»Die Braut schmücken«

Nach Schätzung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) stehen im Zeitraum 2018 bis 2022 rund 150.000 Unternehmen in Deutschland zur Übergabe an. Dabei sind die Gründe für eine Unternehmensübergabe vielfältig, sei es altersbedingt, durch Krankheit/Tod des Unternehmers oder einfach, um noch einmal einen Neustart zu wagen. Nicht alle Betriebe werden dabei an die eigenen Kinder oder an Mitarbeiter übergeben. So muss oft ein »fremder Dritter« her. Aber woher kommt ein geeigneter Nachfolger?

$$ROI = \frac{\text{Umsatz} - \text{Kosten}}{\text{Investiertes Kapital}}$$

(Return on Investment)

von MARIA SCHNEIDER

Maria Schneider
GBM-Gesellschaft für Unternehmensberatung betrieblich angewandte Mathematik mbH

info@gbm-beratung.de
www.gbm-beratung.de
www.bu-sa.de

Einer Studie der ZEW zufolge lassen sich Existenzgründer in drei Motivationsgruppen einordnen: schlechtverdienende und arbeitslose Personen, Arbeitnehmer, Personen, die selbstbestimmt arbeiten wollen und Unternehmertypen (chancenorientierte Gründer, welche viel Geld verdienen wollen). Die 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. Hinzu kommt, dass die Zahl der angebotenen Unternehmen die Zahl der suchenden Existenzgründer übersteigt. Fazit: Jedes dritte Unternehmen findet keinen Nachfolger, Werte gehen verloren.

N:UN
NETZWERK UNTERNEHMENSNACHFOLGE SACHSEN-ANHALT

Die strategische Ausrichtung und das Geschäftsmodel 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. 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, ob das Unternehmen stets in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Wichtig ist, 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 der falsche Weg, schnell ist das Lebenswerk bedroht und wird uninteressant für Nachfolger. Dies muss nicht sein. Es gibt viele Möglichkeiten, sein Unternehmen auf Vordermann zu bringen. Hilfreich ist dabei der ROI, in jedem Bereich lassen sich Potenziale generieren und nutzen.

- **Umsatz:** Produktentwicklung, Präferenzen schaffen, neue Marketingstrategien, zukunftsorientiertes Angebot, stimmen die Margen?
- **Kosten:** Bezugspreise und Fixkosten überprüfen
- **Investiertes Kapital:** Investitionen nicht aufschieben (Ist z.B. 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 oder vielleicht verlässt den Nachfolger der Mut.
Fangen Sie rechtzeitig an!

▶ **IHK-ANSPRECHPARTNER**
Erik Stephan
Tel.: 0391/5693-198
stephan@magdeburg.ihk.de