

# Unternehmensnachfolge optimal lösen

Nach Ergebnissen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn standen im Jahr 2005 von rund 2,1 Millionen Unternehmen etwa 71 000 Unternehmen zur Übergabe. Seitdem rechnet man bis zum Jahr 2010 mit rund 400 000 Unternehmen, die sich mit dieser Thematik auseinandersetzen müssen. Von ihnen hat bislang nur etwa ein Viertel dies auch vertraglich gelöst. Bei drei Vierteln ist die Entscheidung über den Verlauf einer Unternehmensübergabe noch zu treffen.

Möglichkeiten dafür gibt es viele, wie Peter Fitz, Diplom-Betriebswirt und Geschäftsführer der UnternehmensBOERSE GmbH in Hauneck/Bad Hersfeld erläutert – Familiennachfolge, Stilllegung mangels Nachfolger, Verkauf des Unternehmens oder eine Beteiligung daran an Mitarbeiter, Führungskräfte, Wettbewerber, sonstige Unternehmen oder Personen, Betriebsverpachtung, Einsetzung eines Fremdgeschäftsführers. „Für welchen Weg man sich entscheidet, sollte man im Vorfeld gut durchdenken“, rät Peter Fitz. „Die Unternehmensnachfolge sollte in aller Ruhe geregelt werden. Schließlich möchte man das eigene Unternehmen in geeignete Hände übergeben. Es stehen überall Menschen mit Emotionen dahinter. Es ist nicht nur der Preis, der glücklich macht.“

## Unternehmensnachfolge als Projekt sehen

Peter Fitz unterstützt mit seinem Team seit dem Jahr 1988 mittelständische Unternehmen bei dem Kauf und Verkauf von Unternehmen und Nachfolgeregelungen. Die Erfahrung lehrt, dass es notwendig ist, die Nachfolge frühzeitig anzugehen. Klären sollte man zunächst die Frage, ob es eine interne oder externe Nachfolge geben kann. Ist dies nicht der Fall, muss ein externer Verkauf in Erwägung gezogen werden, wissen die Experten. „Vor allem kann und sollte man ein Lebenswerk nicht neben dem Tagesgeschäft veräußern. Es ist eine Aufgabe, die ebensoviel Aufmerksamkeit erfordert wie das Tagesgeschäft. Mit professioneller Vorbereitung und Unterstützung ist die Aussicht auf einen Erfolg groß“, sagt Fitz.

Für den Zeitpunkt der Nachfolge gibt es keinen objektiv richtigen Zeitpunkt, denn dieser hängt von vielen Faktoren ab. „Nach den Ra-



Das Team aus Diplom-Betriebswirten der UnternehmensBOERSE: Marion Freisinger, Peter Fitz und Chantal Mohr. Foto: Daniel

ting-Kriterien von Basel II sollte die Nachfolge bis zum 55. Lebensjahr geklärt sein. Der richtige Zeitpunkt hängt jedoch im Einzelfall von vielen Subjektiven und objektiven Faktoren ab“, erläutert Peter Fitz. „Grundsätzlich gilt: Man sollte zehn bis 15 Jahre vor dem Ausscheiden die ersten Vorbereitungen treffen.“

Die Klientel der UnternehmensBOERSE GmbH zieht sich durch alle Branchen – von A wie Altenheim, über M wie Maschinenbau, bis zu Z wie Zeitarbeitsunternehmen. Eines haben sie jedoch alle gemein: Sie suchen einen Käufer oder Nachfolger, wenn sie sich an die UnternehmensBOERSE wenden. Und sie stehen vor den Fragen: Was ist mein Unternehmen wert? Wie kann ich es am besten verkaufen? Welche Strategie muss entwickelt werden, um zum gesetzten Ziel zu gelangen?

*„Äußerste Diskretion und Wahrung der Anonymität sind im Vorfeld einer geplanten Transaktion ratsam.“*

Peter Fitz

Peter Fitz, der sich als bundesweit tätiger Unternehmensberater seit mehr als zwanzig Jahren mit Kauf und Verkauf von Unternehmen und Nachfolgeregelungen beschäftigt, weiß, wie komplex dieser Vorgang ist. „Ein Unternehmensverkauf ist als Projekt zu installieren“, sagt er. Dazu gehört auch die Hinzuziehung externer, unabhängiger Spezialisten – Unternehmensberater ebenso wie Juristen, Notare, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Denn: „Betriebswirtschaftlich Gewolltes muss steuerlich optimiert und juristisch verpackt werden, und ein Unternehmenskauf muss für den Käufer refinanzierbar sein“, erläutert Fitz.

„Durch langjährige Erfahrung ist unsere Gesellschaft auf die Bedürfnisse und Situationen mittelständischer Unternehmen und deren

Käufer sensibilisiert – ebenso unsere Kooperationspartner in ganz Deutschland, die erfahrene Praktiker sind“, erläutert Fitz. Die Aufgabe den strategischen Kauf und Verkauf von Unternehmen zu regeln ist für Peter Fitz eine Herausforderung, die mit Kompetenz, Systematik, Vertraulichkeit und Diskretion gelöst wird.

„Wir möchten beide Seiten zusammen bringen: Käufer und Verkäufer, sodass auch beide entsprechenden Nutzen erzielen“, sagt Peter Fitz, der sich dabei auch in einer Moderatorenfunktion zwischen beiden Parteien sieht. „Zwischen beiden Seiten muss es fachlich, persönlich und monetär passen“, bringt Fitz das Ziel auf den Punkt.

## Europaweit vernetzt

Durch stetige Fort- und Weiterbildungen in renommierten Verbänden sowie Tätigkeiten für das Expertenforum des Bundesministeriums für Wirtschaft ist Peter Fitz immer auf dem aktuellen Stand. Darüber hinaus hat die UnternehmensBOERSE GmbH europaweit Zugriff auf Datenbanken und pflegt Netzwerke – unter anderem in Deutschland, Holland, Frankreich, Spanien, Österreich und der Schweiz. HKK ■



**UnternehmensBOERSE**  
Kauf | Verkauf | Beteiligung ■

Firma:

Adresse:

Telefon:

E-Mail:

Internet:

UnternehmensBOERSE GmbH

Döllwiesen 14  
36282 Hauneck/Bad Hersfeld

0 66 21 / 40 37 1

info@unternehmensboerse.de

www.unternehmensboerse.de

## Leistungsspektrum

- ✓ Vorbereitung und Umsetzung des Kaufs / Verkaufs von Unternehmen
- ✓ Prüfung der Verkaufsfähigkeit
- ✓ Überprüfung Zielkauf/-verkaufspreis
- ✓ Erstellung eines Kurzexposés (B2B)
- ✓ Zusammenführung Käufer-Verkäufer

## Zielgruppe

- ✓ Mittelständische Unternehmen
- ✓ zirka 1 bis 30 Mio. Euro Umsatz
- ✓ branchenunabhängig
- ✓ bundesweit/europaweit