

## VSU UnternehmensBörse AG, Kompetenter Partner für Übergabe von Unternehmen Unternehmensnachfolge: Situation, Chancen und Risiken für die Wirtschaftsunioren

### Geschäftsführer ist gut, Gesellschafter-Geschäftsführer ist besser

Der typische Wirtschaftsuniore mit abgeschlossenem Studium, Geschäftsführungsposition und mehr oder minder sicherem Arbeitsplatz stellt sich nach Erreichen der ehrgeizig gesteckten Berufsziele die



Frank Jungblut

Frage, ob er auch künftig seine berufliche Laufbahn im Angestelltenverhältnis oder als eigener Chef bestreiten soll. Je öfter man sich mit dem Gedanken der Selbständigkeit befasst, desto schneller sollte man handeln. Denn, so wie es für Junioren die Altersgrenze gibt, so sehen sich auch potenzielle Übernahmekandidaten der 45-jährigen Altersschallmauer ausgesetzt. Da derzeit ein ausgeprägter Generationswechsel in deutschen mittelständischen Unternehmen stattfindet, sind die Chancen für die Übernahme eines gefestigten Betriebes besser denn je.

### Die Situation\*

In Deutschland existieren über 2 Millionen (Saarland ca. 24.500) Unternehmen mit einer Umsatzgröße von mehr als 50.000 Euro. Davon können rund 1,9 Millionen (Saarland ca. 23.000), also ca. 93 % der Unternehmen als Familienbetriebe klassifiziert werden. In den Jahren 1999 bis 2004 steht in 385.000 (Saarland ca. 4.750) der Unternehmen eine Neubesetzung der Geschäftsführung ins Haus, sei es infolge eines altersbedingten planmäßigen Generationswechsels oder auch infolge unerwarteter Ursachen wie z.B. dem Wechsel des Vorgängers in eine andere Tätigkeit oder wegen Streitigkeiten in der Familie, Ehescheidungen oder aber infolge von Unfall, Krankheit oder Tod. Pro Jahr ist also von ca. 76.000 (Saarland ca. 950) Übertragungsfällen und ca. 970.000 betroffenen Arbeitsplätzen auszugehen.

\*Quelle: Institut für Mittelstandsforschung, Bonn

### Das Saarland

Realistisch ist - dies wage ich aufgrund meiner Erfahrungen im Saarland zu behaupten - dass jährlich maximal nur 50 Vertreter des Mittelstandes in unserer Region für einen Käufer mit dem Profil „typischer Wirtschaftsuniore“ interessant sind.

Der potenzielle Übergeber im Saarland beschäftigt 5 bis 100 Mitarbeiter, generiert zwischen 0,5 und 15 Mio. Euro Umsatz im Jahr, ist zwischen 55 Jahre und 70 Jahre alt und beschäftigt sich leider nur sehr ungern mit dem Thema der Unternehmensnachfolge, unabhängig davon, ob diese familienintern oder extern zu organisieren ist. Er arbeitet mindestens 12 Stunden täglich und diskutiert - zur Beruhigung seiner Hausbank und seiner Geschäftspartner - das leidige Thema beim Jahresbilanzgespräch mit seinem Steuerberater/Wirtschaftsprüfer oder seinem Anwalt. Alle Beteiligten kommen bei diesen Gesprächen schnell zum Ergebnis, dass man „etwas unternehmen müsse“. Neben dem Tagesgeschäft werden mehrere Anläufe unternommen, den geeigneten Nachfolger zu finden. Auf der Suche nach der „eierlegenden Wollmilchsau“ erlebt der Übergeber die üblichen Enttäuschungen und kommt dann zum Ergebnis, dass es an der Zeit ist, die Sache etwas professioneller anzugehen.

### Der Unternehmensmakler - und alles wird gut ?

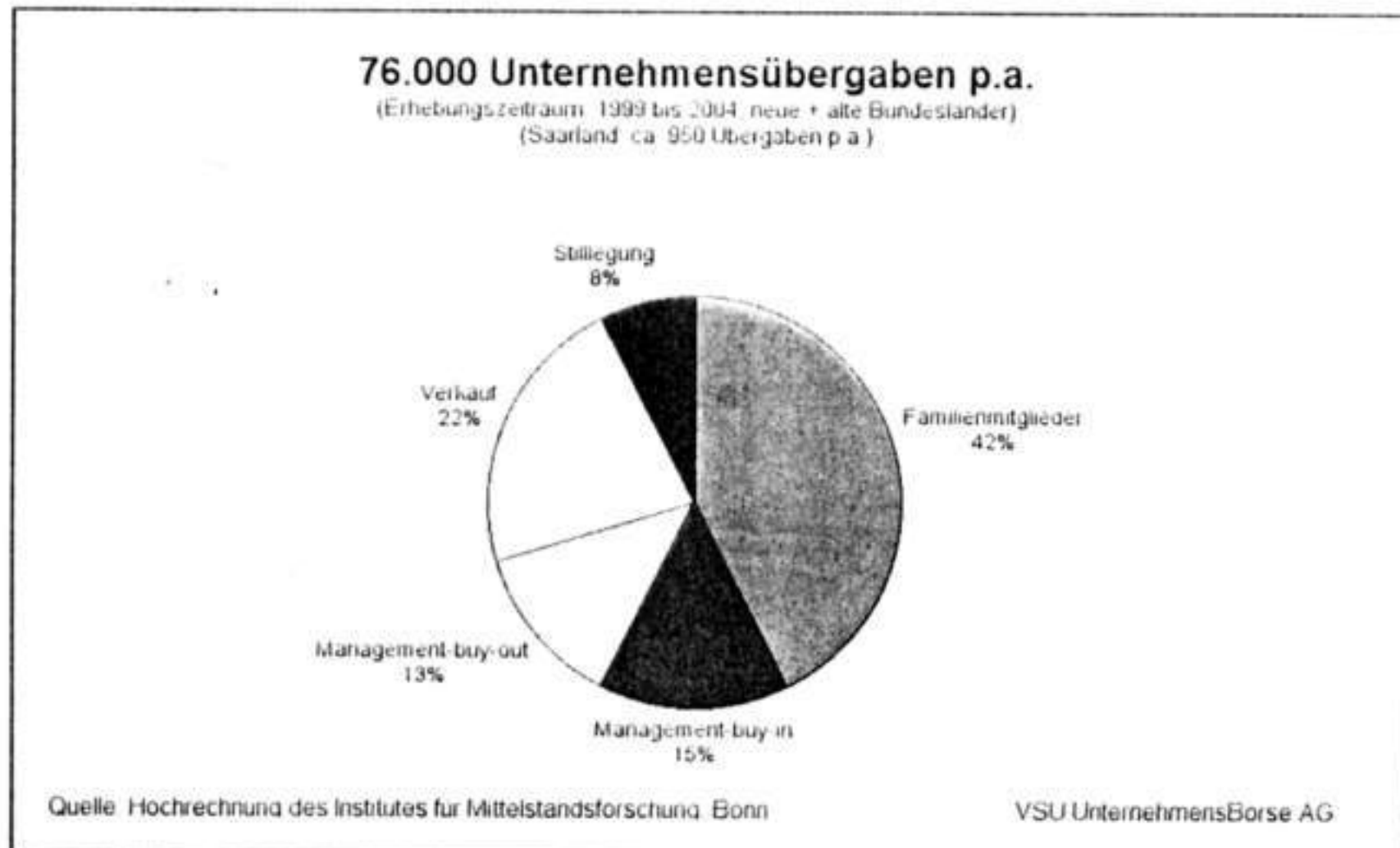
Der passende Unternehmensmakler ist gefunden. Dieser erkennt jedoch sofort, dass die Kaufpreisvorstellung wie immer zu hoch und das Ergebnis zu schwach ist. Da seriöse Unternehmensmakler nur für erfolgreiche Abschlüsse honoriert werden, nehmen diese auch nur erfolgversprechende Projekte an. Die

Entscheidungsformel ist relativ einfach: Man vermittele nur Unternehmen die man selbst kaufen würde. Nachdem das Projekt einen realistischen Rahmen erhalten hat, wird das Exposé erstellt und potenzielle Interessenten werden selektiert. Auf der Basis der Verschwiegenheitserklärung finden erste Gespräche statt. In weiteren Prüfungen werden mit dem Top-Interessenten Details wie Pensionsrück-

ge kommenden Banken sehr begrenzt ist.

Nach der Finanzierungszusage wird der Unternehmenskaufvertrag abgeschlossen. Die anschließende Überleitung der Kunden- und Lieferantenkontakte sollte durch den Verkäufer mindestens ein Jahr lang begleitet werden.

Erfahrungsgemäß kommen die Verhandlungspartner frühestens ein halbes Jahr nach dem Erstkontakt



stellungen, Haftungsrisiken, Asset- oder Share Deal, Letter of Intent, Übergabezeitraum und vieles mehr geklärt. Verkäufer und Käufer sind sich einig, so weit so gut, aber was sagt die finanzierende Bank?

### Die Finanzierung

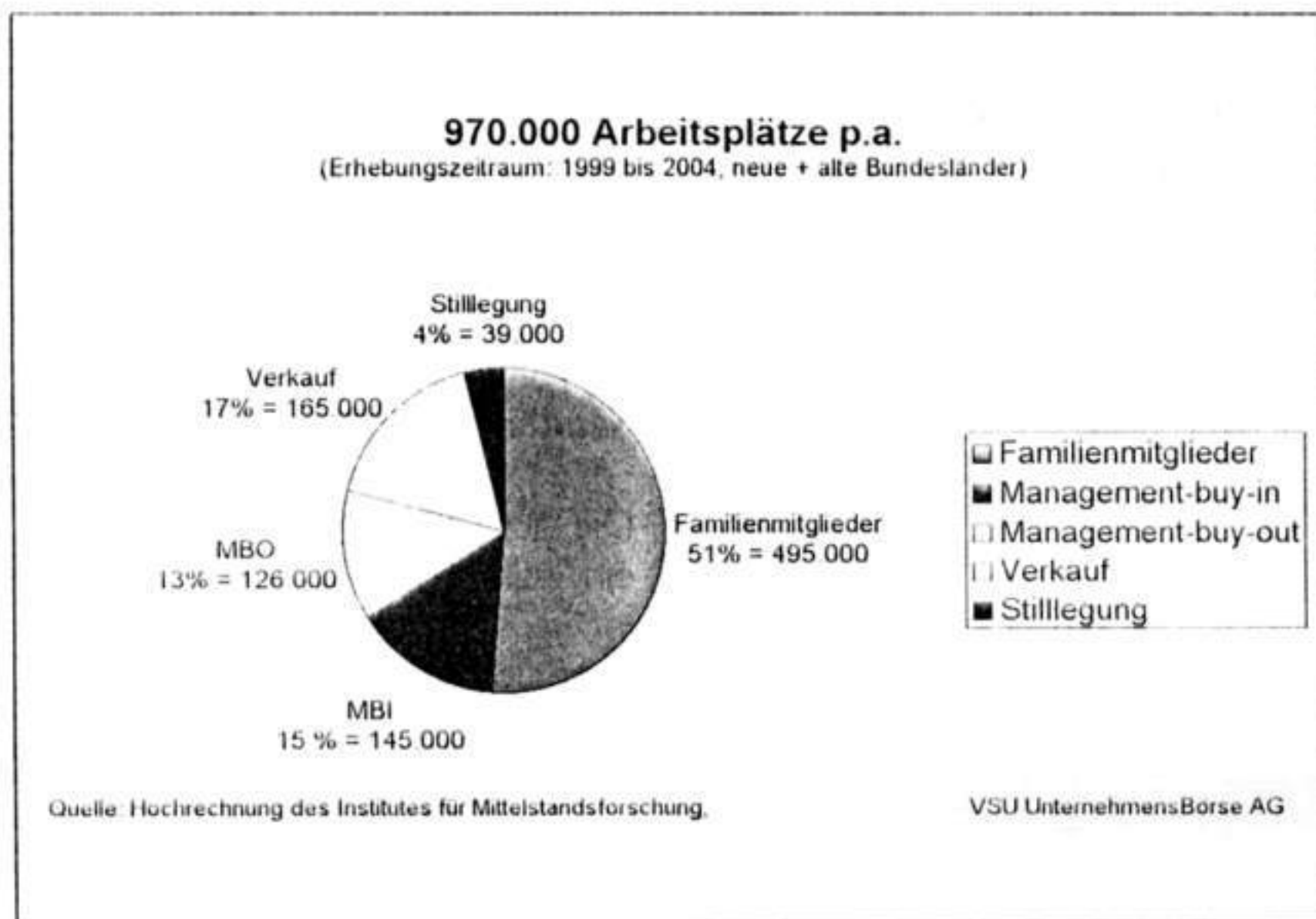
Die meisten Übernahmen scheitern an der Finanzierung. Deshalb ist ein ausgefeilter Businessplan mit der maximalen Ausschöpfung der Fördermittel von Bund und Land erforderlich. Die Bankgespräche sollten unter Einbeziehung von externen Finanzierungsspezialisten vorbereitet und nur gemeinsam mit diesen Fachleuten bei der Bank geführt werden. Auch hier gilt die Regel, der persönliche Businessplan ist gut, aber erfahrene Berater sind besser, zumal die Anzahl der in Fra-

zum Vertragsabschluss. Spätestens dann sind sich alle Beteiligten einig, dass sie es ohne ordentliches Projektmanagement wahrscheinlich nicht geschafft hätten.

### AG Existenzgründung

Die AG Existenzgründung bietet jährlich eine Informationsveranstaltung zum Thema Unternehmensnachfolge an. Der letzte Vortrag fand am 20.11.2002 im Casino am Staden statt. Im Podium waren Günther Sprunck (GUB AG, interne Nachfolge) und Frank Jungblut (VSU UnternehmensBörse AG, externe Nachfolge).

Frank Jungblut



**VSUS**  
UnternehmensBörse Saar-Pfalz

Weitere Informationen zur VSU UnternehmensBörse AG:

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frank Jungblut  
Büro Region Saar-Pfalz  
Jägerstr. 31, 66839 Schmelz

Tel.: 06887 - 99 0 89  
Fax: 06887 - 99 0 87  
Mail: jungblut@VSU-AG.de  
i-net : www.VSU-AG.de

Weitere Büros in den Regionen:  
Bielefeld, Darmstadt, Duisburg,  
Hamburg, Leipzig, München,  
Stuttgart