

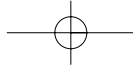
Existenzgründung oder Nachfolge – die Grundsatzfrage!

„Muss es denn wirklich die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sein?“ Die Kinder waren im Bett. Christiane und ich saßen im Wohnzimmer und diskutierten über unser Lieblingsthema. „Ich habe dich immer unterstützt“, sagte Christiane sehr bestimmt, „und werde dies auch weiterhin tun. Wenn du dich selbständig machen möchtest, bringe ich meine Erfahrung als Industriekauffrau gerne in dein Unternehmen ein. Vorausgesetzt ich bekomme Kinder und Beruf unter einen Hut. Aber warum willst du ausgerechnet einen Betrieb übernehmen? Warum machst du dich nicht selbständig und gründest dein eigenes Unternehmen?“

Christiane sah mich fragend an. „Erinnerst du dich noch daran, als ich bei unserem Freund Mike gearbeitet habe? Mike hat mit seinem Großhandel bei Null angefangen. Und, was waren seine Vorteile? Er hat erst mal klein und mit geringem Risiko angefangen und ausprobiert, ob seine Idee, einen technischen Großhandel zu betreiben, funktionieren würde. Mike hat zunächst nur das Notwendigsten angeschafft. Als dann das erste Geld rein kam, hat er sein Unternehmen nach und nach erweitert, die notwendigen Einrichtungen und Maschinen angeschafft und ein entsprechendes Lager aufgebaut. Er konnte sich seine Mitarbeiter selbst aussuchen. Daher stellte er ein Team zusammen, das zu ihm passte. Bei uns gab es keinen Ärger. Wir waren als Team so gut eingespielt, dass sich jeder auf jeden verlassen konnte.“

„Ich weiß nicht, ob Mike das richtige Beispiel ist“, sagte ich nachdenklich. „Du kannst Mike’s Großhandel nicht mit dem vergleichen, was mir vorschwebt. Du kennst doch meinen Erfindungsreichtum und weißt, dass ich immer an neuen Konstruktionsideen arbeite. Will ich diese Ideen wirklich umsetzen und zu Geld machen, brauche ich von Anfang an ein Team, das mit mir an der Realisierung dieser Ideen arbeitet. Ich kann nicht klein anfangen. Eine Existenzgründung ist in meinem Fall sehr risikoreich, weil ich gleich zu Anfang sehr viel Geld in die Hand nehmen müsste, um die notwendige Ausstattung an Personal und Maschinen zu schaffen. Es ist viel einfacher, ein Unternehmen zu übernehmen, das bereits über eine Entwicklungsabteilung und eine entsprechende Produktion verfügt. Das hat auch den Vorteil, dass das Unternehmen bereits Umsätze erzielt und einen festen Kundenstamm besitzt.“

Erinnere dich an Mike und die Nachteile, die mit seiner Existenzgründung verbunden waren. Seine Gründung war sehr schwierig und risikoreich. Die

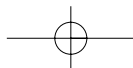


Existenzgründung oder Nachfolge – die Grundsatzfrage!

Banken haben sich zunächst geweigert ihm überhaupt Geld für sein Vorhaben zu geben, weil sie seinem neuen Vertriebskonzept nicht getraut haben. Er hat lange gebraucht, um seinen Kundenstamm aufzubauen. Bis sich die ersten Kunden entschlossen, ihm wirklich große Aufträge zu geben, hat er lange zittern müssen. Wie lange hat Mike warten müssen, bis sein Unternehmen wirklich so auf Touren kam, dass er es seinen Wünschen entsprechend erweitern konnte? Dieses hohe Anfangsrisiko möchte ich mir ersparen. Ich muss schließlich auch an dich und die Kinder denken. Unser Lebensunterhalt muss von Anfang an gesichert sein.“

„Na, dann denk auch an mich und deine beiden Kleinen!“, konterte Christiane mit einem scharfen Unterton in der Stimme. „Denk doch bitte einmal an die Risiken und Nachteile, die mit einer Unternehmensübernahme verbunden sind. Du übernimmst einen großen Apparat mit vielen Mitarbeitern und einem umfangreichen Maschinenpark. Wenn das keine große Verantwortung und kein hohes Risiko ist! Du hast keinen Einfluss auf die Auswahl der Mitarbeiter und die Ausstattung des Unternehmens, weil dein Vorgänger alles nach seinen Wünschen eingerichtet hat. Du hast auch nur bedingt Einfluss auf die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens. Bis du deine eigenen Ideen verwirklichen kannst, musst du zunächst einmal mit den vorhandenen Produkten zurechtkommen. Wenn die Produkt- und Dienstleistungspalette veraltet ist, welchen sicheren Umsatz kannst du dann schon erwarten. Du kannst außerdem nicht davon ausgehen, dass dir alle Honig um den Bart schmieren und dich mit offenen Armen empfangen werden! Wer weiß, welche Akzeptanzprobleme dich bei den Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden erwarten. Sich durchzusetzen und in ein bestehendes Unternehmen hineinzuwachsen wird viel Arbeit und ein großes Durchhaltevermögen von dir fordern. Das traue ich dir zwar zu, aber ich habe keine Lust, in der Zwischenzeit mit Familie, Kindererziehung und Haus alleine da zu stehen. Ich möchte nicht, dass dich deine beiden Töchter nur noch vom Foto kennen, während du 12 bis 16 Stunden am Tag versuchst, ein Unternehmen umzustrukturieren und unter Kontrolle zu bekommen!“

Ich war überrascht. Da schlummerte offensichtlich ein Vulkan. Ich hatte nicht erwartet, dass Christiane das so sehen würde. Ich versuchte zu schlichten: „Ich weiß, dass ich euch drei zeitlich mitunter vernachlässige. Aber ich versuche, unsere Zukunft zu sichern und gleichzeitig meinen Traum von der Selbständigkeit zu verwirklichen. Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens



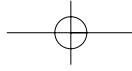
Existenzgründung oder Nachfolge – die Grundsatzfrage!

ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Das ist mir schon klar. Sich im Unternehmen einzuarbeiten und alle Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden kennen zu lernen, wird einige Zeit in Anspruch nehmen. In dieser Zeit werde ich vielleicht noch weniger zu Hause sein als bisher. Aber nach der Übernahme bietet ein bestehendes Unternehmen einfach mehr Möglichkeiten, insbesondere im Maschinenbau.“

„Was heißt hier die Zukunft sichern?“, fuhr Christiane hoch. „Hast Du mal überlegt, welche finanziellen Belastungen bei einer Übernahme auf uns zukommen. Einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, heißt doch, sofort einen entsprechend hohen Kaufpreis auf den Tisch zu legen. Vorhandene Maschinen, Geräte und vielleicht auch Immobilien müssen übernommen werden. Von den Lohnforderungen der Mitarbeiter, den laufenden Kosten und anderen Risiken will ich gar nicht reden. Außerdem, wer sagt dir, dass du mit dem Unternehmen tatsächlich deine Konstruktionsideen verwirklichen kannst. Vielleicht musst du die notwendigen Maschinen erst noch anschaffen, um dein Ziel zu erreichen. Dann wird es noch teurer.“

„Ich gebe dir recht“, versuchte ich entgegenzuhalten, „die Finanzierung könnte ein Problem sein, aber der Staat unterstützt Existenzgründungen schließlich mit entsprechenden Darlehen.“ Ich versuchte überzeugend zu klingen und die vorhandenen Zweifel auszuräumen. „Obwohl ich überzeugt davon bin, dass eine Übernahme die besseren Chancen bietet, werde ich trotzdem noch einmal ausrechnen, wie teuer eine Existenzgründung in kleinem Rahmen werden wird. Ich besorge außerdem mehr Informationen zu den Themen ‚Existenzgründung‘ und ‚Unternehmensnachfolge‘, damit wir besser abschätzen können, was da auf uns zukommt.“

Ich wollte die Stimmung nicht noch mehr aufladen und wechselte das Thema. Hatte Christiane Recht? Hatte ich die Nachfolge als solche unterschätzt? Fehlten mir vielleicht wichtige Informationen? In den nächsten Tagen machte ich mich daran, zusätzliche Informationen zu beschaffen.



Existenzgründung oder Nachfolge – die Grundsatzfrage!

PraxisTipp

Rechnen Sie nach, welcher Investitionsbedarf entsteht, wenn Sie Ihr Unternehmen neu gründen. Der ermittelte Investitionsbedarf ist ein wesentliches Entscheidungskriterium. Stellt man die Kosten der klassischen Existenzgründung, den Kosten der Unternehmensübernahme gegenüber, zeigt sich sehr schnell, welches die günstigere Alternative ist.

- Wägen Sie genau ab, wann eine Existenzgründung sinnvoll ist und wann Ihnen die Unternehmensnachfolge größere Vorteile bietet.
- Ist nur wenig Eigenkapital vorhanden, fehlen entsprechende Sicherheiten und ist die Geschäftsidee neu und in keiner Form am Markt vorhanden, ist es meist leichter, ein Unternehmen neu zu gründen und aufzubauen.
- Setzt die Geschäftsidee jedoch einen bestimmten Rahmen und den Einsatz eines größeren Mitarbeiterstamms voraus, sind Eigenkapital und Sicherheiten in entsprechendem Umfang vorhanden, so sind die Chancen mit der Übernahme eines Unternehmens größer.

Beginnen Sie frühzeitig Informationen zu Ihrer Branche, zur Existenzgründung und Unternehmensnachfolge zu sammeln. Nur wer sich umfassend informiert, ist in der Lage, Chancen und Risiken zuverlässig abzuschätzen.

