

600.000

In den kommenden zehn Jahren müssen sich ein Drittel der Firmen in Europa mit dem Thema der Nachfolge befassen. Es steht viel auf dem Spiel. Europaweit gehen pro Jahr etwa 600.000 Arbeitsplätze verloren, weil kein Nachfolger gefunden wird.



Foto: Isabella Finzi

Kaufe dein eigenes Unternehmen

NACHFOLGE Die BusinessExchange-Plattform der Handelskammer

Christian Muller

Wer Firmenchef werden will, der hat nicht nur die Möglichkeit, sein eigenes Unternehmen zu gründen. Er kann auch eine bestehende Firma übernehmen. Immer mehr Betriebe sind auf der Suche nach einem Nachfolger.

Die EU-Kommission schätzt, dass europaweit jedes Jahr 450.000 Unternehmen Kandidat für eine Übernahme/Weiterführung/Nachfolge („transmission“) sind. Rund 150.000 dieser Betriebe aber finden keinen Nachfolger, wenn der Chef sich zurückzieht. Diese Firmen verschwinden von der Bildfläche. Die Kommission schätzt, dass so jährlich rund 600.000 Arbeitsplätze in Europa verloren gehen.

In den kommenden Jahren wird das Thema an Brisanz gewinnen, auch in Luxemburg, ist man bei der Handelskammer überzeugt. „Das Thema wird immer aktueller“, so Marie Collard vom „Espace entreprises“. Rund ein Drittel aller Firmen in Europa müssen sich in den nächsten zehn Jahren nämlich mit dem Thema der Nachfolge befassen, schätzt die EU-Kommission.

Lange Vorbereitung ist notwendig

Hintergrund ist die Demografie. Viele der heute bestehenden Unternehmen wurden von der Generation der Babyboomer, in den 80er Jahren, gegründet. Die Gründer erreichen in den kommenden Jahren das Rentenalter.

Zahlen für Luxemburg gibt es keine. Es ist aber bekannt, dass rund 70 Prozent der Beschäftigten in kleinen und mittleren Betrieben arbeiten, und somit ist das Thema nicht zu unterschätzen.

Die Luxemburger Handelskammer versucht, die potenziell betroffenen Unternehmer zu sensibilisieren. „Da die Übertragung ein relativ langer Prozess ist, ist es von grundlegender Bedeutung,

sich so früh wie möglich darauf vorzubereiten“, unterstreicht Cécile Mérenne vom „Espace entreprises“. Eine mangelhafte oder zu späte Vorbereitung sei die Hauptursache für das Scheitern von Unternehmensübergaben.

Jedoch „kommen die Verkäufer oft gestresst zu uns“, so Marie Collard: „Ich bin krank, ich gehe in Rente, ich muss jetzt verkaufen.“ Dieser Druck mache den Prozess jedoch nicht einfacher. In solchen Fällen sei es beispielsweise schwieriger, den Übernehmer der Firma noch eine Zeit lang zu begleiten.

„Viele geben sich nicht genug Zeit, um die Nachfolge vorzubereiten“, so Cécile Mérenne. „Das macht den ganzen Prozess schwieriger.“ Ideal wäre eine Vorbereitungszeit von zwei bis fünf Jahren, so Collard weiter. Das gebe dem Verkäufer auch die notwendige Zeit, um sich psychologisch auf das Loslassen vorzubereiten. In einfachen Fällen, etwa bei einem Restaurant, würden hingegen auch mal sechs Monate Vorlaufzeit reichen. Alles hänge von der Vorbereitung ab.

Um eine proaktive Rolle bei der Suche nach Nachfolgern zu spielen,

hat die Handelskammer eine interne Datenbasis aufgebaut: Die Plattform BusinessExchange.

Die Daten sind vertraulich

Mit dem Thema beschäftigt sich die Handelskammer bereits seit vielen Jahren. In der Vergangenheit jedoch war das Thema nicht so vorrangig. Auf einer Seite im *Merkur* (Magazin der Handelskammer) wurden einfach die Anzeigen veröffentlicht. Heute jedoch kümmern sich gleich drei Mitarbeiter im „Espace entreprises“ um das Thema.

Auf der Plattform BusinessExchange befindet sich derzeit eine Liste von rund 45 Betrieben die einen Nachfolger suchen, und eine Liste von rund 120 interessierten Firmenkäufern.

Bei den Käufern habe man Personen mit vielen unterschiedlichen Profilen, so Mérenne. Was die Firmen angeht, so sind die meisten aus dem Einzelhandel, dem Horesca und dem Großhandel. Die potenziellen Kaufpreise gehen von 50.000 Euro bis hin zu mehreren Millionen – je nach-

dem, was verkauft wird, wie viele Mitarbeiter, wie viel Umsatz, wie viele Gebäude.

Um in die Liste aufgenommen zu werden, müssen sich interessierte Firmen und Kandidaten beim „Espace entreprises“ der Handelskammer melden. Nach einem Gespräch und einem ausgefüllten Formular, „untersuchen wir dann, wer zu wem passt“, so Marie Collard.

Die Daten sind vertraulich, da viele Verkäufer sich das wünschen, meint Marie Collard weiter. „Sonst kann Unsicherheit bei den Mitarbeitern, den Zulieferern und den Kunden entstehen.“ Wer aber kein Problem mit der Veröffentlichung der Anzeige hat, den verweisen die Mitarbeiter des „Espace entreprises“ an den Partner Opportunet weiter. Das Portal (opportunet.net) wurde von den Industrie- und Handelskammern Elsass und Lothringen entwickelt.

„Oft ist der Preis entscheidend“

Wer aber nur auf die Webseite setzt, dem entgehe die kostenlose

Beratung durch das „Espace entreprises“, warnen Collard und Mérenne. „Das ist alles komplexer“, unterstreichen sie.

Die Mitarbeiter des „Espace entreprises“ helfen, nach dem Eintrag in die Liste, bei der Suche nach den geeigneten Kandidaten. „Wir helfen auch, um sie preislich beieinander zu bringen“, so Mérenne. „Oft ist der Preis entscheidend.“ Da die Firma aber das „Kind“ des Gründers sei, sei es einerseits oft schwierig, um es gehen zu lassen und andererseits oft schwierig, um beim Preis objektiv zu bleiben.“ Die Handelskammer spiele dabei eine „neutrale Rolle.“

Die Handelskammer ist in Luxemburg aber nicht der einzige Akteur in diesem Bereich. Handwerksbetriebe (Schreiner, Friseur, usw.) werden beispielsweise von der „Chambre des métiers“ unterstützt.

Größere Firmen werden hingegen eher in Netzwerken verkauft. Hier spielen dann Banken, Anwälte und Beratungsunternehmen eine wichtige Rolle. Das größte Unternehmen, bei dem das „Espace entreprises“ bisher Hilfestellung in Sachen Nachfolge geleistet hat, zählte 25 Mitarbeiter.

Ein weiterer Akteur im Bereich ist atoffice.lu. Da gehe es aber nicht um die Vorbereitung einer Nachfolge, so Mérenne. Es handle sich um einen reinen Verkauf. „Unsere Stärke hingegen ist die Begleitung, die Beratung.“

„Bei uns wollen die Verkäufer oft, dass die Aktivität weitergeführt wird und die Mitarbeiter übernommen werden“, erklärt sie weiter. Und dabei helfe man. Zudem „verlangen wir keine Exklusivität. Wir sind neutral. Wir sind eine zusätzliche Hilfe für betroffene Unternehmer, so Cécile Mérenne. „Und das auch noch kostenfrei.“

„Es ist wie beim Hauskauf“, erklärt sie weiter. „Wer mehr Agenturen benutzt, der hat nachher mehr Auswahl.“

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.cc.lu/cession-transmission-dentreprise/>



Foto: Fabrizio Pizzolante

Marie Collard, Cécile Mérenne und Tom Baumert