

Unternehmensbörse: Tipps für Senior-Unternehmer

Ein Merkblatt der Industrie- und Handelskammer Hannover

1. Den Nachfolger suchen

Zu den wesentlichen Entscheidungen bei der Unternehmensübergabe gehört die Wahl des Nachfolgers. Die meisten Firmeninhaber wünschen sich einen Nachfolger aus der Familie oder alternativ aus dem leitenden Mitarbeiterkreis. Sollte hier kein potenzieller Nachfolger zu finden sein, muss der Unternehmer dennoch nichts dem Zufall überlassen. Ergreifen Sie die Initiative und bieten Sie Ihr Unternehmen zur Übernahme an. Sprechen Sie andere Unternehmer aus der gleichen oder einer anderen Branche an. Womöglich möchte einer dieser Unternehmer sein Geschäft erweitern oder ein zusätzliches Standbein aufbauen. Auch mit Hilfe von Unternehmensberatern oder Firmenmaklern können Sie einen Nachfolger suchen. Inserieren Sie in Tageszeitungen und Fachzeitschriften sowie in Unternehmensbörsen, beispielsweise in der Unternehmensbörse „nexus-change“.

Nexus-change ist die zentrale Nachfolgeplattform für IHK, Handwerkskammern, regionale Wirtschaftsförderer und Banken und mit fast 10.000 Angeboten und Nachfragen die größte Unternehmensbörse in Deutschland. In der Unternehmensbörse können Unternehmen, die einen Nachfolger oder aktiven Teilhaber suchen, und Interessenten, die sich selbständig machen möchten, inserieren. Die Inserate werden anonymisiert. Die Teilnahme an der Börse ist kostenlos. Die Informationen beruhen ausschließlich auf Angaben der Inserenten.

2. Verfassen eines aussagekräftigen Inserats

Ein Inserat in der Unternehmensbörse „nexus-change“ wird bei der IHK Hannover mittels eines Online-Erfassungsbogens aufgenommen. Anschließend erfolgt die kostenfreie Veröffentlichung regional im Wirtschaftsmagazin "Niedersächsischen Wirtschaft" der IHK Hannover sowie überregional im Internet unter www.nexus-change.org sowie auf den Internetseiten der IHK Hannover (Dok.-Nr.: 100812446).

Durch eine hohe Qualität und Aussagefähigkeit sowie Seriosität des Anzeigentextes kann das Interesse an einer Anzeige gefördert werden. Sehr knapp und allgemein gehaltene Inseratstexte (z.B. „GmbH zu verkaufen“) sorgen zwar unter Umständen für eine hohe Resonanz, jedoch werden kaum Interessensbekundungen dabei sein, die auf das konkrete Anforderungsprofil passen. Der Unternehmer sollte genau abwägen, wie viele Informationen das Inserat enthalten kann ohne dabei die Anonymität des Unternehmens zu gefährden. Alle Angaben zum Unternehmen sind freiwillig.

3. In Kaufgesuchen recherchieren

Zusätzlich oder alternativ zum eigenen Inserat kann in der Unternehmensbörse nach Kaufgesuchen möglicher Interessenten recherchiert werden. Potenzielle Nachfolger, die ein Inserat in der Unternehmensbörse einstellen, haben häufig ein besonders ernsthaftes Interesse an einer Übernahme.

4. Ein Anforderungsprofil erarbeiten

Der Unternehmer sollte sich bei der Suche nach einem Nachfolger nicht allein auf seinen unternehmerischen Instinkt verlassen, sondern zusätzlich ein Anforderungsprofil an den potenziellen Nachfolger erstellen. Zu überlegen ist dabei, welche fachlichen und menschlichen Qualifikationen unbedingt erforderlich sind, um das Unternehmen erfolgreich zu führen. Neben fachlichen und sozialen Kompetenzen sollte ein Unternehmensnachfolger auch die Fähigkeit haben, Entscheidungen zu treffen und zu delegieren. Von Vorteil ist es sicher, wenn ein potentieller Nachfolger bereits Erfahrungen aus der Tätigkeit in anderen Unternehmen mitbringen kann. Um seine Ernsthaftigkeit und Kompetenz zu belegen, sollte der Nachfolger ein klares Konzept vorlegen, in dem er beschreibt, wie er sich die Zukunft des Unternehmens vorstellt. Lassen Sie den in Frage kommenden Übernehmer auch von einer Person Ihres Vertrauens oder von einem Personalberater beurteilen.

Hat sich trotz mehrerer Gespräche kein geeigneter Nachfolger herauskristallisiert, sollte das Bewerberprofil dahingehend geprüft werden, ob die gestellten Anforderungen eventuell zu hoch sind. Dann ist zu überlegen, von welchen Punkten man von seinen Idealvorstellungen abrücken kann.

Bevor Sie Ihr Unternehmen zum Kauf anbieten, sollten Sie die Übergabe soweit geplant haben, dass Sie kurzfristig Gespräche mit Interessenten aufnehmen können. Denn ein potenzieller Nachfolger wird möglicherweise bereits im ersten Gespräch Fragen stellen, wie zum Beispiel:

- Zu welchem Zeitpunkt könnte das Unternehmen übernommen werden?
- Wie sind die Kaufpreisvorstellungen und auf welcher Grundlage basieren sie?
- Ist eine gemeinsame Übergabephase möglich?

5. Erstellen eines Unternehmensexposés

Viele Interessenten fragen bereits bei der ersten Kontaktaufnahme nach einem Unternehmensexposé. Hierbei handelt es sich um eine Art „Verkaufsprospekt“, das dem Käufer einen ersten Eindruck über das Unternehmen vermitteln soll. Der potenzielle Nachfolger entscheidet anhand des Exposés, ob das Unternehmen für ihn grundsätzlich von Interesse ist und er weitere Informationen einholen oder direkt mit dem Unternehmer in Verhandlung treten möchte.

Ein Unternehmensexposé enthält üblicherweise Informationen zu folgenden Themen:

- Beschreibung des Unternehmens (Gründung, Historie, Rechtsform, Standort)
- Branche
- Produkte und/oder Dienstleistungen
- Markt und Wettbewerb
- Kundenstruktur
- Mitarbeiter
- Auftragslage
- Wirtschaftliche Situation

Das Exposé dient auch als Grundlage für die Unternehmensbewertung bzw. für die Ermittlung des Kaufpreises. Die Grundsätze der Unternehmensbewertung werden im [IHK-Merkblatt Unternehmensbewertung](#) dargestellt.

Hinweis

Dieses Merkblatt basiert auf einer Information der IHK Berlin. Das Merkblatt soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung auf die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: Mai 2018

Ansprechpartner

Für Mitgliedsunternehmen der IHK Hannover stehen folgende Ansprechpartner für weitere Fragen gern zur Verfügung. Unternehmen aus anderen IHK-Bezirken bitten wir, bei ihrer jeweiligen IHK nachzufragen.

Beratung für Verkäufer von Unternehmen:

Katrin Rolof
Tel. (0511) 3107-228
rolof@hannover.ihk.de

Thorsten Kropp
Tel. (0511) 3107-230
kropp@hannover.ihk.de

Beratung für Käufer von Unternehmen:

Henning Schiel
Tel. (0511) 3107-413
schiel@hannover.ihk.de

Scott Kohlberg
Tel. (0511) 3107-271
kohlberg@hannover.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Hannover
Schiffgraben 49
30175 Hannover
Fax (0511) 3107-435
www.hannover.ihk.de