebnisanalyse
- Bilanzanalyse
- Cash-Flow Entwicklung
- Forderungen / Verbindlichkeiten
- Liquiditätsgrade
- Produktivitätsbetrachtung
- Personalbetrachtung
- Standort / Miet- oder Pachtverhältnis
- Branchenvergleich

Vereinbaren Sie ein erstes persönliches Gespräch.
DEHOGA-Mitglieder erhalten 10 % Rabatt auf unsere Beratungstools.

Kontakt:



Maria Schneider

Geschäftsführerin

Maria.Schneider@gbm-beratung.de

GBM – Gesellschaft für Unternehmensberatung und betrieblich angewandte Mathematik mbH

Wachauer Straße 9, 04299 Leipzig

Telefon: 0341 / 8617221

Internet: www.gbm-beratung.de