Königsdisziplin Restrukturierung: Werte steigern
Der Ausverkauf mittelständischer Unternehmen hat begonnen …

Der tiefe Fall namhafter Marken ist Gesprächsthema Nr. 1. Ebenso wie Übernahmen, die für mittelständische Unternehmen oft mit der Zerschlagung enden. Hier werden Vorstände und Geschäftsführer entlassen, dort ermittelt die Staatsanwaltschaft. Die Insolvenzen scheinen oft unausweichlich. Sind oder kommen in einer Krise ungeeignete Persönlichkeiten an Bord – in der Führung ebenso wie auf Investorenseite – dauert es meist nicht lange, und ein für den Unternehmer schmerzhaftes Protokoll des Scheiterns ist vorprogrammiert.

Immer mehr mittelständische Unternehmen stehen kurz vor dem AUS. Aus bekannten Gründen ist die Krise oftmals bereits seit vielen Jahren absehbar: Ungenügendes Management in Verbindung mit einer fehlenden klaren Steuerung durch die Eigentümer verursacht zunächst eine Strategiekrise, die das Unternehmen in eine Ertragskrise und schließlich in eine massive Liquiditätskrise geraten lässt. Die Gründer oder Gesellschafter, oftmals bereits in der 2. Generation, wollen und können so nicht weitermachen. Eine Nachfolge stünde in 3 - 5 Jahren sowieso an – vorausgesetzt das Unternehmen ist bis dahin überhaupt noch am Markt. Der Eigentümerwechsel hat längst begonnen. Dass es auch anders geht, weiß Norbert Markut (www.norbertmarkut.de), der seit mehr als 10 Jahren Organisationen in Restrukturierungsprozessen unterstützt: „Unternehmen aus Krisensituationen herauszuführen und langfristig erfolgreich neu aufzustellen, ist kein Hexenwerk“, stellt der Wirtschaftsingenieur und selbst mittelständischer Unternehmer in der Zusammenarbeit mit Klienten immer wieder fest. „Gerade die Unternehmensnachfolge, die in vielen Unternehmen in den kommenden Jahren nicht gelöst ist und ansteht, wird oftmals über Sondersituationen geregelt werden müssen.“
Kurz bevor die Lichter ausgehen und die Schulden den oder die Unternehmer erdrücken, haben diese die Möglichkeit, durch eine strategische Begleitung mit einem blauen Auge davonzukommen. Norbert Markut: „Wichtig ist es, die beteiligten Menschen erst einmal gemeinsam an einen Tisch zu bekommen und offen über alle Möglichkeiten zu diskutieren. Voraussetzung dafür ist, dem Unternehmer die wirkliche Lage glasklar zu verdeutlichen, denn nur, wenn dieser erkennt, dass der gefühlte Wert meistens nicht mit der Realität übereinstimmt, oder gar die Insolvenz abzusehen ist, ist er vielleicht bereit, über noch mögliche Alternativen nachzudenken.“ Diese Alternative könnte z. B. auch der Verkauf sein, wenn interessierte Investoren gefunden werden. „Unser erklärtes Ziel als umsetzungsstarke Berater und Unternehmer ist es, Unternehmen zu sanieren und nicht zu liquidieren“, bestätigt Norbert Markut auch im Namen seines Experten-Netzwerkes. „Manchmal sind Werte da, die nur gehoben werden müssen, damit das Unternehmen wie Phönix

aus der Asche neu geboren werden kann. In dieser entscheidenden Phase wollen wir keine Abhängigkeit von Banken, sodass wir lieber auf bekannte Unternehmer und Investoren zurückgreifen, die auf der einen Seite nach chancenreichen Investitionsmöglichkeiten Ausschau halten, auf der anderen Seite aber auch den Geist des Unternehmertums verstehen." Die aktuellen Mergers & Acquisitions Zahlen sprechen für sich: Nach eher schwachen Jahren mit wenigen Transaktionen wird es zukünftig eine Aufholjagd geben.
Rückläufige Zahlen, schlechte Wirtschaftsprognosen, Unsicherheiten durch steigende Risiken – immer mehr mittelständische Unternehmen fühlen sich in der globalisierten Welt „stand alone". Auf der anderen Seite ist das Know-how in Sachen Innovation und Entwicklung in produzierenden und technologieorientierten Unternehmen (Made in Germany oder German Engineering) weltweit sehr gefragt. Der deutsche Mittelstand ist international en vogue, sodass immer mehr nationale und internationale Investoren auf der Suche nach steigerungsfähigen Unternehmen in „Special Situations" mit Potenzial sind. Hierbei ist der frühzeitige und vertrauensvolle Kontakt zu den richtigen Unternehmern und Führungskräften sowie zu Beratern und Investoren von entscheidender Bedeutung. „Die Königsdisziplin wertsteigernde Restrukturierung impliziert ein tiefes Know-how", weiß Norbert Markut. „Ob Sondersituation, Krise, Restrukturierung, Unternehmensnachfolge oder Unternehmenskauf/-verkauf – Ziel muss der Erhalt sowie die deutliche Wertsteigerung sein." www.norbertmarkut.de

4.345 Zeichen mit Leerzeichen

Abdruck honorarfrei
Belege bitte an:
MM-PR
Postfach 6 26
95606 Marktredwitz
Tel.: 09231/96370
Fax: 09231/63645
info@mm-pr.de
www.mm-pr.de