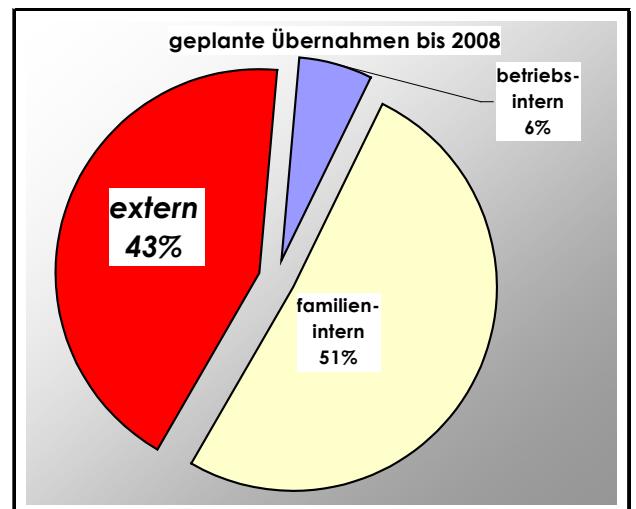
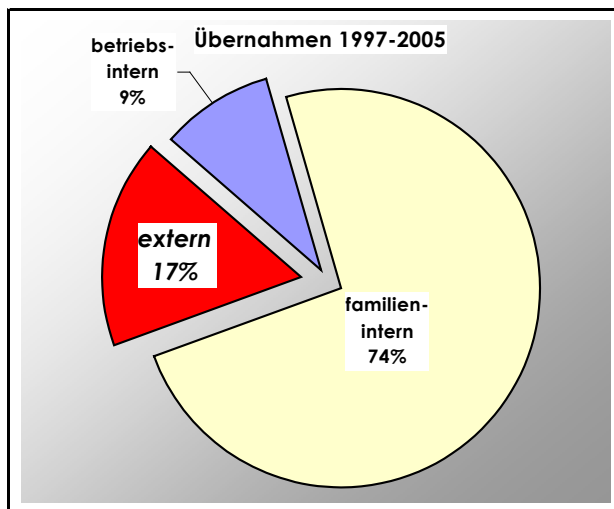


Die fünf größten Hürden beim Unternehmensverkauf

Die Fortführung von Deutschlands Mittelstandsbetrieben ist in Gefahr:

- 52 % der Unternehmer sind älter als 60 Jahre
- 71 % der 55- bis 60-jährigen Unternehmer sehen ihre Nachfolge aktuell nicht geklärt
- 31 % davon werden wahrscheinlich ihr Unternehmen schließen
- Für 20 % ist völlig unklar, wie es weitergehen soll
- 10 % aller Insolvenzen haben ihre Ursache in schlecht vorbereiteten Nachfolgern

Das Bonner **Institut für Mittelstandsforschung (IfM)** schätzt, dass 2007 fast 71.000 Unternehmen in Deutschland „übergabereif“ sind. Bei über einem Viertel der Firmen wird der Chefwechsel wegen Krankheit oder Tod völlig unvorbereitet vollzogen werden müssen. Fast 6.000 Firmen werden wegen fehlender Nachfolgeregelung stillgelegt, schätzt das IfM. Dabei steigt der Trend zu externen Übernehmern signifikant:



Ein Unternehmensverkauf wirft jedoch in vielen Punkten ganz andere Fragen auf als eine familieninterne Übertragung. Die fünf größten Hürden auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmensveräußerung sind:

<p>Fünf Hürden beim Unternehmensverkauf - aktuelle Situation</p>	<p>MUB Mittelstands-Unternehmens-Beratung Soldner-Str. 11 68219 Mannheim Tel: 0621 / 15 00 9-0 / Fax: 15 00 9-99 www.mub-beratung.de / eMail : info@mub-beratung.de</p>	
---	---	--

1. Den meisten Betriebsinhabern liegen zu wenig Informationen zum Thema Unternehmensbewertung vor. Deshalb entwickeln sie oftmals falsche Vorstellungen vom Verkaufspreis. Außerdem verkennen die meisten Übergeber, dass für einen Käufer allein die Finanzierbarkeit des Kaufpreises aus dem Unternehmen interessant ist und nicht das jahrelange Engagement des Übergebers. So kommt es zwangsläufig zu stark divergierenden Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer.
2. Viele potenzielle Übernehmer haben keine ausreichenden Sicherheiten. Das erschwert die Finanzierung des Unternehmenskaufs oder macht sie in manchen Fällen sogar unmöglich. Oftmals sind auch die Finanzierungsprogramme für Übernehmer als Existenzgründer nicht bekannt.
3. In vielen Betrieben sind notwendige Investitionen in Anbetracht des näher rückenden Ausstiegs des Unternehmers nicht mehr durchgeführt worden. Der Nachfolger muss also nicht nur den Kaufpreis aufbringen, sondern auch noch den Abbau dieses "Investitionsstaus" finanzieren können. Dadurch entsteht unerwarteter zusätzlicher Finanzierungsbedarf.
4. Den "idealen" Nachfolger gibt es nicht. Firmeninhaber suchen häufig nicht nach einem Übernehmer, der in der Lage ist, den Betrieb mit neuen Ideen erfolgreich zu führen, sondern nach einer Person, die den Betrieb in den eingefahrenen Gleisen wie von dem bisherigen Inhaber fortführt.
5. Übergeber verschleppen immer wieder den endgültigen Verkauf des Betriebs oder sind selbst nach ihrem eigentlichen Ausstieg regelmäßig im Unternehmen präsent. Sie können ihr Lebenswerk nicht loslassen. Konsequenz: so werden potenzielle Käufer vergrault.

Wir von der **MUB** gestalten den Prozeß der Unternehmensnachfolge und unterstützen sowohl die Übergeber (Verkäufer) als auch die Übernehmer (Käufer), wie sie diese und auch weitere Herausforderungen eines Unternehmens-Transfers meistern können.

<p>Fünf Hürden beim Unternehmensverkauf - aktuelle Situation</p>	<p>MUB Mittelstands-Unternehmens-Beratung Soldner-Str. 11 68219 Mannheim Tel: 0621 / 15 00 9-0 / Fax: 15 00 9-99 www.mub-beratung.de / eMail : info@mub-beratung.de</p>	
---	--	--