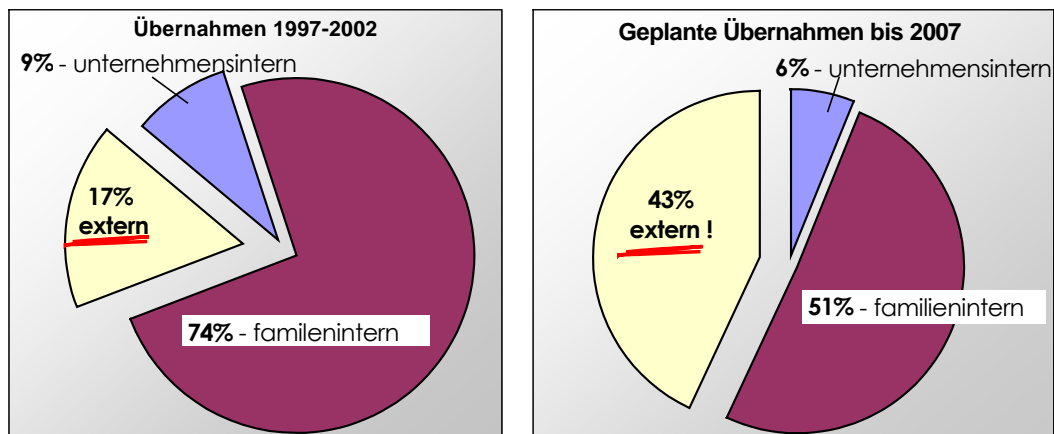


## Unternehmenssicherung durch rechtzeitige NACHFOLGE

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:



Bei der Übergabe Ihres Unternehmens an die nächste Generation sollten Sie nicht zu lange warten. Ein frühzeitiger Beginn der Suche nach einem geeigneten Nachfolger hat den Vorteil, dass Sie diesen bei seiner Tätigkeit noch lang genug begleiten

können, um seine tatsächlichen Qualitäten zu prüfen.

Systematisches Nachfolge-management hilft Ihnen, Ihr Lebenswerk zu bewahren. Sie machen das Risiko der Übergabe kalkulierbar und sorgen dafür, dass das Unternehmen in Ihrem Sinne weitergeführt

wird. Nicht immer findet sich in der eigenen Familie ein geeigneter Kandidat für die Nachfolge. Gerade in diesem Fall ist ein zeitiges Nachfolge-management ratsam, um externe Kandidaten finden und prüfen zu können.

## Die drei Phasen des Nachfolgemanagements

a) **Lange vor der Übergabe** des Unternehmens an Ihren Nachfolger sollten Sie einige grundsätzliche Entscheidungen treffen, insbesondere, ob Sie das Unternehmen im Besitz der Familie belassen oder an Dritte verkaufen möchten. Suchen Sie die Kriterien für die Auswahl Ihres Nachfolgers sorgfältig aus, schließlich wird der Erfolg des Unternehmens in seinen Händen liegen. Legen Sie bereits grob fest, wann Sie ausscheiden möchten.

b) Etwa **drei bis fünf Jahre vor der eigentlichen Übergabe** sollten Sie dann verbindliche Entscheidungen und vorbereitende Maßnahmen treffen. Fragen Sie Ihren Wunsch-Nachfolger, ob er bereit ist, die Position einzunehmen. Bei einer positiven Antwort vereinbaren Sie gemeinsam die Spielregeln und einen Projektplan für die Übergabe. Der Wechsel will gut organisiert sein.

c) **Nach der Übergabe** müssen Sie Ihre Führungsverantwortung Schritt für Schritt abgeben. Gleichzeitig kann Ihr Nachfolger beginnen, das Unternehmen in der gewünschten Weise anzupassen und

gegebenenfalls neu auszurichten.

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

1. Den meisten Betriebsinhabern liegen zu wenig Informationen zum Thema Unternehmensbewertung vor. Deshalb entwickeln sie oftmals falsche Vorstellungen vom Verkaufspreis.
2. Viele potenzielle Übernehmer haben keine ausreichenden Sicherheiten. Das erschwert die Finanzierung des Unternehmenskaufs oder macht sie in manchen Fällen sogar unmöglich.
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.

Wir von der MUB haben im Rahmen unserer Mittelstands-Beratung in zahlreichen Fällen den Prozess der altersbedingten Nachfolge begleitet und verfügen über eine profunde Erfahrung in diesem sensiblen Thema.

Dies betrifft sowohl die Nachfolge innerhalb der Familie wie auch die Übernahme durch fähige Führungskräfte im Unternehmen (sog. Management buy out). Soweit beides nicht gegeben ist, geht es darum, einen geeigneten externen Übernehmer zu finden. Dies kann ein Unternehmen durch Zukauf oder eine Einzelperson (sog. Management buy in) sein.

Gerade wenn die Übergabe an fremde Dritte erfolgen soll, geht dies in aller Regel nicht ohne externe Moderation / professionelle Verkaufsunterstützung. Für den Unternehmensverkauf an Dritte haben sich bestimmte Spielregeln und gewisse Abläufe gebildet, die man kennen und beachten sollte, damit der Transfer nicht scheitert und auch, um einen angemessenen Verkaufspreis zu erzielen.

Sehen Sie für sich in nächster Zeit Bedarf für eine externe, vertrauensvolle Unterstützung bei Ihrer Unternehmensnachfolge, rufen Sie einfach an:

Dipl. Kfm. **Kurt Häußermann** - Inhaber der MUB Mittelstands-Unternehmens-Beratung

<p><b>Unternehmenssicherung durch rechtzeitige Nachfolge - neu</b></p>	<p><b>MUB</b> 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>	<p>2</p>
--	---	----------