

Nachfolge

Zuverlässiger Investor zum Mitmachen gesucht

Viele Unternehmer beschäftigen sich seit der Pandemie mit der Übergabe des Betriebs. Gute Vorbereitung ist dabei das A und O.

Das Thema Unternehmensnachfolge hat in der Corona-Pandemie nichts von seiner Relevanz verloren. Das zeigen aktuelle Umfragergebnisse der KfW: Demnach wird es bis 2023 wohl bei rund 500.000 Firmen in Deutschland einen altersbedingten Eigentümerwechsel geben. Der deutsche Mittelstand hat also ein massives Nachfolgethema.

„Nach einem kurzfristigen Abriss im Frühjahr vergangenen Jahres beginnen wieder mehr Unternehmer, das Thema aufzugreifen und über eine Nachfolge für sich nachzudenken – auch weil sie bemerkt haben, dass es mitunter schwierig werden kann, einen passenden Käufer zu finden“, beobachtet Philipp Gusinde, Vorstandsmitglied bei der auf den Mittelstand fokussierten Industrieholding Adcuram Group AG. „Viele Unternehmer haben die Phase der Pandemie genutzt, sich mit ihrer eigenen Lebensplanung auseinanderzusetzen. Vor diesem Hintergrund dürften nun vermehrt Nachfolgeanfragen an den Markt getragen werden.“

Wenn potenzielle Interessenten eine Firma mit frischem Blick von außen begutachten, kommen häufig Defizite ans Tageslicht, die der Alteigentümer bislang unbeachtet gelassen hat. „Die mangelnde Digitalisierung des Geschäftsmodells ist meistens eine Baustelle, weil das Geschäft an sich immer noch gut läuft. Dazu kommen aber häufig auch tradierte Einkaufsstrukturen, weil das Management kein Sourcing-Programm aufgesetzt hat, und es hapert oftmals auch an modernen, effizienten Produktionsabläufen“, weiß Gusinde. „All das muss mehr oder weniger sofort angepackt werden, was häufig eher für einen Partner spricht, der nicht nur Kapital investiert, sondern sich auch operativ einbringt.“

Käufer einstellen.“ Als Zweites empfiehlt er, eine nüchterne Analyse des eigenen Unternehmens mit allen Stärken und Schwächen zu machen, bevor es in die Verhandlungen geht. „Nachvollziehbar wird der Unternehmer versuchen, sich gegenüber Interessen-

ten so gut wie möglich darzustellen“, weiß der Beteiligungsspezialist. „Aber eine kritische Eigenanalyse gegebenenfalls mit einem unabhängigen Experten hilft, erstens einen Partner zu finden, der zu den eigenen Vorstellungen passt. Und zweitens wird der

Inhaber in den Verhandlungen nicht überrascht, wenn die Preisvorstellungen beider Seiten erheblich voneinander abweichen.“ Schon deshalb gilt: Die Nachfolgeregelung sollte in jedem Fall zur Chefsache gemacht werden.
Thomas Luther

500

Tausend

Unternehmen in Deutschland stehen in den kommenden drei Jahren zur Nachfolge an.

Quelle: KfW

Am Ende muss sich der Unternehmer entscheiden: Nimmt er einen Interessenten, der ihm lediglich einen hohen Kaufpreis zahlt, oder ist es ihm auch wichtig, dass frisches Kapital in die Firma eingebracht wird? „Viele Unternehmer signalisieren Verhandlungsbereitschaft beim Preis, wenn sie auf der anderen Seite die Bereitschaft des Käufers sehen, mit einer Kapitalerhöhung die Substanz des Betriebs zu verbessern“, so der Beteiligungsexperte.

Gute Vorbereitung ist für Gusinde das A und O, damit Unternehmer die Nachfolge zügig unter Dach und Fach bekommen: „Der Alteigentümer sollte sich Gedanken machen, was er will – ob er mit dem Verkauf rausgeht aus dem Betrieb oder danach beteiligt bleiben will, vielleicht als Geschäftsführer. Darauf kann sich dann der