



# Unternehmensnachfolge

mit

 **Stabwechsel**

Unternehmensnachfolge mit System

# Ziele

## Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Trotz einer Vielzahl von Unternehmensbörsen und M&A Beratern sind mittelständische Firmeninhaber mit der eigenen Altersnachfolge häufig überfordert. Stabwechsel bietet einen echten, über die bisherigen Angebote deutlich hinausgehenden Mehrwert bei der erfolgreichen Unternehmensnachfolge.
- Firmeninhaber benötigen aktive und professionelle, vor allem aber zielgerichtete und individuelle Unterstützung beim Umgang mit dem Thema Unternehmensnachfolge.
- Motus hat mit Stabwechsel eine Plattform initiiert, die den vorgenannten Anforderungen entspricht und für jeden in der Unternehmensnachfolge qualifizierten Fachdienstleister zur Nutzung zur Verfügung steht.

# Problematik

Ziele

■ Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Die Unternehmensnachfolge ist für die meisten Unternehmer (auch) die wichtigste betriebswirtschaftliche Entscheidung Ihrer unternehmerischen Betätigung.
- Anders als bei anderen unternehmerischen Entscheidungen liegen hierzu keine eigenen Erfahrungen vor und die wenigsten Unternehmer haben Zugang zu Vertrauenspersonen mit denen Sie sich allumfassend und sachverständig zum Thema austauschen können.
- Jeder Fall ist anders gelagert. Das hat zur Konsequenz, dass allgemeine Informationen meist wenig hilfreich sind (und Halbwissen ist gefährlicher als nichts Wissen.)
- Das Thema Unternehmensnachfolge ist absolut vertraulich, hoch emotional und nicht immer verbunden mit rationaler Entscheidungsfindung.

# Konsequenz

Ziele

Problematik

■ Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Die Unternehmensnachfolge wird von den meisten mittelständischen Unternehmern nicht frühzeitig und wenig zielgerichtet vorbereitet.
- Sie besuchen kaum Informationsveranstaltungen zum Thema Unternehmensnachfolge und tauschen sich nicht mit Anderen hierzu aus.
- Sie suchen keinen professionellen Rat/Unterstützung, sondern nutzen vornehmlich relativ unqualifizierte, aufgrund starker Erfolgsprovision eher „auf den Deal“ fokussierte, Makler.
- Sie verlassen sich auf ihr Bauchgefühl und darauf, zum gegebenen Zeitpunkt - dann relativ spontan - die richtige Entscheidung zu treffen.
- Sie zögern zunächst, befinden sich dann jedoch plötzlich mitten im Prozess und schließen ihn dann überstürzt ab.

# Lösung

Ziele

Problematik

Konsequenz

■ Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

## Stabwechsel

- heißt die Website auf der Unternehmensverkäufer und Unternehmensnachfolger von mittelständischen Unternehmen frühzeitig zueinander finden, indem dort
- potentielle Unternehmensnachfolger (MBI) sich anonym aber qualifiziert präsentieren und
- Inhaber/Verkäufer mittelständischer Unternehmen sich anhand unternehmensspezifischer Auswahlkriterien „ihren“ potentiellen MBI auswählen.
- Die Vorauswahl und Qualifikation der MBI zur Unternehmensnachfolge wird durch Stabwechsel sowie erfahrene Coaches gewährleistet.
- Gleiches gilt für die zu Beginn des Prozesses wichtige Anonymität, sowohl von MBI als auch Unternehmensverkäufern.

# Lösung

Ziele

Problematik

Konsequenz

■ Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Mittelständischen Unternehmen wird mittels Stabwechsel die Möglichkeit eröffnet, sich entsprechend Ihren persönlichen Präferenzen über einen Kaufinteressenten zu informieren und in den persönlichen Dialog einzutreten.
- Es bleibt dem Unternehmer überlassen, wie lange er anonym bleiben möchte
- oder wann er aufgrund einer informierten Entscheidung, mit ausgewählten, qualifizierten Beratern/ Fachdienstleistern in den persönlichen und damit individuellen Dialog eintritt.
- Damit ist Stabwechsel die erste Plattform, die den Inhabern mittelständischer Unternehmen mit Nachfolgeproblematik, eine ihren persönlichen Präferenzen entsprechende Lösung anbietet; das heißt, ohne großen Zeit- und Kostenaufwand, selbst oder durch einen Vertrauten, geeignet erscheinende Übernahme-kandidaten zu identifizieren und Möglichkeiten einer externen Unternehmensnachfolge zu prüfen.

# Lösung

Ziele

Problematik

Konsequenz

■ Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Stabwechsel gewährleistet darüber hinaus eine der Bedeutung des Themas und den individuellen Anforderungen angemessene Qualität und Professionalität.
- Stabwechsel ist offen für alle Unternehmen und alle Belange im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge.
- Stabwechsel steht qualifizierten Fachdienstleistern / Anbietern unentgeltlich zur Verfügung.
- Stabwechsel startet zunächst mit dem Matching von Unternehmensnachfolgern und MBI-Kandidaten.
- Stabwechsel wird jedoch zukünftig als „Plattform“ ausgebaut, die klar differenziert zwischen (1) allgemeinen, (2) fachspezifischen und (3) individuellen, d.h. nur im Dialog vermittelbaren Informationen zum Thema.

# Allgemein/Anonym

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

■ Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Clippings/Presse/News
- Fallstudien, (Fach-) Artikel,
- Links auf qualifizierte Websites (u.a. zu Fördermitteln)
- Hinweis auf Veranstaltungen, Messen, Workshops, Börsen, etc.
- Ausführungen/Berichte/Studien von Instituten
- Allgemeinverständliche Informationen zu diversen Verfahren der Unternehmensbewertung
- (Anonyme) Umfrage zur eigenen Situation und zum Thema Nachfolge (mit Ergebnis zur eigenen Position gegenüber allen anderen Teilnehmern)
- (Anonymisierte) Unternehmensnachfolger-Datenbank
- auf Anforderung Kontaktdetails akkreditierter Coaches



# (Fach-) Spezifisch

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

■ Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

Als Ergebnis der (anonymen) Umfrage erhält der Unternehmer auf Wunsch Hinweise auf weiterführende (fach-) spezifische Themen / Interessen, u.a. abhängig von:

- Unternehmensgröße/-branche, Mitarbeiteranzahl, Standort
- Erbfall, Familien-Nachfolger, OBO, MBO, MBI
- Organisationstruktur, Führungsebenen (fachlich, unternehm.)
- U-situation: Expansion, Sanierung, stabile Entwicklung
- Umsatzanteil der größten Kunden
- Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten
- Finanzierung: Bank, Mezza, EK, Buyout, Fördermittel
- Unternehmens-Wert /-Kaufpreis, Nettofinanzverbindlichkeiten
- Besitzgesellschaft, Gewerbeimmobilie, Pensionsansprüche,

# Individuell

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

■ Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Direkte Kontaktaufnahme/Dialog ist nur über akkreditierte Netzwerkpartner/Coaches möglich.
- (Nur) diese erhalten vertrauliche Informationen und verpflichten sich zur Unterstützung der Kontaktabwicklung zwischen Verkäufer und Unternehmensnachfolger.
- Coaches benötigen regelmäßig Referenzen von Unternehmern und Nachfolgern und zeichnen eine Selbstverpflichtung für die reine Vermittlung kein zusätzliches Honorar zu akzeptieren.
- Coaches verpflichten sich jedwede Vergütung immer ausschließlich von einem Vertragspartner (Käufer bzw. Verkäufer) zu erheben oder sie zumindest offen zu legen.
- Coaches organisieren auf Wunsch themenspezifische Unternehmertreffen (Qualität vor Quantität).
- Coaches ermöglichen auf Wunsch ein individuelles Matching mit potentiellen Unternehmensnachfolgern.

# Coaches

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

■ Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

Coaches werden aufgrund ihrer Affinität zum Thema „mittelständische Unternehmensnachfolge“ von Netzwerkpartnern empfohlen und aufgrund ihres professionellen Hintergrunds aus folgenden Bereichen ausgewählt:

- M&A Berater
- Personalberater / Executive Search
- Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer
- Interim Management Provider
- Unternehmensberater
- Finanzierung
- Business Angel

# Coaches

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

■ Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

- Coaches präsentieren sich unentgeltlich bei Stabwechsel, mit einer Kurzbeschreibung und einem Link zur eigenen Website.
- Coaches selektieren zur Unternehmensnachfolge geeignete MBI-Kandidaten und motivieren sie zur Veröffentlichung ihrer anonymisierten Profile bei Stabwechsel.
- Coaches sind Erstkontakt für den, an einem „ihrer“ Unternehmensnachfolger interessierten, Firmenverkäufer.
- Coaches sorgen für die Unterzeichnung eines erfolgsabhängigen Standard-Vermittlungsvertrags zwischen Stabwechsel und dem Firmenverkäufer, vor Aufhebung der Anonymität des MBI.
- Coaches erhalten zwischen 50 % und 75 % der von Stabwechsel im Erfolgsfall vereinnahmten Vermittlungsgebühr.
- Coaches sind frei, für über die reine Vermittlung hinaus vereinbarte Dienstleistung, Honorarvergütungen von dem Unternehmensnachfolger oder dem Firmenverkäufer zu erlangen (z.B. Businessplan, Finanzierung, Due Diligence)

# U-Nachfolger

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

■ U-Nachfolger

Vorgehen

Potentielle Unternehmensnachfolger werden ausschließlich mittels eines akkreditierten Coaches mit ihrem anonymisierten Profil bei Stabwechsel präsentiert.

- Der Coach prüft die Qualifikation und die Aussagen der Unternehmensnachfolger auf Ihren Wahrheitsgehalt und stellt eine aussagekräftige, anonymisierte Präsentation der Kandidaten sicher.
- Stabwechsel schließt mit Unternehmensnachfolgern eine Vereinbarung zur Präsentation eines anonymen Profils.
- Unternehmensnachfolger entrichten Stabwechsel jährlich eine „Ernsthaftigkeitsgebühr“.

# Weiteres Vorgehen

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

■ Vorgehen

- Die Stabwechsel Website ist seit Februar 2011 online.
- Erste Coaches und diesen verbundene Unternehmensnachfolger / MBI-Kandidaten wurden vertraglich gewonnen.
- Weitere potentielle Coaches werden derzeit gezielt angesprochen.
- Parallel erfolgt die Ansprache von geeigneten Partnern zur Zusammenarbeit bei der Publizierung der Website.
- Gleichzeitig sollen diese Partner an der Fortentwicklung des Angebots und der Website zur „differenzierten Unternehmensnachfolge-Plattform“ mitwirken.

Ziele

Problematik

Konsequenz

Lösung

Allgemein

Spezifisch

Individuell

Coaches

U-Nachfolger

Vorgehen

# Unternehmensnachfolge

mit

**[www.stabwechsel.de](http://www.stabwechsel.de)**

Gerne stehen wir Ihnen für ein  
vertiefendes Gespräch zur Verfügung.

**[Ralf.Baumeister@motus-kapital.de](mailto:Ralf.Baumeister@motus-kapital.de)**

Tel.: 030 88 57 26 44 Fax: 030 88 57 26 45

Motus Mittelstandskapital GmbH, Rankestraße 5/6, 10789 Berlin