

Jenseits der Grenzen Käufer suchen

Der deutsche Mittelstand genießt bei ausländischen Investoren einen guten Ruf. Internationale Netzwerke und Expertise erleichtern die Suche nach einem geeigneten Nachfolger für das Unternehmen.

AUTOR



Udo Goetz,
Vorstand der axanta AG

Laut Institut für Mittelstandsforschung suchen in Deutschland bis 2014 jährlich rund 22.000 mittelständische Unternehmen zumeist aus Altersgründen einen Nachfolger. Mangels familieninterner Lösungsmöglichkeiten können über die Hälfte dieser Unternehmen nur eine externe Nachfolgeregelung realisieren. Die Nachfolgelösung sollte dabei nicht nur im Inland gesucht werden. Warum sollte nicht ein Unternehmen aus Frankfurt am Main einen Nachfolger aus dem nur 250 Kilometer entfernten Straßburg in Betracht ziehen? Berlin liegt weiter entfernt.

Geschäftskontakte nutzen

Viele mittelständische Unternehmen



Europa-Karte: Kaufinteressenten im Ausland in Betracht ziehen

in Deutschland haben intensive Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Kunden und Partnern. Selbst bei kleinen Firmen mit Umsätzen von weniger als einer Million Euro reichen die Handelsbeziehungen teilweise bis nach Übersee. Doch beim Thema Unternehmensnachfolge wird in der Regel

unbegreiflicherweise nur national gedacht. Denkbare Nachfolgen werden viel zu oft ausschließlich im direkten lokalen Umfeld gesucht und nicht immer gefunden. Doch wie erfolgversprechend ist die Suche nach einem Käufer für kleine und mittelgroße Unternehmen im Ausland?

Fotos: iStockphoto (1), Shutterstock (1)

Sicher, der gesamte Prozess der Unternehmensnachfolge ist kompliziert genug und ohne den passenden Unternehmensvermittler kaum zu meistern. Doch „Made in Germany“ genießt im Ausland ein ungebrochen hohes Ansehen und die Chancen auf eine erfolgreiche Vermittlung vergrößern sich naturgemäß, wenn der Kreis der Kaufinteressenten auch länderübergreifend ausgedehnt wird.

Französische Interessenten

Laut einer Studie der Unternehmensberatung Pricewaterhouse Coopers (PwC) sind Deutschland und Frankreich nicht nur wirtschaftlich eng miteinander verflochten, sondern auch bei Firmentransaktionen. So belegt Frankreich bei Firmenkäufen hinter den USA, Großbritannien, der Schweiz und den Niederlanden den fünften Platz bei der Übernahme von Unternehmen des deutschen Mittelstandes. Nach Ende der Rezession im Jahr 2010 stieg beispielsweise die Zahl von

Unternehmenskäufen französischer Firmen in Deutschland um 65 Prozent.

Strukturiertes Vorgehen

Demnach sind selbst Vermittlungen von kleinen deutschen Unternehmen ins Ausland möglich. Voraussetzung für das Gelingen einer internationalen Unternehmensvermittlung ist ein länderübergreifendes Netzwerk des M&A-Beraters. Das kann durch eine Mitgliedschaft in einem der weltweiten M&A-Netzwerke erfolgen oder durch direkte Partnerschaften mit Beratungsfirmen in den jeweiligen Ländern.

Entscheidend ist jedoch auch hier eine strukturierte Vorgehensweise. Denn nicht nur rechtlich und steuerlich sind die Anforderungen für eine internationale Vermittlung an den Berater hoch. Hat der Unternehmensvermittler jedoch eine ausreichende internationale Expertise, so steht einer länderübergreifenden Unternehmensnachfolge nichts im Wege.