

# IN GUTE HÄNDE ABZUGEBEN

Text Karin Bünnagel | Foto Siegfried Dammrath

**Wenn es für den Unternehmer aus Altersgründen Zeit wird aufzuhören, möchten viele, dass ihr Lebenswerk dennoch fortbesteht. starkpartners consulting hat sich darauf spezialisiert, eine passende Nachfolge zu finden, die auch das unternehmerische Vermächtnis sicherstellt.**

An wen kann ich mein Unternehmen mit gutem Gewissen übergeben, und wie finde ich überhaupt einen geeigneten Nachfolger? Mittelständische Unternehmer schauen in der Regel nicht nur auf die monetäre Seite bei der Nachfolgeregelung. Ihnen liegt vor allem die Zukunft ihrer Mitarbeiter am Herzen. Das weiß auch Thorsten Stark, Gründer und Geschäftsführer von starkpartners consulting mit Sitz in Meerbusch bei Düsseldorf. „Wir verstehen das sehr gut. Einem Unternehmer geht es darum, was er hinterlassen möchte und wie sein Unternehmen nach seiner aktiven Zeit wahrgenommen wird“, sagt er. „In dieser Hinsicht agieren Unternehmer anders als angestellte Geschäftsführer.“ starkpartners hat sich auf technologisch ausgerichtete, mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Elektronik und Robotik spezialisiert. Das Kerngeschäft liegt bei strategischen Nachfolgeregelungen, aber auch Investorenlösungen und Restrukturierungen zählen mittlerweile ebenfalls zu den Kernkompetenzen der Gesellschaft.

## Das Vermächtnis sichern

Um die breite Interessenlage eines Unternehmers zu verstehen und bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger zu berücksichtigen, läuft das Projektmanagement von Stark mehrgleisig. „Bei der Suche liegt unser Fokus nicht ausschließlich auf der Bilanzierung und der Liquidität. Vielmehr fragen wir darüber hinaus nach den jeweiligen Wunschvorstellungen für eine Nachfolgeregelung“, beschreibt Stark das Vorgehen. Ein



Thorsten Stark (2.v.r.) ist Gründer und Geschäftsführer von starkpartners consulting

Unternehmer, der sein mittelständisches Unternehmen jahrzehntelang erfolgreich geführt hat, wird sich mit Sicherheit nicht für jemanden entscheiden, der sofort alles auf den Kopf stellen will. „Auch Investoren, die die reine Optimierung der Kennzahlen im Blick haben, haben selten eine Chance, sobald der Unternehmer davon Kenntnis hat“, berichtet Stark aus seiner jahrelangen Erfahrung. Im Vordergrund steht der Wunsch, dass das eigene Lebenswerk zumindest für einen bestimmten Zeitraum fortbesteht. Eine Integration in einen Konzern ist daher ebenfalls nicht gern gesehen. „Dann ist der Name weg, und das Unternehmen verliert seine Identität.“

## Gut aufgestellt

Pro Jahr werden bei starkpartners im Durchschnitt 20 bis 25 Projekte zur Unternehmensnachfolge durchgeführt. Mit einem hochmodernen und eigens entwickelten Projektmanagementsystem, kann das 20-köpfige Team sinnvolle Lösungen erarbeiten. Und pro Projekt werden zwischen 200 und 500 Kontakte recherchiert, gemeinsam mit dem Unternehmer selektiert und folglich angespro-

chen. „Wir haben ein erprobtes Researcheteam, und in den 20 Jahren unseres Bestehens haben wir einen großen Fundus an nationalen und internationalen Kontakten aufbauen können“, sagt Stark. Da kommt mit der Zeit ein bemerkenswerter und belastbarer Fundus zustande. Die Recherche läuft hingegen unter dem Radar – denn nach außen und innen soll im Unternehmen in der Regel nicht bekannt werden, dass eine Nachfolgeregelung angestrebt wird. „Es soll weder bei Kooperationspartnern noch bei den Mitarbeitern Unruhe entstehen“, erklärt Stark. Schließlich soll ohne Aufregung, Bedenken und Unsicherheit das Lebenswerk in gute Hände übergeben und erfolgreich weitergeführt werden. //

**starkpartners**

**starkpartners consulting GmbH**

Hauptstraße 92  
40668 Meerbusch  
Telefon: 02150 7058-210  
Telefax: 02150 7058-200  
office@starkpartners.de  
starkpartners.de