

## PRESSECLIPPING

**KFZ Anzeiger vom 19. Januar 2012**



Wird immer schwieriger:  
die Kinder für die eigene  
Firma zu hegelstern

## Duft der weiten Welt statt Dieselgeruch?

**Unternehmensnachfolge** Eine Studie von TNS Emnid im Auftrag der Deutschen Unternehmerbörse hat ergeben: Nur etwas mehr als die Hälfte der befragten Unternehmer sieht in den eigenen Kindern einen möglichen Nachfolger für die Firma. Dem Nachwuchs mangelt es an Interesse.

Die familieninterne Weiterführung von Unternehmen ist längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Firmeninhaber müssen erkennen: Die eigenen Kinder haben kein Interesse an der Übernahme des elterlichen Betriebs. Dies geht aus einer aktuellen Studie von TNS Emnid für die Deutsche Unternehmerbörse (DUB.de) hervor. Michael Grote, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmerbörse, bestätigt: „Dem heutigen Nachwuchs stehen viel mehr berufliche Entfaltungsmöglichkeiten als noch vor zehn oder 20 Jahren offen. Darum beobachten wir eine Abkehr von der traditionellen Nachfolgeregelung im Familienunternehmen.“ Der Verkauf von Unternehmen auf Plattformen wie DUB.de werde laut Grote deshalb immer mehr zur Regel.

Schon jetzt sehen nur etwas mehr als die Hälfte (57 Prozent) der von TNS Emnid befragten 200 Unternehmer im eigenen Nachwuchs einen potenziellen Nachfolger für ihr Unternehmen. Der Hauptgrund: Söhne und Töchtern fehlt es am Interesse für den Familienbetrieb. 63 Prozent der befragten Eigentümer gaben an, dass ihre Kinder andere berufliche Interessen verfolgen.

Noch alarmierender ist die Situation in kleineren mittelständischen Firmen mit bis

zu 49 Mitarbeitern: Hier sind 86 Prozent der Meinung, dass ihr Nachwuchs aus mangelndem Interesse für die Unternehmensnachfolge nicht infrage kommt. In größeren Unternehmen (100 bis 500 Mitarbeiter) werden verschiedene Gründe angeführt. 31 Prozent befinden den eigenen Nachwuchs für zu jung. Ebenso oft werden andere berufliche Interessen genannt. Jeweils 13 Prozent halten ihre Kinder entweder persönlich oder fachlich nicht geeignet für die Übernahme des Familienunternehmens.

Familienexterne Lösungen stellen eine notwendige Alternative zu traditionellen Nachfolgemodellen dar. Doch die Suche nach einem geeigneten Kandidaten gestaltet sich oft als sehr schwierig. „Mit unserem Online-Marktplatz DUB.de wollen wir die Nachfolgesuche vereinfachen und Verkäufer mit Käufern zusammenbringen“, sagt Grote. Durchschnittlich 1.000 Besucher informieren sich täglich auf den Internetseiten der Deutschen Unternehmerbörse über aktuelle Kaufangebote, Kaufgesuche und Firmenbeteiligungen. Nach Angaben des Unternehmens kommen monatlich im Schnitt acht qualifizierte und seriöse Anfragen von potenziellen Käufern auf ein Verkaufsinserat bei DUB.de.