

Nachfolgeproblem

Der Markt für ungelöste Nachfolgefragen wird im Schweizerischen Mittelstand an Bedeutung und Dynamik weiter gewinnen. Das zeigen auch die veröffentlichten Statistiken der Kammern.

Unabhängig von dieser Gesellschaftersituation müssten die mittelgroßen Unternehmen jedoch wachsen, wenn sie in den Notwendigkeiten der sich öffnenden Märkte und der zunehmenden Globalisierung gerecht werden wollen. In diesem Spannungsfeld mit gegenläufigen Polen liegen Chancen und Risiken zugleich. Davon profitieren nicht nur private equity Gesellschaften, die zu einem immer wichtigeren langfristigen Investmentpartner des Mittelstandes werden und das Schreckgespenst der „Heuschrecken“ lange abgelegt haben, sondern auch kreative, aber in die Jahre gekommene Unternehmensgründer, die rechtzeitig an die Zukunft ihres Lebenswerkes denken.

Unsere Erfahrung zeigt immer wieder, dass gerade erfolgreiche Mittelstands-unternehmer sich für unersetzlich halten, den Zenit Ihres Lebenswerks sehr spät oder erst durch Druck von außen wahrnehmen und die Lösung ihrer eigenen Nachfolgefrage zu lange vor sich herschieben. Spätestens bei der Diskussion des Unternehmenswertes treffen dann objektive Wertmaßstäbe potenzieller Investoren auf Emotionen von Familiengeschaftern. Hier als ausgleichender Moderator mit Fachkompetenz, Erfahrung, Visionen für die Weiterentwicklung des Geschaffenen mit Einfühlungsvermögen und Fingerspitzengefühl zu wirken, ist unser Job.

Die Lösung von Nachfolgeproblemen ist deshalb nicht nur das Zusammenführen zweier eventueller Partner, das Führen von Verhandlungen auf der Basis von objektivierbaren Bewertungsmaßstäben. Sondern sie spielt stark in die persönlichen Empfindungen des betroffenen Unternehmensinhabers, ja möglicherweise einer traditionsreichen Unternehmerfamilie hinein.