

Unternehmen sucht Unternehmer

Nachfolgelösungen sollten frühzeitig auf den Weg gebracht werden

1600 Firmen im Saarland stehen bis 2021 zur Übernahme an. Die Saarland Offensive für Gründer warb bei einer Veranstaltung in Saarbrücken für eine solide Vorbereitung der Übernahme.

Saarbrücken. Der wichtigste Satz der Veranstaltung zu Unternehmensübernahmen im Forum der Sparkasse Saarbrücken kam von Marco Mathieu, Berater bei der Förderbank SIKB: „Bei Unternehmensübernahmen gibt es keine Lernkurve“, sagt er. Sie klappen – oder sie scheitern. Und wenn sie scheitern, kann man es nicht noch einmal ein bisschen besser machen.

Mathieu warb deshalb ebenso wie seine Co-Referenten bei der Veranstaltung der Saarland Offensive für Gründer (SOG) für eine gründliche Vorbereitung der Übernahme. Mindestens fünf Jahre vor dem geplanten Ausstieg des Unternehmers, besser sogar noch früher, sollte sich der Unternehmer auch die Suche nach dem geeigneten Nachfolger machen, sagte Thomas Dörr von der Unternehmensberatung Kern in Frankfurt. Denn es gilt, zahlreiche Punkte zu prüfen: Zuerst: Wer übernimmt? Ein Familienmitglied, ein Mitarbeiter, ein externer Käufer? Und ist derjenige wirklich ein Unternehmer?

Doch selbst, wenn ein geeigneter Kandidat gefunden ist, gibt es zahlreiche Fragen zu klären: Was genau ist das Unternehmen wirklich wert? Wie wird gezahlt? Kann der Käufer die Übernahme finanzieren? Und wie lange bleibt der Alt-Unternehmer an Bord, bis er dann – vertraglich geregelt – endgültig aussteigt? Gerade wenn nicht alle Aspekte einer Übernahme ausführlich diskutiert würden, erhöhe das die Gefahr des Scheiterns, sagte Dörr.

SIKB-Berater Mathieu beklagte, dass bei der Nachfolgersuche zu oft nur auf die fachliche Kompetenz geachtet wird. Ebenso

wichtig sei es, auf die soziale Kompetenz zu achten. Denn auch daran könne eine Übernahme scheitern. Auch Dörr betonte, wie wichtig diese Komponente beim Käufer ist: Falsche Kommunikation beispielsweise mit den Mitarbeitern könne nicht nur auf die Stimmung im Unternehmen schlagen, sondern eine Kündigungswelle nach sich ziehen.

Sparkassen-Vorstand Uwe Johann wies auf der Veranstaltung auf die Möglichkeit hin, Unternehmer, aber auch Unternehmen über die Unternehmensbörse der Sparkasse zu suchen. Aktuell gebe es dort 117 Einträge. *jwo*

◆ MEINUNG

Vernachlässigte Pflicht

Von SZ-Redakteur
Joachim Wollschläger

Unternehmer haben viele Aufgaben, die sie im Tagesgeschäft in Atem halten. Die Frage einer möglichen Nachfolge fällt angesichts der drängenderen Probleme häufig unter den Tisch. Ein Fehler, denn auch wer sein Unternehmen jahrelang gut führt, riskiert sein Lebenswerk, wenn er nicht für eine geordnete Übergabe

sorgt. Der Zeitfaktor ist dabei entscheidend. Spätestens fünf Jahre vor dem geplanten Ausscheiden ist es Zeit, den Fokus auf die Übergabe zu richten. Auch sollte man das nicht alleine angehen – es gibt einfach zu viele Fallstricke, die einen Firmenverkauf zum Scheitern bringen können. Die Saarland Offensive für Gründer ist auch für Übernahmen ein guter Ansprechpartner. Diese Kompetenz zu nutzen, zahlt sich aus.