

Unternehmensgründungen

Geprüft wird vor Ort

Das Gutachtersystem NTG basiert auf verschiedenen Fragemodulen.

Michael See,
NTG-Vermittlungsstelle

Häufig basiert das Geschäftsmodell eines neu zu gründenden Unternehmens auf Produkt- oder Prozessinnovationen, deren zukünftiger Erfolg nur schwer einschätzbar ist.

Um die Chancen und Risiken, die sich im Rahmen einer Finanzierung einer innovativen Unternehmensgründung ergeben, besser abschätzen zu können, wurde das Netzwerk für Markt und Technologiegutachten (NTG) im Auftrag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) zusammen mit einigen Sparkassen, Landesbanken und Beteiligungsgesellschaften entwickelt. Es wird bereits seit über 17 Jahren erfolgreich eingesetzt.

Die Grundlage des NTG bildet ein modulares Gutachtersystem, das ausschließlich vom Steinbeis-Transferzen-

trum Technologiebewertung und Innovationsberatung (TIB) in Mannheim angeboten wird.

Das Gutachtersystem basiert auf verschiedenen Fragemodulen, die je nach Bedarf des Auftraggebers flexibel kombiniert werden können.

Dementsprechend reicht die Spannweite der Gutachten von einer kurzen Einschätzung des Finanzierungsvorhabens bis hin zu einer sehr umfassenden Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalyse.

Für fast jedes Vorhaben gibt es Expertise

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, individuell abgestimmte Spezialgutachten, die Wertbestimmung von technischen Schutzrechten oder eine Plausibilisierung von Planungsdaten vornehmen zu lassen. Durch das große, ständig aktualisierte Gutachternetzwerk

mit zurzeit über 1700 Experten kann fast zu jedem Vorhaben eine fundierte Expertise schnell erstellt werden.

Die Erstellung eines NTG-Gutachtens läuft wie folgt: Mit Hilfe einer Finanzierung soll etwa ein Unternehmen gegründet werden, das mittels selbst entwickelter Anlagentechnik Rohstoffe aus Produktionsrückständen zurückgewinnt.

Einer der Experten des TIB bewertet die Vorhaben, überprüft den Innovationsgehalt der entwickelten Technik und das Marktpotenzial für das recycelte Material. Zusätzlich diskutiert der Gutachter kritische Punkte im Rahmen eines Vor-Ort-Termins mit den Gründern.

Auch Themen wie der Schutz der Innovation vor Nachahmung werden im Rahmen der Begutachtung untersucht.

Ausführlicher Beitrag unter sparkassenzeitung.de/beteiligungsgeschaef



Bevor einem Firmeninhaber das Wasser bis zum Hals steht, bieten Beteiligungsgesellschaften der Sparkassen einen Ausweg. Vorher wird allerdings das Potenzial des Unternehmens gründlich analysiert. Foto: dpa

Hier hat die familieninterne Nachfolge geklappt: Der Möbelhändler Robert Hesse übergab die Geschäfte an seinen Sohn, blieb aber in der Unternehmensführung.

Foto: dpa



Emotionen sind oft hinderlich

Nachfolgeregelung. Wenn die Tradition endet.

Jan Eiben, Bayern Consult

Die mittelständischen Unternehmen in Deutschland sind in der Regel inhabergeführt und im Besitz der Gründerfamilie. Mit dem Status des Unternehmers sind ein hohes soziales Prestige, Handlungs- und Gestaltungsfreiheit und auch ein gewisser gesellschaftlicher Einfluss verbunden.

Viele Unternehmer verfügen über eine außerordentlich hohe Identifikation mit ihrem Unternehmen, teilweise genießt es denselben emotionalen Stellenwert wie ein Familienmitglied. Da das Unternehmen regelmäßig den Namen des Gründers oder der Familie trägt, bildet es auch für die übrige Unternehmerfamilie einen Kristallisationspunkt.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass für viele Unternehmer eine Nachfolge innerhalb der Familie gewünscht ist. Umso schwerer wiegt es, wenn sich diese Wunschlösung aufgrund nicht vorhandener, nicht befähigter oder unwilliger Nachkommen nicht realisieren lässt und ein Verkauf des Unternehmens erfolgen muss.

Im Rahmen eines Verkaufs spielen emotionale Faktoren eine bedeutsame Rolle, die sol-

che Transaktionen mit besonderen Herausforderungen versehen. Denn spätestens bei der sogenannten Due Diligence treten Schwächen und Risiken des Unternehmens hervor. Diesetauswärtigen oder vermeintlichen Mängel bei den Verhandlungen kaufpreismindernd anzuführen, ist bei erster Betrachtung ein vollkommen übliches Vorgehen, das auch dem verkaufswilligen Unternehmer aus seiner Verhandlungserfahrung bekannt ist.

Allerdings stellt der Verkauf des eigenen Unternehmens einen emotionalen Ausnahmezustand für den Inhaber dar. Es endet eine Familientradition, womöglich verschwindet der Firmenname oder es droht sogar eine Verlagerung des Betriebs. Zugleich verliert der Inhaber seine bisherige Ausnahmestellung. Vom gefragten Ansprechpartner und einer geachteten Persönlichkeit im (über-)regionalen Umfeld, womöglich verbunden mit Ehrenämtern und Gremienzugehörigkeiten, droht nun der „Absturz“ vom Mittelständler zum Ruheständler.

Ausführlicher Beitrag unter sparkassenzeitung.de/beteiligungsgeschaef

Das Management übernimmt künftig das Firmenruder

SC-Kapitalbeteiligungsgesellschaft. Die Einbindung von Förderprogrammen schafft Vorteile für die Eigenkapitalfinanzierung.

Ivo Harzdorf

Die Regelung der Unternehmensnachfolge wird für viele Mittelständler die große Herausforderung der nächsten Jahre. Die aktuellen Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn gehen im Zeitraum 2014 bis 2018 davon aus, dass 135 000 Familienunternehmen zur Übergabe an die nächste Generation anstehen.

Im Vergleich zur letzten Schätzung des IfM aus dem Jahr 2010 entspricht dies einem Anstieg von 23 Prozent. Gleichzeitig zeigen Marktstudien eine Zunahme an familienexternen Nachfolgelösungen.

Aus dieser Marktkonstellation ergeben sich wachsende Geschäftspotenziale für das gemeinsame Kredit- und

Beteiligungsgeschäft der Sparkassen mit ihrer Kundschaft. Bereits seit 2005 unterstützen mehrere Sparkassen, die LBBW sowie der Freistaat Sachsen mit dem Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen (WMS) die Unternehmenskunden im Land bei Eigenkapital-Finanzierungslösungen.

Kooperationspartner mit langjähriger Erfahrung

Aufgrund des Erfolgs in den vergangenen Jahren wurde in 2012 ein weiterer Fonds, der WMS Plus, mit einem Volumen von 40 Millionen Euro aufgelegt. Die SC-Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkassen Chemnitz und Mittelsachsen bringt ihre über 15-jährige

Erfahrung in dem Geschäftsfeld in die Kooperation ein. Dies war ausschlaggebend, als bei der GETT Gerätetechnik in Treuen die Nachfolge zu regeln war. 20 Jahre nach Gründung war aus der „Garagenfirma“ ein 150-Mitarbeiter-Unternehmen geworden, das mit professionellen Dateneingabesystemen inzwischen einen Umsatz von 16 Millionen Euro erwirtschaftet.

Als der Firmengründer Tobias Möckel sich 2013 zur Ruhe setzen wollte, prüfte er sowohl eine Nachfolge durch das bestehende Management als auch unternehmensexterne Optionen.

Die SC-Kapital erarbeitete gemeinsam mit der Sparkasse Vogtland und unter Einbindung des WMS ein Finanzierungskonzept für das beste-

hende Management. Dieses überzeugte nicht nur Betriebsleiter Tino Pietzsch, den kaufmännischen Leiter Pierre Beer und den Leiter strategischer Einkauf Steve Möckel, sondern auch den Firmengründer.

Sparkassen-Engagement sichert Arbeitsplätze

Die Vorteile einer soliden und langfristigen Eigenkapitalfinanzierung in Verbindung mit einer kostengünstigen Einbindung des Förderprogramms ERP Kapital für Gründung und die aktive Begleitung durch die Hausbank erleichterten Tobias Möckel die Entscheidung.

Die Management-Buy-Out-Transaktion steht beispielhaft für das Engagement der

SC-Kapital und ihrer Gesellschaftersparkassen bei der nachhaltigen Sicherung des Unternehmensbestandes und der Arbeitsplätze in der Region.

So werden mehrere regionale Projekte unterstützt, wie das Zusatzsemester „Unternehmenszukunft Sachsen“ der TU Chemnitz oder die Aktivität der IHK Chemnitz als Moderator für Unternehmensnachfolge.

Diese zukunftsgerichtete Ausrichtung verspricht weitere Erfolgsgeschichten bei der Nachfolgeregelung und eine konsequente Ausnutzung der sich aus der Marktkonstellation ergebenden Geschäftspotenziale.

Der Autor ist Geschäftsführer der SC-Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Chemnitz.