

Jetzt schon an morgen denken!

Maria Schneider zur Unternehmensnachfolge

In den Jahren 2014 bis 2018 werden in Sachsen rund 5300 übergabewürdige Unternehmen den Besitzer wechseln, ermittelte das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn.

Um als übergabewürdig zu gelten, musste das Unternehmen einen Gewinn von mind. 49.500 Euro ausweisen. Da der vergangene Gewinn nicht in allen Fällen der Grund für die Übernahme eines Unternehmens ist, liegt die Anzahl der tatsächlich übernahmefähigen Unternehmen deutlich über diesem Wert. Mit knapp 33 % ist der Anteil von sächsischen Unternehmen am höchsten.

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einem passenden Unternehmen ist eine emotional aufgeladene Situation. Oftmals treten rein wirtschaftlich geleitete Interessen hinter emotionale Belange. So wird die Planung der Unternehmensnachfolge verdrängt, ein Familienmitglied als Nachfolger zu entwickeln versucht oder geeignete Interessenten aus verschiedenen Gründen abgewiesen. Auf dem Weg zur erfolgreichen Nachfolgeregelung begegnen Verkäufer und Käufer einer schier unübersehbaren Menge an potenziellen Problemen und Fragestellungen. Die Vorbereitung auf diese Fragen und Probleme ist von grundlegender Bedeutung für den Erfolg der Transaktion.

Wann sollte ich rechtzeitig mit der Planung anfangen?

Bevor eine Nachfolgersuche beginnt, sollte ein umfassender Planungsprozess initiiert werden. Auch wenn die Übergabe noch einige Jahre in der Zukunft liegt, sollten erste Maßnahmen ergriffen werden. Viele Unternehmer hängen an ihrem Unternehmen und schieben die Gedanken an einen Rückzug aus dem Betrieb lange vor sich hin. Doch ein solches Vorgehen erschwert eine reibungslose Gestaltung der Übergabe und gefährdet damit sogar den Fortbestand des Unternehmens. Die DIHK berichtet, dass die erste

Kontaktaufnahme zur IHK bei über 80 % der Unternehmer, die auf Nachfolgersuche sind, weniger als 2 Jahre vor dem gewünschten Übergabetermin liegt. In Abhängigkeit von der Betriebsgröße, sollte ein Übergabezeitraum von bis zu fünf Jahren eingeplant werden (dies beinhaltet eine Kennenlernphase, Know-how-Übergang, Personalentwicklung, Kaufpreisfindung und Finanzierung).

Wo finde ich einen geeigneten Nachfolger?

Etwa die Hälfte der Unternehmer wünscht sich einen Nachfolger aus der Familie. In der Realität kann dies jedoch nur in ca. 36 % der Fälle tatsächlich realisiert werden. Auf der Suche nach einem Nachfolger sollte also eine Vielzahl von Kommunikations- / Kontaktkanälen angesprochen werden, um einen Nachfolger zu finden, der sowohl fachlich als auch betriebswirtschaftlich und sozial geeignet ist, das Unternehmen weiter zu führen. Dabei gilt es auch weitere Interessengruppen (wie Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten) in den Prozess mit einzubeziehen.

Wenn Sie gern mehr darüber erfahren möchten, wie Sie Ihr Unternehmen fit zur Übergabe machen oder sich Unterstützung bei der Käufersuche wünschen, dann stehen wir Ihnen gern zur Seite.

Vereinbaren Sie ein erstes kostenfreies und persönliches Gespräch.

Kontakt:

GBM-GESELLSCHAFT FÜR
UNTERNEHMENSBERATUNG UND
BETRIEBLICH ANGEWANDTE MATHEMATIK MBH
Maria Schneider

Geschäftsführerin
Wachauer Straße 9 · 04299 Leipzig
Telefon: 0341 / 8617221
info@gbm-beratung.de

