

Studie von Schulz & Partner: Unternehmensbewertung und Nachfolge

## Wie erziele ich den besten Preis für mein Unternehmen?

### 1. Hohe Risikoabschläge bei Familienunternehmen

Gerade bei mittelständischen Familienunternehmen hat das Thema Nachfolge eine hohe Präsenz. Laut einer aktuellen Studie von Schulz & Partner (2011) befinden sich im Jahr 2012 21% der befragten Unternehmen im Nachfolgeprozess.

Allerdings scheitern jährlich etwa 5.900 inhabergeführte Unternehmen. Selbst wirtschaftlich gesunde, aber stark vom Inhaber abhängige Unternehmen, haben Schwierigkeiten bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge.

Viele Lieferanten, Mitarbeiter und vor allem Kunden lösen sich rasch vom Unternehmen. Der neue Chef muss daher möglichst schnell das Vertrauen aller Beteiligten gewinnen. Und wenn ihm das nicht gelingt, so steht er mit „leeren Händen“ da.

Deshalb ist die Attraktivität von Familienunternehmen, die stark von einzelnen Persönlichkeiten abhängen, für potentielle Nachfolger eher gering. Die Risikoaufschläge erhöhen sich und der Wert des Unternehmens sinkt drastisch.

### 2. Zukunftsfähigkeit und Wissensbilanz – die Visitenkarte Ihres Unternehmens

In der Übergabep Praxis wird oftmals die Ermittlung des Unternehmenswertes als wichtigste Maßnahme zur Vorbereitung der Unternehmensnachfolge gesehen. „Doch das reicht nicht aus! Gerade die zweite Führungsebene ist für den Nachfolger sehr wichtig“, sagt Achim Schulz. „Diese sind Hauptansprechpartner für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. Sie sorgen für Stabilität und Kontinuität.“

Um den besten Preis beim Unternehmensverkauf zu erzielen, gilt es neben betriebswirtschaftlichen Zahlen auch die weichen Fakten, insbesondere das vorhandene Know How, transparent zu bilanzieren.

Die Münchner Unternehmensberatung Schulz & Partner erstellt neben dem Firmen-Steckbrief auch eine Wissensbilanz für das Unternehmen. Die Wissensbilanz zeigt das vorhandene Know How, die Mitarbeiterpotentiale sowie die Führungs- und Leistungsstrukturen.

Mit Hilfe der Wissensbilanz können hohe Risikoabschläge bei Familienunternehmen vermieden und vorhandene Stärken transparent gemacht werden. Dies schafft bei Investoren Vertrauen und sichert einen guten Verkaufspreis.

### **3. Erfolgreiche Unternehmensnachfolge Schritt für Schritt**

Wer die Übertragung seines Unternehmens frühzeitig plant, ist auf der sicheren Seite.

Selbst bei stark inhabergeprägten Unternehmen, die bisher als unverkäuflich gegolten haben, kann durch den gezielten Aufbau von Führungs- und Leistungsstrukturen eine Unternehmensübertragung erfolgreich eingeleitet werden.

„Diese Wissensträger sorgen dann für das notwendige Vertrauen der Kunden und der Mitarbeiter gegenüber dem Nachfolger“ sagt Achim Schulz, Geschäftsführer von Schulz & Partner.

## **Über Schulz & Partner**

Schulz & Partner bietet Lösungen für Banken und Mittelstand an.

In dem Experten-Netzwerk arbeiten Spezialisten mit langjähriger Berufserfahrung aus unterschiedlichen Dienstleistungs- und Industriesparten.

Alle Kollegen haben ihr Geschäft von der Pike auf gelernt und sind seit vielen Jahren für den Mittelstand tätig.

Wir unterstützen unsere Mandanten sowohl bei der Problemanalyse als auch beim Erarbeiten von Lösungsansätzen. Zu unseren besonderen Stärken zählen die Unternehmensbewertung, die Nachfolger-Suche sowie die Investoren-/Kapitalsuche.

Ziel ist es einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

Wir fangen da an, wo andere aufhören. Lösungsmaßnahmen, welche wir unseren Kunden empfehlen, setzen wir auch gemeinsam in der Praxis um. Am Erfolg lassen wir uns gerne messen.

Wir sind belastbar, arbeiten mit „Herzblut“ und lassen unsere Kunden nicht im Stich!

## **Disclaimer/ Haftungsausschluss**

- Die Studie „Unternehmensbewertung und Nachfolge“ von Schulz & Partner gibt die aktuellen Einschätzungen des Verfassers wieder.
- Die Sekundärinformationen und ergänzenden Auswertungen basieren auf veröffentlichten Datenquellen sowie wissenschaftlichen Fachberichten.
- Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtungen zur Verfügung gestellt. (Die Studie stellt keine Wertpapierberatung oder Wertpapierkauf-/Verkaufsempfehlung dar.)
- Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

Copyright 2012, Schulz & Partner, Konrad-Zuse-Platz 8, 81829 München.

Bei Verwendung der Ergebnisse aus unserem Zins-Cockpit ist wie folgt zu zitieren:

„Unternehmensbewertung und Nachfolge“ von Schulz & Partner, München, 2012