

Wirtschafts nachrichten

4

NOVEMBER
2011

Unabhängiges Unternehmermagazin für die Region Nordrhein



Unternehmensnachfolge

Wenn das Vertrauen fehlt

NIEDERRHEIN

Chinesischer
Baumaschinenhersteller
forscht in Krefeld.



MOBILE ENDGERÄTE

Wie Smartphone und Co.
den Geschäftsalltag
enorm erleichtern können.

Der VW Crafter
erscheint im
neuen Gesicht.



Der Kampf um die Nachfolge



So langsam neigt sich das Jahr 2011 dem Ende zu – aber ein Thema wird uns garantiert auch im nächsten Jahr beschäftigen: Die Nachfolgeregelung in den Familienunternehmen. Der Generationswechsel entwickelt sich immer mehr zu einem Risikofaktor und könnte in den nächsten Jahren viele Arbeitsplätze kosten. Dabei ist das Problem laut einer aktuellen Studie von TNS Emnid für die Deutsche Unternehmensbörse (DUB.de) häufig hausgemacht.

Nicht nur, dass viele Unternehmer die Regelung der eigenen Nachfolge nur halbherzig angehen, das Hauptproblem ist das ständige Zögern und Warten, sodass erst einmal gar keine Entscheidung getroffen wird. Michael Grote, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmensbörse, bestätigt diesen Missstand: „Wir registrieren, dass Mittelständler häufig fahrlässig mit

der Nachfolgeregelung umgehen. Viele Inhaber arbeiten, bis sie krankheitsbedingt aufgeben müssen oder sogar bis zum Tod – ohne entsprechende Nachfolgeregelungen getroffen zu haben.“

Hier ist dann oft die Nachfolge in den eigenen Reihen die einfachste und bequemste Lösung. Aber ist sie auch die effektivste für den künftigen Geschäftserfolg? Viele Unternehmer haben erhebliche Zweifel an den Manager-Fähigkeiten des eigenen Nachwuchses, so steht die Nachfolge schon von Beginn an unter keinem guten Stern. Wie es um den Mittelstand und seine Nachfolge im Detail bestellt ist, erfahren Sie auf Seite 8.

Wir hoffen, Sie sind in Sachen Nachfolge bestens gerüstet und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Start in das Geschäftsjahr 2012 sowie eine interessante Lektüre!

Herzlichst
Ihre Wirtschafts-Nachrichten
Melanie Hackel
melanie.hackel@stuenings.de



TOP UNTERNEHMEN AN RHEIN UND RUHR

präsentiert historische, innovative und etablierte Unternehmen aus dieser Region.

Wir stellen gerne auch Ihr Unternehmen professionell und konkurrenzfrei vor.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:
Telefon **021 51/51 00-1 29**
E-Mail wirtschafts-nachrichten@stuenings.de
oder fordern Sie unser Informationsmaterial an.

Wir beraten Sie umgehend!

Den ausgefüllten Coupon senden Sie bitte an:

Stünings Medien GmbH
-Wirtschafts-Nachrichten-
Dießemer Bruch 167, 47805 Krefeld, per Fax
an 021 51/51 00-104 oder per E-Mail an
wirtschafts-nachrichten@stuenings.de

- Bitte senden Sie uns die aktuelle Preisliste für die Ausgabe 2012 (Erscheinungstermin März/April 2012) zu.
- Bitte senden Sie uns ein kostenfreies Ansichtsexemplar der Ausgabe 2011 zu.

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

E-Mail _____



Die Anforderungen an den Junior sind oftmals hoch.

Familienunternehmen. Die Unternehmensnachfolge ist ein weites Feld, und der Generationswechsel in Familienunternehmen verläuft nicht unbedingt reibungslos. Immer häufiger sehen Unternehmer in ihren Kindern keine geeigneten Nachfolger.

Juniorchefs als Notnagel?

Auch wenn häufig die innere Überzeugung bei den Seniorchefs fehlt, wird das Modell der familieninternen Firmenübergabe vielfach noch praktiziert. Das belegt eine Studie von TNS Emnid für die Deutsche Unternehmerbörse (DUB.de). Die familieninterne Lösung ist in vielen Fällen Ausdruck des Scheiterns der externen Suche“, sagt Michael Grote, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmerbörse. Oft scheuten

Unternehmer, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen und sich nach einem geeigneten Kandidaten umzusehen, erklärt Grote weiter.

TNS Emnid befragte 200 Inhaber und 121 Geschäftsführer von Unternehmen. Weniger als die Hälfte von ihnen (43 Prozent) halten die familieninterne Übergabe langfristig für die erfolgversprechendste Lösung. Bei den Unternehmen, die den Führungswechsel be-

reits geregelt haben, ist aber in 69 Prozent der Fälle die Übernahme der Firma durch Sohn oder Tochter geplant. Dies bestätigt auch der DIHK-Report „Fachkraft Chef“ gesucht! zur Unternehmensnachfolge 2011.

Auch hier heißt es, dass fast jeder zweite Senior-Unternehmer seinen Betrieb gerne an einen Nachfolger aus der Familie übergeben möchte. Doch wie die Realität zeigt, ist dies nur bei etwas mehr als jedem dritten Unternehmen der Fall. Laut DIHK-Report wird die familieninterne Nachfolge manchmal auch dadurch erschwert, dass der Senior viel höhere Anforderungen an seinen Sohn oder seine Tochter stellt, als er dies bei Dritten tun würde.

Vertrauen sinkt mit zunehmender Größe

Viele Unternehmensübergaben innerhalb der Familie werden also realisiert, ohne dass der Chef davon überzeugt ist. Zusätzlich sinkt das Vertrauen in den eigenen Nachwuchs mit der Größe des Unternehmens, so ein weiteres Ergebnis der TNS-Emnid-Studie. Bei Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern glauben 51 Prozent der Befragten daran, dass die eigenen Kinder das Unternehmen erfolgreich weiterführen werden. Zum Vergleich die Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern: Hier halten nur noch knapp ein Drittel der Befragten (31 Prozent) künftige Chefs aus der eigenen Familie für die vielversprechendste Lösung.

Ein weiteres Problem: Die geeigneten Nachfolger aus den eigenen Reihen schrumpfen an sich. „Früher hatten Unternehmer viele Kinder. Darunter war in der Regel immer ein fähiger Nachfolger“, weiß DUB-Geschäftsführer Grote. Heute gibt es laut Grote immer weniger Nachwuchs und dem stehen zudem viele berufliche Alternativen offen.

Geeignete Kandidaten sind da

Viele Unternehmer – auch wenn sie erhebliche Zweifel an den Manager-Fähigkeiten des eigenen Nachwuchses hegen – legen das Geschäft trotzdem in deren Hände. Die Begründung, es mangle an Kandidaten für eine externe Unternehmensnachfolge, zählt in diesem Fall allerdings nicht. Denn wie die Experten der Deutschen Unternehmerbörse wissen, suchen viele erfolgreiche Manager und finanzstarke Investoren ein etabliertes Unternehmen, um



Fast jeder zweite Senior-Unternehmer möchte seinen Betrieb gerne an einen Nachfolger aus der Familie übergeben.

sich selbstständig zu machen oder ihr Kapital nachhaltig zu investieren. Nur der Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer sei oft nicht einfach herzustellen.

Mit dem Online-Marktplatz DUB.de bietet etwa die Deutsche Unternehmerbörse Verkäufern und Investoren eine Möglichkeit, sich schnell und umfassend über aktuelle Kaufgesuche, Verkaufsangebote und Unternehmensbeteiligungen zu informieren. Über 12.500 Nutzer haben sich inzwischen auf der Online-Plattform registriert. Auch die IHK kann mit ihrem Nachfolgeservice kleinen wie auch größeren Mittelständlern als neutraler Ansprechpartner zur Seite stehen. Bei so viel Unterstützung wird der künftige Nachfolger garantiert zur ersten Wahl.

Melanie Hackel

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008 und 14001:2009

CNC-Laserschneiden nach Maß



Mit 7kW stärker denn je!

XXL-Laserschneiden
und XXL-Rohrschneiden
bis 12.000 mm Länge
Klein- und Einzelteile
CNC-Abkanten
Programmierung 2D/3D-CAD

www.schages.de
Schages GmbH & Co. KG · CNC-Lasertechnik

