



## **Firmenkauf - Startchance für externe Unternehmensnachfolger**

*Selbständigkeit als Berufsperspektive für unternehmerisch denkende Führungskräfte*

Das eigene Unternehmen zu führen, ist für viele Menschen ein großes berufliches Ziel. Eine Neugründung wäre sicherlich der Weg, der die meisten Gestaltungsmöglichkeiten für den angehenden Unternehmer bereithält - sind doch alle Strukturen noch offen und das persönliche Einsatzfeld frei gestaltbar. Einfach ist es jedoch nicht, von Null an mit dem Aufbau des eigenen Betriebes zu beginnen. Außerdem benötigt es recht viel Zeit, bis das Unternehmen so fest am Markt etabliert ist, dass es zufriedenstellende Erträge erwirtschaftet. Somit ist der Start in die berufliche Selbständigkeit mittels Neugründung ein recht risikobehaftetes und langwieriges Unterfangen.

Allerdings gibt es interessante Alternativen zur Neugründung. Zu nennen ist in erster Linie der Firmenkauf. D.h. der Unternehmer in spe übernimmt einen bestehenden Betrieb von seinem bisherigen Inhaber, den er nach der Übertragung in Eigenregie weiterführt. Ein solcher Firmenkauf erfolgt in der Regel im Rahmen der externen Unternehmensnachfolge. Doch eines ist gewiss: gleich, ob die Entscheidung zugunsten der Neugründung oder des Firmenkaufs fällt - zur Vorbereitung dieses bedeutenden beruflichen Schrittes ist ein solides Geschäftskonzept ( <http://www.ub-aj.de/business-plan.html> ) erforderlich. Je höher der Fremdkapitalbedarf zur Realisierung des Vorhabens ausfällt, desto größeres Gewicht erhält das Geschäftskonzept. Denn es unterstützt maßgeblich die Gewinnung von Kapitalgebern.

Hat sich der angehende Unternehmer für den Firmenkauf entschieden, so ist zunächst einige Recherchearbeit zu leisten. Denn es gilt, unter den zum Verkauf stehenden Firmen die Spreu vom Weizen zu trennen. Auch wenn es einiges an Zeit und Mühe kostet - die Aussicht auf einen gelungenen Firmenkauf/ die externe Unternehmensnachfolge ( <http://www.ub-aj.de/unternehmenskauf-finanzierung.html> ) sind gut, da es in Deutschland viele kleinen und mittelständischen Betrieben gibt, die keinen Firmennachfolger aus dem Kreise der eigenen Familie stellen können. So lassen sich immer wieder Unternehmen finden, welche bereits seit Jahrzehnten fest in ihrem Markt etabliert und ertragsstark sind. In diesen Fällen ist der Einstieg für einen Firmenkäufer meist besonders attraktiv.

Der Vorteil des Firmenkaufs liegt zweifellos darin, dass der Erwerber auf einer stabilen Unternehmensbasis aufbauen kann und sich die finanzielle Leistungsfähigkeit des Betriebes gut eingeschätzen lässt. Schwieriger gestaltet es sich aber, wenn es um die Finanzierung für den Firmenkauf geht. Denn diese stellt für den Erwerber oft die größte Hürde dar, weil der überwiegende Teil des Kaufpreises nur mit Hilfe von Fremdkapital zu finanzieren ist. Gerade dieser Punkt sollte im Geschäftskonzept plausibel gelöst werden. Eine in der Praxis bewährte Lösung liegt in der Kombination mehrerer Finanzierungsinstrumente. So kommt neben dem klassischen Bankdarlehen auch Mezzaninekapital oder eine Verkäuferdarlehen des bisherigen Firmeninhabers in Betracht.

## **Pressekontakt**

Unternehmer-Beratung

Herr Andreas Junge  
Bröhmkenweg 3  
45136 Essen

[ub-aj.de/](http://ub-aj.de/)  
[info@ub-aj.de](mailto:info@ub-aj.de)

## **Firmenkontakt**

Unternehmer-Beratung

Herr Andreas Junge  
Bröhmkenweg 3  
45136 Essen

[ub-aj.de/](http://ub-aj.de/)  
[info@ub-aj.de](mailto:info@ub-aj.de)

Die Unternehmer-Beratung unterstützt etablierte Unternehmen, Firmennachfolger und Existenzgründer bei der Finanzierung ihrer geschäftlichen Vorhaben. In diesem Rahmen erstellen wir Geschäftskonzepte, die Banken, Investoren und öffentliche Förderstellen überzeugen. Darüber hinaus stellen wir Kontakte zu potentiellen Kapitalgebern her und begleiten die Finanzierungsverhandlungen.