

*PRESSEINFORMATION***Juniorchefs als Notnagel**

Unternehmer halten ihre Kinder oft nicht für geeignete Nachfolger. Trotzdem wird das Modell der familieninternen Firmenübergabe vielfach noch praktiziert. Das belegt eine Studie von TNS Emnid für die Deutsche Unternehmerbörse (DUB.de).



Trübe Aussichten: Obwohl oft Vertrauen fehlt, wird die Firma in die Hände der Kinder gelegt. Copyright: iStockphoto/DUB

Hamburg, 26. Oktober 2011 – Viele

Unternehmer haben erhebliche Zweifel an den Manager-Fähigkeiten des eigenen Nachwuchses. Dennoch wird ein Großteil von ihnen an dem althergebrachten Modell der Familiennachfolge festhalten und die Geschäfte in die Hände ihrer Kinder legen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von TNS Emnid für die Deutsche Unternehmerbörse (DUB.de). „Die

familieninterne Lösung ist in vielen Fällen Ausdruck des Scheiterns der externen Suche“, sagt Michael Grote, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmerbörse. Oft scheuten Unternehmer, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen und sich nach einem geeigneten Kandidaten umzusehen, so Grote.

TNS Emnid befragte 200 Inhaber und 121 Geschäftsführer von Unternehmen. Weniger als die Hälfte von ihnen (43 Prozent) halten die familieninterne Übergabe langfristig für die erfolgversprechendste Lösung. Bei den Unternehmen, die den Führungswechsel bereits geregelt haben, ist aber in 69 Prozent der Fälle die Übernahme der Firma durch Sohn oder Tochter geplant. Viele Unternehmensübergaben innerhalb der Familie werden also realisiert, ohne dass der Chef davon überzeugt ist. Zusätzlich sinkt das Vertrauen in den eigenen Nachwuchs mit der Größe des Unternehmens: Bei Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern glauben 51 Prozent der Befragten daran, dass die eigenen Kinder das Unternehmen erfolgreich weiterführen werden. Zum Vergleich die Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern: Hier halten nur noch knapp ein Drittel der Befragten (31 Prozent) künftige Chefs aus der eigenen Familie für die vielversprechendste Lösung.

Einen Mangel an Kandidaten für eine externe Unternehmensnachfolge gibt es nicht. Viele erfolgreiche Manager und finanzstarke Investoren suchen ein etabliertes Unternehmen, um sich selbstständig zu machen oder ihr Kapital nachhaltig zu investieren. Nur der Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer ist oft nicht einfach herzustellen. Hier kann die Deutsche Unternehmerbörse helfen. Mit dem Online-Marktplatz DUB.de bietet sie Verkäufern und Investoren eine Möglichkeit, sich schnell und umfassend über aktuelle Kaufgesuche, Verkaufsangebote und Unternehmensbeteiligungen zu informieren. „Die externe Nachfolgersuche scheitert oft daran, dass sie zu kompliziert ist“, sagt Grote. „DUB ist angetreten, das zu ändern.“ Über 12.500 Nutzer haben sich inzwischen auf der Online-Plattform registriert – da ließe sich doch ein kompetenter Chef für das Unternehmen finden.

Pressekontakt:

Deutsche Unternehmerbörse DUB.de GmbH

Thomas Burtschak
Schanzenstraße 70
20357 Hamburg
Tel.: (040) 468832-608
Fax: (040) 468832-669
E-Mail: dub@jdb.de

Über die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de GmbH:

Die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de GmbH ist ein unabhängiges Portal für Unternehmensbeteiligungen und -nachfolgen. Der neue Online-Marktplatz bringt Käufer und Verkäufer von Unternehmen zusammen und stellt durch automatisierte Suchfunktionen sicher, dass Käufer beziehungsweise Verkäufer laufend über alle passenden Angebote informiert werden. Für Käufer ist das Suchen auf dem Online-Marktplatz von DUB.de kostenlos. Verkäufer zahlen für ein Verkaufsinserat 59 Euro (inkl. MwSt.). Zudem erhält der Besucher wissenswerte Hintergrundinformationen und Expertenbeiträge zu allen relevanten Themen.