

Pressekonferenz zur Gründung des „Netzwerkes Unternehmensnachfolge Sachsen“
vom 14.07.2006

Statement von Herrn Ulf Herfurth, Geschäftsführer Unternehmenskontor für
Deutschland GmbH.

Beim Thema Unternehmensnachfolge unterscheidet man grundsätzlich zwischen der
Familien internen und der Familien externen Lösung.

Im Freistaat Sachsen gibt es derzeit über 5000 Kapitalgesellschaften* deren
Gesellschafter über 65 Jahre alt sind. Alleine in der Stadt Dresden sind es etwa 600.

Geht man davon aus, dass ein verantwortungsbewusster Unternehmer schon etwas
früher, spätestens mit 60 Jahren mit der Nachfolgeregelung beginnt, dann erhöht
sich die Zahl im Freistaat Sachsen auf etwa 8000 Kapitalgesellschaften*. In der Stadt
Dresden sind es über 900.

Gleichzeitig sind immer weniger Kinder bereit, in die unternehmerischen Fußstapfen
der Eltern zu treten. Zurzeit sind es noch etwa 40%, Tendenz weiter fallend. Das
heißt, dass schon weit über die Hälfte der Unternehmen den Nachfolger Familien
extern suchen müssen.

Neben dem beeindruckenden Potential an möglichen Nachfolger suchenden
Unternehmern ist die Problematik zu berücksichtigen, dass es sich hier um keinen
transparenten „Markt“ handelt. Die von der Immobilienbranche her bekannte
Methode des breiten Streuens einer Verkaufsabsicht kann in diesem
Wirtschaftsbereich für das betreffende Unternehmen möglicherweise verheerende
Folgen haben.

Dies vor Augen haben wir als Unternehmenskontor für Deutschland GmbH, ein
Deutschland weit tätiges Unternehmen mit Sitz in Dresden, ein erfolgreiches
Verfahren entwickelt, welches verkaufswillige Unternehmer mit geeigneten
Kaufinteressenten systematisch zusammen führt, die notwendigen Gespräche leitet
und bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages einen Stufen weisen
Informationsaustausch sicherstellt, terminiert und überwacht. Als verantwortlicher
Projektleiter legen wir bei allen Schritten großes Gewicht auf eine möglichst
umfassende Sicherung und Einhaltung der Vertraulichkeit bei allen am
Übergabeprozess beteiligten Parteien.

So lernt der verkaufswillige Unternehmer beispielsweise nur diejenigen Kaufinteressenten kennen, welche von uns vorab auf Ernsthaftigkeit, fachliche Kompetenz und ausreichende wirtschaftliche Leistungsfähigkeit hin überprüft wurden.

Noch bevor der Kaufinteressent irgendwelche unternehmensspezifische vertrauliche Daten, Zahlen und Fakten erhält, wird anlässlich eines persönlichen Gesprächs der menschliche Faktor überprüft. Gerade im Mittelstand ist es äußerst wichtig, dass ein ausreichend hoher Sympathiegrad vorhanden ist. Lässt man diesen unberücksichtigt, dann kommt es in der Regel zu keinem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen.

Sind somit die harten Faktoren abgestimmt und die weiche Komponente auch im beidseitigen Einvernehmen geklärt, dann erst beginnt eine von uns als Projektleiter systematisch vorbereitete Abfolge weiterer Gespräche. An diesen werden je nach Bedürfnislage Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Bankenvertreter und weitere Fachexperten und möglichst bald auch der Notar zugezogen.

Vom Nachfolger suchenden Unternehmer wird in dieser Zeit somit sehr viel abverlangt. Er sollte sich weiterhin konsequent auf das eigentliche Tagesgeschäft und den weiteren positiven Geschäftsverlauf seines Unternehmens konzentrieren. Mit anderen Worten: er konzentriert sich weiterhin auf das, wo seine Kernkompetenz liegt, das erfolgreiche Führen seines Unternehmens.

Die qualifizierte Prüfung und Selektion möglicher Kaufinteressenten, die Bereitstellung von geforderten Unterlagen und Dokumente und die systematische Terminierung und Moderierung der Verkaufsverhandlungen sind Aufgaben von uns als verantwortliche Projektleiter.

Das Netzwerk Unternehmensnachfolge in Sachsen schließt eine ganz wichtige Lücke. Einerseits bildet es einen notwendigen Pool von Fachexperten, welche für diese Aufgabenstellung sowohl Unternehmern und Unternehmen, als auch Verbänden und anderen Wirtschaftsorganisationen zur Verfügung steht. Andererseits bildet es auch ein Eingangsportale für Investoren und Kaufinteressenten von nah und fern, welche im Freistaat Sachsen investieren möchten und dies aber nicht auf der grünen Wiese tun wollen, sondern mittels einer Investition in ein bestehendes Unternehmen mit vorhandenem Know-how, bewährten Produkten, erfahrenen Mitarbeitern und eingespielten Absatzkanälen.



Ansprechpartner: Ulf Herfurth
Unternehmenskontor für Deutschland GmbH
Königsbrücker Str. 68
01099 Dresden

Telefon: 0351 48 52 541
Telefax: 0351 48 52 542
E-Mail: gl@unternehmenskontor.de
Homepage: www.unternehmenskontor.de

Ansonsten darf ich Sie auch auf die Internet-Präsenz des Netzwerks Unternehmensnachfolge verweisen, welche ich Ihnen nachher noch vorstellen werde.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

* Quelle: Creditreform 2006