

axanta AG informiert über Mittelstandsstudie des Instituts für Unternehmenswertsteigerung

Oldenburg – Februar 2013: Jedes Jahr suchen in Deutschland ca. 71.000 familiengeführte Unternehmen einen Nachfolger. Aus Mangel an geeigneten Käufern müssen rund 8% dieser Unternehmen liquidiert werden. Dies sind die Ergebnisse einer Studie der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (HTW) und des Institutes für Unternehmenswertsteigerung (IfUWS). Umso wichtiger ist eine rechtzeitige Regelung der Unternehmensnachfolge.

Der Prozess der Unternehmensübergabe dauert im Schnitt 6 Jahre. Dies wird häufig unterschätzt, dabei kommt der rechtzeitigen Planung der Nachfolgeregelung eine Schlüsselrolle zu. Die groß angelegte Mittelstandsstudie der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (HTW) und des Instituts für Unternehmenswertsteigerung (IfUWS) bestätigt damit die Erfahrungen, die die axanta AG im Laufe der Jahre sammeln konnte.

Viele Unternehmer gehen mit falschen Vorstellungen und Erwartungen in Nachfolgeverhandlungen. Hinzu kommt bei vielen Verkäufern eine emotionale Komponente. Wichtige Schritte werden oft nicht erkannt, und Prioritäten werden falsch gesetzt. Oft sind auch die Kaufpreiserwartungen nicht realistisch, was den Transaktionsabschluss hinauszögert. Die Befragung von IfUWS und HTW ergab, dass für 76 % aller Befragten die Fortführung bestehender Lieferanten- und Kundenbeziehungen Priorität hat. Nur 25% aller Unternehmen hingegen verfügen über eine zweite Führungsebene zur Unterstützung des Nachfolgers und Fortführung der Geschäfte.

Berater wie die axanta AG unterstützen bei der Übergabe

Lediglich 4 % aller Unternehmer wenden sich an professionelle Berater wie die axanta AG, wenn es um die Nachfolgeregelung geht. 70% aller Befragten über 55 haben noch gar keine verbindliche Nachfolgeregelung getroffen. Dies ist vor allem wirtschaftlich fatal, denn wird nicht gehandelt, müssen in den nächsten 10 Jahren 40 % bis 50 % aller familiengeführten Unternehmen aufgrund fehlender Nachfolge schließen müssen, obwohl sie überlebensfähig wären. Hiervon sind vor allem Handwerksbetriebe betroffen.

axanta AG rät: Fallstricke auf dem Weg zur Übergabe beachten

Zu den häufigsten Fallstricken der Übergabe zählen die Kaufpreisfindung, die optimale Vorbereitung des Unternehmens für den Verkauf und die Problematik der personellen Abhängigkeit. Investitionen sind jedoch meist teuer, wenn die Nachfolge offen ist. Die Nachfolgeregelung hat erheblichen Einfluss auf den Firmenwert, denn seit „Basel II“ ist sie ein Rating-Kriterium bei der Kredit-Vergabe. Wenn das Risiko eines plötzlichen Ausfalls der Geschäftsleitung besteht, fallen die Kreditzinsen wesentlich höher aus. Ein weiterer Grund, sich rechtzeitig um die Übergabe zu kümmern.

Umfassende Informationen zur Studie und alle Ergebnisse gibt es unter <http://www.akademie.hn/wp-content/uploads/2011/07/Unternehmensnachfolge-.pdf>

Über die axanta AG

Die 2006 gegründete axanta AG gehört in Deutschland zu den Marktführern unter den unabhängigen Beratungsgesellschaften im M&A-Geschäft. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Beratung und Unterstützung kleiner und mittelständischer Firmen beim Kauf und Verkauf von Unternehmen, Nachfolgeregelungen und stillen sowie aktiven Unternehmensbeteiligungen. Im Fokus stehen kleine und mittelständische Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche, welche die axanta AG über alle Phasen hinweg umfassend betreut. Neben dem Hauptsitz in Oldenburg betreibt die Gesellschaft Niederlassungen in Berlin, München, Düsseldorf und Frankfurt am Main. Als eines der ersten Unternehmen aus der M&A-Branche wurde die axanta AG vom TÜV Nord nach ISO 9001 zertifiziert.

Pressekontakt:

axanta AG
Dietmar Müller
Huntestraße 12
D-26135 Oldenburg
Telefon 0173-6733538
E-Mail dietmar.mueller@axanta.com
Internet: <http://www.axanta-nachfolgeregelung.de>