

Internationalisierung

Digitalisierung

Energiewende

Finanzen

Hartmut Rosowski | DNHK

## Grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge

**Bei der Suche nach einem Nachfolger, sollte man einen Blick zu den niederländischen Nachbarn wagen.**

21. 04. 2021

# Grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge

**Bei der Suche nach einem Nachfolger, sollte man einen Blick zu den niederländischen Nachbarn wagen.**

Exportweltmeister – das ist ein Titel, den die deutsche Wirtschaft mit Stolz trägt. Und das vor allem aufgrund des Mittelstands. [Weit über 90 Prozent der deutschen Exporteure sind laut dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn kleine und mittelständische Unternehmen \(KMU\).](#)

Die Unternehmensstrategie international aufzustellen und Kunden im Ausland zu beliefern, gehört für viele KMU also längst zum Geschäftsalltag. Nur beim Thema Nachfolge denken viele Firmenchefs noch immer ausschließlich in den eigenen Landesgrenzen – und lassen so viele Chancen ungenutzt liegen.

## **Unternehmensnachfolge: Die Top 3- Gründe für den Blick über den Tellerrand**

### 1. Die Erfolgsaussichten steigen

Wer international nach einem Nachfolger sucht, erreicht eine größere Anzahl Interessenten. Dadurch steigt die Chance, einen strategischen Partner zu finden, der das Unternehmen weiterführt und die Arbeitsplätze erhält.

### 2. Das Unternehmen wird attraktiver

Vergrößert sich der Pool der Interessenten, erhöht sich auch die Chance, die eigene Preisvorstellung durchzusetzen oder sogar zu übertreffen.

### 3. Die Wettbewerbsfähigkeit steigt

Durch eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge erschließt sich dem Unternehmen aus dem Stand ein neuer Markt. Das verbessert die strategische Position und mit ihr die Unternehmenszukunft.

Für eine deutsch-niederländischen Unternehmensnachfolge gilt dies natürlich umso mehr, schließlich sind beide Länder geographisch, kulturell und wirtschaftlich eng verbunden.

## **Warum Sie Ihren Nachfolger in den Niederlanden finden?**

Der wichtigste Grund: Das Interesse ist groß. Deutschland ist seit Jahrzehnten der wichtigste Handelspartner für Unternehmer im Nachbarland. Eine gute Position auf dem deutschen Markt ist daher traditionell begehrt und gewinnt in Zeiten des Brexit noch an Bedeutung.

Die Übernahme eines deutschen Unternehmens ist für strategische Investoren aus den Niederlanden dabei eine attraktive Option. Denn sie können direkt von erfolgreichen Kunden- und Lieferantenbeziehungen im Wunschmarkt profitieren – genauso wie von der Marktcompetenz der Mitarbeiter. Dies gilt natürlich genauso umgekehrt: Deutsche Unternehmer, die in den Niederlanden Fuß fassen wollen, sichern sich mit der Übernahme eines geeigneten Kandidaten direkt aus dem Stand eine gute Ausgangsposition im neuen Markt.

---

<sup>1</sup> Hartmut Rosowski ist Manager Strategische Zusammenarbeit der [Deutsch-Niederländischen Handelskammer](#) und leitet deren Repräsentanz in Düsseldorf. Er berät deutsche und niederländische Unternehmen bei der grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolge sowie beim Markteintritt im Nachbarland.

Sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland gibt es viele KMU-Chefs aus der Babyboom-Generation, die keine Nachfolge innerhalb der Familie oder der Belegschaft haben. Deshalb gibt es in beiden Ländern viele interessante Firmen, die für eine Nachfolge durch Übernahme oder Beteiligung in Frage kommen.

Genauso wie in Deutschland ist die niederländische Wirtschaft mittelständisch geprägt. [99 Prozent der Unternehmen in beiden Ländern zählen zu den KMU und beschäftigen über 60 Prozent der Erwerbstätigen.](#)

Und nicht zuletzt spricht auch die kulturelle Nähe dafür, dass eine deutsch-niederländische Unternehmensnachfolge Erfolgsgeschichte schreibt. Wer einen Nachfolger sucht, möchte sein Unternehmen schließlich in die Hände eines verlässlichen Investors und Unternehmers legen, der Betrieb und Mitarbeiter versteht und in die Zukunft führen kann.

### **Reshoring macht grenzüberschreitende Übernahmen noch interessanter**

Die Produktion aus Übersee zurück nach Europa zu holen, ist bereits seit einigen Jahren ein Trend. Durch Corona hat er zusätzlichen Schub bekommen. Denn die Pandemie hat vor Augen geführt, wie schnell auch langjährig etablierte Lieferketten zusammenbrechen können. Auch beim Reshoring empfiehlt es sich, eine grenzüberschreitende Firmenübernahme zu prüfen. Der größte Vorteil: Der Käufer verfügt sofort über notwendige Produktionsressourcen. Darüber hinaus sichert er sich eventuell Zugang zu spezifischem Know-how oder innovativen Technologien im Nachbarland.

### **Sieben Tipps zum richtigen Vorgehen**

Wer mehr über internationale Nachfolgeprozesse erfahren will, stellt schnell fest, dass es nur wenig Informationsangebote gibt. Diese Tipps helfen Ihnen auf den richtigen Weg.

- ❖ Suchen Sie sich rechtzeitig einen verlässlichen Partner, der den deutschen und den niederländischen Markt gut kennt.
- ❖ Legen Sie gemeinsam Ihr Ziel fest und bestimmen Sie Ihre Position.
- ❖ Entwickeln Sie auf dieser Basis zusammen Ihre Strategie für die Unternehmensnachfolge.
- ❖ Erstellen Sie gemeinsam eine individuelle Marktrecherche.
- ❖ Suchen Sie sich Unterstützung bei der Identifizierung und Ansprache potenzieller Kaufinteressenten.
- ❖ Lassen Sie sich qualifizierte niederländische Rechtsanwälte und Steuerberater empfehlen.
- ❖ Gehen Sie nur mit fachmännischer Begleitung in Preisverhandlungen und zum Vertragsabschluss.

### **Fazit**

Eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge ist eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Der Verkäufer erhöht seine Chancen, einen geeigneten Nachfolger zu finden, der das Unternehmen verlässlich in die Zukunft führt. Der Käufer sichert sich einen erfolgreichen Markteinstieg über die vorhandenen Kunden- und Lieferantennetzwerke sowie die Mitarbeiter und ihre Marktkenntnisse.

Eine deutsch-niederländische Unternehmensnachfolge ist dabei übrigens keine Einbahnstraße: Sie funktioniert auch in die andere Richtung und könnte dabei helfen, ein anderes Problem deutscher Mittelständler zu lösen. Laut dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag findet fast die Hälfte der investitionsbereiten strategischen Käufer aus Deutschland nicht das richtige

Unternehmen im eigenen Land. Auch hier kann der Blick in die Niederlande hilfreich sein und kann darüber hinaus zur Internationalisierung des Unternehmens beitragen.