

Gute Chancen auf langfristigen Erfolg

Neben der klassischen Neugründung stellt der Unternehmenskauf oder eine tätige Beteiligung eine interessante Alternative für den Weg in die Selbständigkeit dar. Die Prognosen der Mittelstandsforschung gehen von rund 72 000 potenziellen Unternehmensnachfolgen in den nächsten Jahren aus. „Für den qualifizierten Einstieg in das Unternehmertum stehen daher genügend Kauf- und Beteiligungsobjekte zur Verfügung“, sagt Peter Fitz, Gründer der UnternehmensBOERSE GmbH in Bad Hersfeld. Sie hat sich bundesweit als Partner für all jene, die ein Unternehmen oder eine Beteiligung kaufen oder verkaufen wollen, etabliert.

Die Chancen, sich mit einer Unternehmensübernahme erfolgreich selbständig zu machen und zu bleiben, sind bei professioneller Vorbereitung und Umsetzung grundsätzlich höher als bei einer Neugründung. Der Kauf eines Unternehmens oder der Kauf von Gesellschaftsanteilen kann gegenüber einer Neugründung besondere Vorteile mit sich bringen:

- ▶ das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert
- ▶ Beziehungen zu Kunden und Lieferanten

sind aufgebaut

- ▶ die Dienstleistung oder das Produkt des Unternehmens ist eingeführt
- ▶ die Mitarbeiter sind ein eingespieltes Team
- ▶ der Nachfolger kann auf den Erfahrungen des Übergebers aufbauen und diesen auch noch für einen gewissen Zeitraum im Unternehmen einbinden.

„Im Fall der Finanzierung des Kaufpreises stehen Finanzierungsinstitute und Förderbanken der Unternehmensübernahme daher auch sehr positiv gegenüber“, erläutert Peter Fitz. Aber zunächst muss das passende Objekt gesucht und gefunden werden. Ein Unternehmen „nebenberuflich“ zu suchen und das Projekt selbst zu managen, bedeutet nicht nur Urlaubstage, Zeit und Geld zu investieren, sondern auch einen Verlust der Anonymität und Preisgabe der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse von Beginn an.

M & A-Berater unterstützen

„Unternehmensvermittler oder ein M & A-Berater (Mergers & Acquisitions) bieten in diesem Bereich effektive Unterstützung und



Peter Fitz (Foto: nh)

Know-how“, sagt Peter Fitz, der über langjährige Erfahrung in diesem Bereich verfügt. Als weitere Projektpartner werden im Falle des Kaufwunsches neben dem M & A Berater im Projektverlauf Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte eingebunden. „Schließlich muss eine Transaktion betriebswirtschaftlich vorbereitet, rechtlich verpackt und steuerrechtlich optimiert werden“, erläutert Peter Fitz.

Oft scheuen Kaufinteressierte zunächst Kosten für eine professionelle Herangehensweise, die aber im Einzelfall über Fixum und Erfolgshonorar überschaubar gestaltbar sind. „Dennoch sollten unternehmerisches Denken und Risiko bereits von Beginn an gezeigt und die Weichen für eine erfolgreiche qualifizierte Unternehmensgründung gestellt werden“, rät Fitz.

Kunden der UnternehmensBOERSE wissen die qualifizierte Unterstützung durch M & A-Berater sehr zu schätzen. „Sein Unternehmen und Lebenswerk verkauft man nicht leichtfertig“, sagt Reimund Lehmann, Geschäftsführer der Gothaer Meliorations- und Tiefbau GmbH, für die kein geeigneter Nachfolger bereitstand. „Den Verkauf alleine abzuwickeln kam für mich aus Zeitgründen nicht in Frage. Ich freue mich, dass ich in der UnternehmensBOERSE einen Partner gefunden habe, der meine Sprache spricht und verstanden hat, was mir wichtig ist: Nämlich einen Nachfolger zu finden, der mein Lebenswerk fortführt und neben dem persönlichen und fachlichen Anforderungen auch das entsprechende Eigenkapital mitbringt“, erläutert er weiter. *HKK*

Interessantes Aufgabenfeld: M & A-Berater

Ein Unternehmen zu vermitteln bedarf neben eines umfassenden Erfahrungsschatzes sowie Sach- und Fachkenntnissen auch Fingerspitzengefühl. Um einen Unternehmensverkauf erfolgreich abzuschließen, muss jedes Projekt individuell vorbereitet und Schritt für Schritt abgearbeitet werden. Der Kaufpreis ist hierbei ein Schlüssel für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Dieser muss sich bereits vor der Interessentenansprache zum einen auf einem „marktgerechten Niveau“ befinden und zum anderen muss ein potenzieller Käufer in der Lage sein, diesen Kaufpreis zu refinanzieren. Ein durch den Berater erstelltes anonymisiertes Kurz-exposé wird zur zielgerichteten Akquisition genutzt.

Ist ein Kaufinteressent mit persönlicher und fachlicher Eignung und Eigenkapital gefunden, muss das Vorhaben betriebswirtschaftlich überzeugend vorbereitet sowie aus steuerlicher und rechtlicher Sicht optimiert werden.

Der Berater fungiert in dem gesamten Prozess als Moderator, um die Interessen beider Seiten in der Waage zu halten. Er gewährleistet eine strukturierte, zielorientierte Verhandlungsführung und begleitet das Projekt bis zum erfolgreichen Abschluss. *HKK*

- ▶ Info: www.Nachfolgefahplan.de, www.Existenzgruenderfahplan.de, www.ubfitz.de