Gründen mal anders –
Unternehmensnachfolge als Weg in die Selbständigkeit

Helmut Eikelmann
helmut.eikelmann@wirtschaftspaten.de

Der Verein Wirtschaftspaten e.V.

- Wir sind ein gemeinnütziger Verein mit Aktivitäten schwerpunktmäßig in der Rhein-Main Region und Mittelhessen.
- Die rund 40 Mitglieder sind ehemalige Fach- und Führungskräfte aus Industrie, Handel und der Dienstleistungsbranche.
- Wir stellen unsere Kompetenz und unsere Erfahrung zur Verfügung.
- Wir fördern die Wirtschaftskompetenz von kleinen Unternehmen und Menschen, die ein Unternehmen gründen wollen.
- Unsere Mitglieder helfen individuell, persönlich, ehrenamtlich.

Unser Leistungsspektrum

Förderung der Wirtschaftskompetenz
von kleinen Unternehmen und Menschen, die gründen wollen

- Startups und Existenzgründung
- Unternehmens-Entwicklung
- Unternehmens-Nachfolge/Übernahme
- Seminare/Coaching

Unsere Wirtschaftspaten
Kompetenz und Erfahrung

Unternehmergeist fördern

Lassen Sie sich infizieren, mit Ihrem Know-how

„etwas zu unternehmen“ - als selbständiger Unternehmer

→ Mut zur Zukunft statt „German Angst vor Weltuntergang“

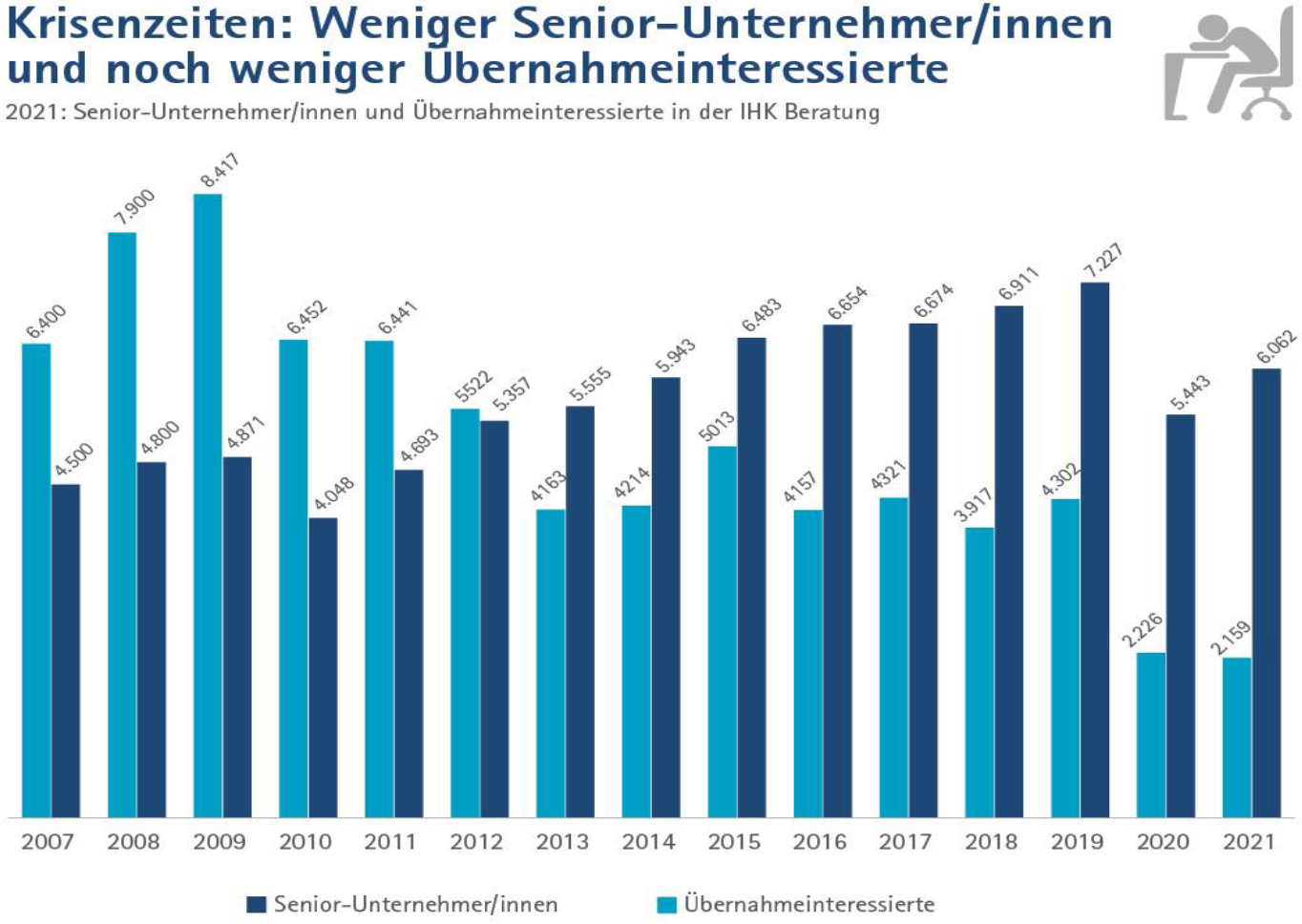
→ Nur wer wagt, gewinnt !

Zwei Wege in die Selbstständigkeit

Gründen: Eigene Ideen verwirklichen

Kaufen: Bestehendes nutzen und besser / größer machen

Nachfolger dringend gesucht



Quelle: DIHK Nachfolgereport 2022 /KfW Research 2022

Herausforderung Unternehmensnachfolge

Derzeitige Lage in KMU`s

- Generationswechsel im Mittelstand → Fachkräftemangel/Digitalisierung → beeinflusst auch U-Nachfolge

- Rund 11.500 mittelständische Unternehmen in Hessen übergabereif

- IHK Kammerbezirk Offenbach: über 4.800 Unternehmen mit Umsatz 250.000 und 50 Mio. €

  bis zu 13.000 Arbeitsplätze betroffen
  über 80 % inhabergeführt
  über 40 % der Unternehmenslenker älter als 55 Jahre

- Über 40 % der Unternehmer haben aktuell keinerlei Überlegungen zum Fortbestand des Unternehmens

- Dreiviertel der KMU sehen Mangel an Nachfolgern → Gefahr unfreiwilliger Stilllegungen

Quelle: DIHK Nachfolgereport 2020 /KfW Research 2022

Zwei Wege in die Selbstständigkeit

Gründen oder kaufen?

Gründen oder Kaufen?

✓ vorhanden
x offen

	Unternehmens-kauf	Franchise	Gründung
Geschäftsidee	✓	✓	x
Geschäftsmodell	✓	✓	x
Markt generell lokal	✓	 ✓ x	 x x
Businessplan	✓	✓	x
Marketing	✓	✓	x
Akquise	✓	x	x
Organisation Personal etc.	✓	x	x
Cash Flow	✓	x	x
Weitere Aspekte Eigene Kenntnisse/Fähigkeiten/ Interessen	?	?	?

Unternehmenskauf

- Um den Wunsch nach Selbstständigkeit zu verwirklichen, braucht es nicht unbedingt ein völlig neues Produkt oder eine Idee für eine neue Dienstleistung
- Vieles was heute angeboten wird, wird auch morgen noch benötigt
- Großer Bedarf an Fachkräften in Produktion, Handel und Dienstleistung
- Sehr viele (inhabergeführte) Unternehmen benötigen dringend einen Nachfolger

Schritte zum Unternehmenskauf

- Geschäftsidee finden / Geschäftsmodell festlegen
- Zielobjekt definieren
- Wie finde ich das passende Unternehmen?
  - Unternehmensbörsen, Professionelle Berater, IHK / HWK…
- Auch wenn viele Unternehmen einen Käufer suchen, bedarf es einer intensiven Suche

  - Branche
  - Produkt / Dienstleistung
  - Region / Standort

Zu verkaufen

Schritte zum Unternehmenskauf

Käufermarktanalyse:

Analyse der Unternehmensbörsen wie

- https://www.nexxt-change.org/DE/Startseite/inhalt.html

und

- http://www.unternehmensboerse-hessen.de/

Sowohl Angebote wie auch Gesuche analysieren, um ggf. herauszufinden, ob ein Käufermarkt oder ein Verkäufermarkt vorherrscht

Schritte zum Unternehmenskauf

- Prüfung der verfügbaren Informationen zum Unternehmen
- Unternehmen geeignet: Ja / Nein?
- Absichtserklärung (Letter of Intent – LOI)
- Vollständige Information zum Unternehmen
- „Due Diligence“ – mit gebotener Sorgfalt durchgeführte Risikoprüfung – in allen Bereichen des Unternehmens unter Einbeziehung von Rechtsanwalt und Steuerberater

Schritte zum Unternehmenskauf

- Abgleich mit Geschäftsidee / Geschäftsmodell
- Bewertung des Unternehmens
- Vertragsverhandlung
- Finanzierung sicherstellen
- Vertragsabschluss

- Umsetzung

Unternehmenskauf

Vorteil: Es ist alles vorhanden – Ein fliegender Start

- Der Geschäftsbetrieb läuft
  - Marktzugang ist erschlossen
  - Vorhandener Kundenstamm
  - Vorhandene Produkt- / Dienstleistungspalette
  - Netz von Lieferanten und Geschäftspartnern vorhanden
  - Mitarbeiter mit Erfahrung / Know How
  - Eingespielte interne Abläufe
  - Unternehmenshistorie / Chancen und Risiken besser abschätzbar
  - Cash Flow aus laufendem Geschäft
  - Unterstützung durch Verkäufer

Unternehmenskauf

Mögliche Nachteile:

- Erhöhter Kapitalbedarf
- Investitionsstau / ggf. über längere Zeit keine Modernisierung
- Produkte / Dienstleistung nicht marktgerecht / veraltet
- Interne Strukturen
- Akzeptanz / Umsetzung neuer Ideen
- Stimmt die Chemie?
  - Akzeptanz des Erwerbers bei Kunden / Mitarbeitern
  - Rolle der Verkäufers nach dem Erwerb / Dominanz des Altinhabers

Zwei Wege in die Selbstständigkeit

Fazit

Neue Geschäftsideen:

Eher eine Gründung auf der grünen Wiese

Traditionelle / etablierte Geschäftsidee:

Kauf/Übernahme: Immer eine gute Alternative

Wirtschaftspaten
Kompetenz und Erfahrung

www.wirtschaftspaten.de