

Start in das Jahr der Unternehmensnachfolge: Walther Management ermöglicht Nachfolgen durch Unternehmensverkäufe

München, den 31.01.2018 – Walther Management ermöglicht Unternehmensnachfolgen durch Unternehmensverkäufe - immer dann, wenn eine externe Lösung gesucht werden muss, da innerhalb der Familie kein geeigneter Kandidat zur Verfügung steht.

Von den im Freistaat Bayern aktiven rund 580.000 Familienunternehmen stehen im Zeitraum 2017-2021 rund 29.400 wirtschaftlich ausreichend rentable und damit attraktive Unternehmen mit etwa 505.000 Arbeitsplätzen zur Übernahme an; so aktuelle Zahlen des Bayerischen Wirtschaftsministeriums. Für die Zukunft wird in Bayern aber auch in ganz Deutschland eine noch weitaus höhere Zahl von zu übergebenden Unternehmen erwartet. Doch laut dem DIHK-Nachfolgereport finden vier von zehn Unternehmen keinen passenden Interessenten. Das Bayerische Wirtschaftsministerium hat daher für das Jahr 2018 mit dem Bayerischen Industrie- und Handelskammertag sowie der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern die **Offensive „Unternehmensnachfolge.Bayern“** ins Leben gerufen. Damit soll die zentrale Bedeutung des Themas Unternehmensnachfolge im Bewusstsein der Betroffenen und in der Öffentlichkeit verankert werden.

Mark Walther, geschäftsführender Partner von Walther Management, erläutert: „Im Mittelstand ist das Thema Nachfolge von kritischer Bedeutung. Die Zahl der angebotenen Unternehmen steigt, die der möglichen Nachfolger sowohl innerhalb als auch außerhalb der Familie sinkt. Schon jetzt wird gemäß den Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung nach Ausscheiden des geschäftsführenden Inhabers die Hälfte der Unternehmen nicht innerhalb der Familie weitergeführt. Als Spezialist für Unternehmensverkäufe können wir wesentlich dazu beitragen, die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs deutlich zu erhöhen und die Interessen aller Beteiligten in Einklang zu bringen.“

Auf Basis der Erfahrung von über 100 erfolgreichen Unternehmensverkäufen erreicht Walther Management eine Abschlussquote von über 80%, wobei im Marktdurchschnitt über die Hälfte der Unternehmensverkäufe nicht erfolgreich abgeschlossen wird. Die wichtigsten Voraussetzungen für die erfolgreiche Übergabe des Lebenswerks sind die persönliche Übergabebereitschaft sowie eine realistische Vorstellung über den Verkaufspreis. Gerade wenn dieser noch zu niedrig ist, gilt es in einer Vorbereitungsphase das Unternehmen „fit für den Verkauf“ zu machen. Dazu gehört, Strukturen zu vereinfachen, Ertrag steigernde Potenziale auszubauen und sich von ertragslosen Bereichen zu trennen. Käufer sind in den meisten Fällen strategische Investoren, die Standort und Mitarbeiter des gekauften Unternehmens weitestgehend behalten.

Über Walther Management:

Walther Management GmbH ist eine international agierende Unternehmensberatung, die die Herausforderungen von mittelständischen Unternehmern und Unternehmen nachhaltig löst. Bisher hat das Partner-Team 102 Unternehmensverkäufe, 19 Unternehmenszukaufe sowie über 140 Projekte in der Unternehmensentwicklung erfolgreich abgeschlossen.

Pressekontakt:

Walther Management GmbH

Frau Karin Olliges

Tel.: +49 89 413139-07

olliges@walther-management.com

www.walther-management.com