

Thema „Unternehmensnachfolge“: Einige Tipps für Nachfolger

Viele Existenzgründer sehen inzwischen in der Übernahme eines bestehenden Unternehmens eine Alternative zur Neugründung eines Betriebes und entscheiden sich vermehrt für diesen Weg der Existenzgründung. Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Unternehmen verfügt über einen festen Kundenstamm, ist am Markt bereits etabliert und kann auf bestehende Umsätze und Erträge verweisen. Von Nachteil ist, dass der Finanzierungsbedarf einer Übernahme höher ist, als der einer Neugründung. Außerdem lassen sich die etablierten personellen und organisatorischen Strukturen eines Unternehmens nur bedingt bzw. langfristig verändern und anpassen.

Das eigene Potenzial analysieren

Jeder Existenzgründer, der sich dafür entscheidet, ein bestehendes Unternehmen übernehmen zu wollen, muss zunächst einige Rahmenbedingungen klären, bevor er dieses Vorhaben in die Tat umsetzt.

So ergibt sich zunächst die Frage, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse aufgrund der Ausbildung und Berufserfahrung bereits vorhanden sind und welche Kenntnisse darüber hinaus erworben werden müssen. Die zukünftige Unternehmerin oder der zukünftige Unternehmer muss sich zudem fragen, ob sie oder er die notwendigen persönlichen und unternehmerischen Qualitäten besitzt, die in einem Unternehmen benötigt werden. Hierzu gehören u. a. Eigenschaften wie Belastbarkeit, Durchsetzungsvermögen oder Risikofreudigkeit.

Die finanziellen Voraussetzungen

Darüber hinaus müssen natürlich auch die finanziellen Voraussetzungen stimmen. Wenn ein bestehendes Unternehmen übernommen wird, so ist dies in der Regel teurer, als sich zunächst alleine und mit minimalem Aufwand selbständig zu machen. Aus diesem Grund gewinnen die folgenden Fragen besonders an Bedeutung: Ist genügend Eigenkapital für die Existenzgründung vorhanden? Sind Familienmitglieder, Bekannte oder Kreditinstitute bereit, Fremdkapital für die Übernahme eines Unternehmens zur Verfügung zu stellen? Sind genügend Sicherheiten vorhanden?

Die Ziele festlegen

Berücksichtigt man diese vielen unterschiedlichen Punkte, so empfiehlt es sich für den Nachfolger zunächst, die Ziele zu definieren und eine Strategie zur Erreichung dieser Ziele zu formulieren. Welche Art von Unternehmen soll übernommen werden? Welche Qualifikationen sind dafür zusätzlich zu erwerben? Entspricht die Branche oder die Art der angebotenen Unternehmen den eigenen Fähigkeiten und Neigungen? Wieviel Eigenkapital soll für die Übernahme maximal eingesetzt werden? Wie kann dieses Kapital gebildet werden und wer stellt das darüber hinaus benötigte Fremdkapital zur Verfügung? Erst wenn man diese wichtigen Fragen für sich geklärt hat, kann man beginnen, gezielt nach dem geeigneten Unternehmen zu suchen.

Für die Suche nach dem passenden Unternehmen stehen mehrere Wege offen. Die Kontaktaufnahme zu Branchenverbänden und Kammern sowie die Schaltung von Gesuchen in Unternehmensbörsen und (Fach-)Zeitungen sind die wichtigsten Instrumente, um Unternehmen aufzuspüren, die übergeben werden sollen. Die größte bundesdeutsche Börse ist derzeit die Change-Online (www.change-online.de), die neben Angeboten und Gesuchen

auch allgemeine Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge bereitstellt.

Durchführen einer Unternehmensanalyse

Ist das Unternehmen gefunden, welches für eine Übernahme in Betracht kommt, müssen weitere Fragen beantwortet werden. Liegen die Bilanzen der letzten Jahre vor und welche Schlüsse lassen sich daraus ziehen? Wie ist die Stellung des Unternehmens im Markt und welche Vor- und Nachteile hat es im Vergleich zur Konkurrenz? Wie ist das Unternehmen organisiert? Ist das Personal zuverlässig und vielseitig einsetzbar? Wieviel ist das Unternehmen wert? Was soll erworben werden? Ist es nur das Unternehmen oder auch die Immobilie? Ist mit dem Erwerb des Unternehmens auch die Übernahme von Verbindlichkeiten verbunden? Gibt es Altlasten oder andere Risiken, die zu berücksichtigen sind?

Berater hinzuziehen

Bei der Bewertung und Analyse des Unternehmens und bei der Erstellung eines Übernahmekonzeptes sollte sich der Nachfolger in jedem Fall beraten lassen. Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und Rechtsanwälte, aber auch die Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften bieten hierbei ihre Hilfe an. Die Erstellung eines Übernahmekonzeptes kann unter bestimmten Voraussetzungen über das Beratungsprogramm Wirtschaft vom Land NRW gefördert werden.

Einen Übernahmefahrplan erarbeiten

Wer sich schließlich zur Übernahme eines Unternehmens entschließt, sollte zusammen mit dem Alteigentümer einen Übernahmefahrplan ausarbeiten. Diese Vereinbarung regelt die Rechte und Pflichten der beiden Parteien und legt fest, welche Maßnahmen bis wann durchgeführt werden sollen, wann Management-

funktionen und wann Eigentum auf den Nachfolger übertragen wird. Der Nachfolger sollte zusätzlich einen Investitionsplan aufstellen und zusammen mit der Hausbank einen Finanzierungsplan erarbeiten.

Hilfestellung für Nachfolger

Der Existenzgründer, der vor der Entscheidung steht, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen, sollte sich frühzeitig beraten lassen. Neben den Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften stehen hierfür auch Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater und Rechtsanwälte als Ansprechpartner zur Verfügung. Die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) unterstützt Unternehmer und potenzielle Nachfolger durch eine kostenlose und vertrauliche Erstberatung sowie eine Begleitung des Übergabeprozesses. Nachfolger mit konkretem Beratungsbedarf wenden sich bitte direkt an die

Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS)

Dipl.-Ökonom Reiner Walter

Lindenstraße 45

58762 Altena

Tel.: 02352 / 92 72 16,

Fax: 02352 / 92 72 20,

E-Mail: walter@gws-mk.de

Internet: www.gws-mk.de