

Gelungene Unternehmensnachfolge der Sander GmbH

VSU AG UnternehmensBörse Saar-Pfalz und Sander-Meetech GmbH ziehen positive Bilanz

„Ich konnte durch Herrn Jungblut mein Lebenswerk in einer schwierigen Zeit in ordentliche Hände übergeben und ich bin davon überzeugt, dass der Käufer, Herr Dick, die Gesellschaft positiv weiterentwickeln wird“, berichtet der Unternehmensverkäufer, Jürgen Sander, von der Sander GmbH. Herr Sander stand mit seinen Mitarbeitern am Ende seiner unternehmerischen Laufbahn vor dem Problem der Unternehmensnachfolge. Er ist einer von ca. 900 saarländischen Unternehmern, die dieses Problem 2004 lösen müssen. Bundesweit stehen jährlich ca. 71.000 Unternehmen mit ca. 907.000 Beschäftigten zur Übergabe. Da Sander zu den wenigen Unternehmensverkäufern gehört, die im Nachhinein von einer sehr gelungenen Übergabe sprechen können, ist die Darstellung seiner Vorgehensweise umso interessanter. Wenn man bedenkt, dass man relativ selten von erfolgreichen Unternehmensübergaben in den Medien erfährt, stellt sich die Frage: Wie lösen die Unternehmer diese, meist einmalige aber wirtschaftlich doch sehr bedeutende Fragestellung? Wirtschaftsminister Dr. Hanspeter Georgi wollte diese interes-



Jürgen Sander, Frank Jungblut, Ernst Dick (v.l.n.r.)

Foto: VSU AG

Rücksprache mit seinem Steuerberater, Herrn Harald Kuntz von der W+ST Steuerberatungsgesellschaft in Saarbrücken hatte der Unternehmensverkäufer der VSU AG den Auftrag zur Unternehmensvermittlung und zur Projektleitung erteilt. Frank Jungblut fand nach einer Potenzialanalyse der letzten Jahresabschlüsse und des operativen Geschäftes die ordentliche Geschäftsführung und die Ertragskraft der Sander GmbH bestätigt, nahm den Auftrag an und konnte umgehend Ernst Dick von der Meetech GmbH aus St. Ingbert für das Projekt begeistern. Dick wurde in der Datenbank bei der Unternehmensbörse Saar-Pfalz schon seit drei Jahren als potenzieller Interessent mit entsprechendem Suchprofil geführt. Nach Sicherstellung der Verschwiegenheit des Interessenten konnten die Verhandlungen in den festgelegten Zeitfenstern für die Prüfungen aus den Bereichen Recht, Finanzen und Steuern abgeschlossen werden.

Alle Berater hatten ein gemeinsames Ziel

Nur mit der einheitlichen Zielvorgabe, also dem Unternehmensverkauf zur Zufriedenstellung aller Parteien kann ein solches Projekt zum Erfolg geführt werden. Parteien sind hierbei nicht nur der Verkäufer und der Käufer, sondern auch die Mitarbeiter, Lieferanten, Vermieter, die finanzierende Bank u.v.m. An der Fülle der unterschiedlichen Interessen und an der Einmaligkeit eines solchen Vorhabens für die Beteiligten kann man die Notwendigkeit eines Projektverantwortlichen ableiten. Alle Verhandlungen wurden nur gemeinsam geführt. Alle Parteien hatten immer den gleichen und aktuellen Informationsstand – dies ist ein Grundsatz bei Jungblut. „Es ist nicht immer einfach,

den Konsens herzustellen, oft scheitern die Verhandlungen an der mangelnden Einsicht der Parteien samt Beraterstab und außerdem vergessen viele Verhandlungspartner auch die Zeit nach der Übergabe“, so der Unternehmensvermittler. Bei Sander-Meetech konnten folgende Berater die Verhandlungspartner überzeugen: Finanzierung: Josef Schumacher (Volksbank Dudweiler),

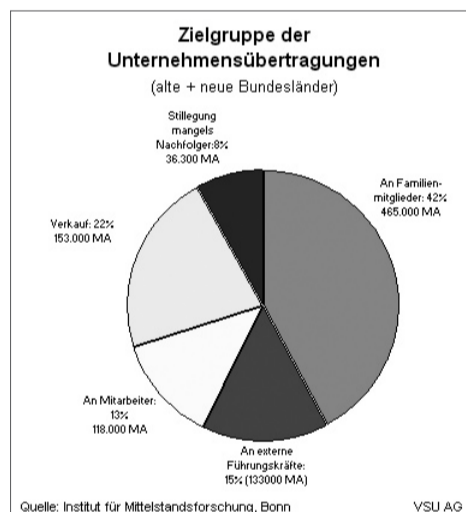
Plus Card Service und die Saarenergie in Saarbrücken.

Sander-Meetech: Alle Experten an Bord

Durch die Übernahme werden zehn Arbeitsplätze gesichert und eine höhere Durchdringung im Markt der schlüsselfertigen Projektierung von Büro- und Objekteinrichtungen erreicht. So werden die Kunden der Sander GmbH mit zusätzlichen innovativen Produkten der Meetech GmbH – wie Licht, Klima, Akustik, und Sonnenschutz – umfassender beraten. Die komplette Büroeinheit wird aus einer Hand projektiert und realisiert. Andererseits werden die Meetech-Kunden von der langjährigen Erfahrung der Sander Mitarbeiter aus der Planung von Büro- und Objekteinrichtungen profitieren. Durch seine jahrelange Erfahrung in der Projektierung und Ausführung von Call-Centern konnte Dick den Hauptlieferanten der Sander GmbH, die ceka Büromöbelwerke in Alsfeld, die Sander seit 45 Jahren beliefert, als Partner für das neue bundesweite Kompetenzzentrum für Call-Center im Saarland gewinnen.

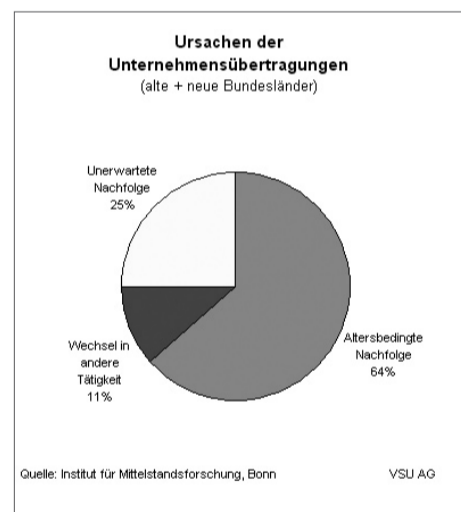
Altersbedingte Nachfolge und Basel II

Der größte Anteil (45.000 Unternehmen mit ca. 573.000 Beschäftigten) der Unternehmensübergaben erfolgt aus Altersgründen. Die zweitgrößte Gruppe (18.000 Unternehmen mit 226.000 Beschäftigten) stellt die unerwartete Nachfolge durch z.B. Krankheit oder Unfall dar. Die rechtzeitige Regelung der Unternehmensnachfolge ist heute umso wichtiger geworden, weil dieses Kriterium beim Rating für Basel II einen sehr hohen Stellenwert hat. Der Unternehmer sollte sich ab seinem 55-ten Lebensjahr aktiv mit diesem Thema auseinandersetzen, so dass eine Übergabe ab 60 an geeignete Nachfolger möglich wird. Je nach Komplexität und Branche des zu verkaufenden Unternehmens kann man von 0,5 bis 3 Jahren Projektdauer ausgehen, gibt Frank Jungblut an. Der Unternehmer sollte also rechtzeitig agieren, bevor er nur noch unter dem Druck seiner Hausbank reagieren kann.



sante Frage auch geklärt wissen und übernahm nach Übergabe der Geschäfte im September spontan die Schirmherrschaft für die Veranstaltung „Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten“, die am 30.09.2004 in den Räumen der neuen Sander-Meetech GmbH stattfand. Als Organisatoren durften Frank Jungblut von der VSU AG, UnternehmensBörse Saar-Pfalz und Ludwig Hoffmann vom Arbeitskreis für Wirtschaft (akw) 145 Gäste begrüßen.

Unternehmensverkauf ist Chefsache
„Den Unternehmensverkauf habe ich zur Chefsache gemacht“, gibt Sander an. Nach eingehender Information und nach



Steuern/Recht: Harald Kuntz/Michael Cullmann (W+ST). Die Prüfungsarbeiten und die Verhandlungen konnten auf Grund der ordentlichen Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern der VSU AG binnen fünf Monaten erfolgreich abgeschlossen werden.

Sander Büroausstattungen seit 1948

Die Sander GmbH beschäftigte sich seit 56 Jahren mit dem Vertrieb von Büro- und Objekteinrichtungen sowie Lagersystemen. Auf ca. 1.200 m² werden in der Koßmannstraße in Saarbrücken die Produkte ausgestellt. Zuletzt wurden acht Mitarbeiter beschäftigt, die mit Hilfe von CAD-Arbeitsplätzen die individuellen Wünsche der Kunden geplant und ausgeführt hatten. Die Mitarbeiter sind alle vom Fach und langjährig bei Sander angestellt.

Meetech: Call-Center schlüsselfertig
Die Meetech GmbH ist im Bereich der schlüsselfertigen Call-Center, Kraftwerkswarten und Netzleitstellen tätig. Dipl.-Ing. Ernst Dick hatte als geschäftsführender Gesellschafter das Unternehmen vor acht Jahren gegründet. Zu den Referenzobjekten der Meetech GmbH gehören u.a. das Call-Center der Sparda-Bank in St. Ingbert, das Call-Center der



**Büro- u. Objekteinrichtungen
Call-Center schlüsselfertig
Warten und Netzleitstellen
Sonnen- und Blendschutz
Planung und Montage**

**Koßmannstraße 35
66119 Saarbrücken**

Telefon (06 81) 9 85 54-0 · Telefax (06 81) 9 85 54-50

E-Mail: info@sander-meetech.de · Internet: www.sander-meetech.de

VSUS
UnternehmensBörse Saar-Pfalz

VSU AG
UnternehmensBörse Saar-Pfalz
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frank Jungblut
Jägerstr. 31, 66839 Schmelz

Tel.: 06887 - 99 0 89
Fax: 06887 - 99 0 87
i-net: www.VSU-AG.de
Mail: jungblut@www.VSU-AG.de

Büros in den Regionen:
Darmstadt, Duisburg, Hamburg,
Leipzig, München, Saarbrücken,
Stuttgart