

SEIEN SIE CLEVERER ALS DIE STATISTIK



Unternehmensnachfolge braucht Zeit und eine individuelle Strategie

Der demografische Wandel wird die Unternehmensnachfolge kleiner und mittelständischer Unternehmen künftig weiter erschweren – das geht aus dem KfW-Mittelstandspanel von 2019 hervor. Dieses prognostiziert besonders für die Jahre 2025 bis 2035 ein Ungleichgewicht zwischen den Verkäufern und den Unternehmensnachfolgern. Der Grund: Die geburtenstarken Jahrgänge gehen in Rente. Auch im Allgäu ist in den Medien regelmäßig von Unternehmensschließungen zu lesen und zu hören. Inhaber berichten davon, keine andere Wahl gehabt zu haben, als diesen Schritt zu gehen. Damit es erst gar nicht so weit kommt, rät INNOVERTA-Geschäftsführer Daniel Benz allen Unternehmern, bei der Nachfolgeregelung rechtzeitig auf einen praxiserfahrenen Unternehmensmakler zu vertrauen.

„Da die Zeit beim Unternehmensverkauf eine wesentliche Rolle spielt, empfehle ich, den Unternehmensmakler von Anfang an einzubeziehen.“

Daniel Benz, Geschäftsführer

„Wird der Verkauf des eigenen Unternehmens zum Thema, informieren sich viele bei ihrem Steuerberater, der Handwerkskammer oder der Industrie- und Handelskammer. Wen die meisten bei diesem Prozess leider noch nicht auf dem Schirm

haben, ist der Unternehmensmakler“, weiß Daniel Benz aus langjähriger Erfahrung. „Dieser steht dem Verkäufer nicht nur beratend zur Seite, sondern begleitet den Inhaber ganz praktisch bei jedem einzelnen Schritt.“ Das beginnt bei einer realistischen Bewertung des Unternehmens, reicht über Verhandlungen mit Kaufinteressenten und endet erst, wenn ein geeigneter Nachfolger gefunden worden ist. „Da die Zeit dabei eine wesentliche Rolle spielt, empfehle ich, den Unternehmensmakler von Anfang an einzubeziehen.“

„Aber: Lieber spät, als nie nach fachlicher Expertise fragen“, ergänzt Geschäftsführerin Petra Spaete. „Die meisten kleinen und mittelständischen Betriebe sind Familienunternehmen, die nicht selten das Lebenswerk einer Person darstellen. Mit einem Experten an der Seite, findet sich bei wirtschaftlich

gesunden Firmen fast immer eine bessere Lösung, als das Geschäft ohne Perspektive für langjährige Mitarbeiter und treue Kunden dauerhaft schließen zu müssen.“

Bei einem unverbindlichen Erstgespräch haben Unternehmer die Gelegenheit, die beiden INNOVERTA-Geschäftsführer persönlich kennenzulernen und ihre individuelle Situation zu schildern.

Dominik Baum

INNOVERTA GmbH & Co. KG

Eislebenstraße 5
87700 Memmingen
Telefon 08331 9913390
info@innoverta.de
www.innoverta.de

BILD: INNOVERTA GMBH & CO. KG