

Nachfolge sichern, Zukunft gestalten

Mit der richtigen Nachfolgelösung lassen sich ganz neue Perspektiven für Unternehmen eröffnen – Aber es kommt auf die passenden Partner an

Börsen-Zeitung, 2.7.2025
215.000 Unternehmer wollen in diesem Jahr ihre Firma an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin übergeben. Für die kommenden Jahre werden Hunderttausende weitere Unternehmensübergaben erwartet. Zugleich stehen die meisten Mittelständler vor riesigen Transformationsaufgaben: Prozesse müssen digitalisiert, Geschäftsmodelle modernisiert, Produktionen dekarbonisiert werden. Und das in Zeiten von Fachkräftemangel, zollpolitischen Unsicherheiten und einer schwachen Konjunktur.

Damit in diesem Umfeld eine erfolgreiche Nachfolge gelingen kann, braucht es eine umfassende Lösung, die dem Unternehmen eine Perspektive gibt. Volks- und Raiffeisenbanken entwickeln daher gemeinsam mit VR Equitypartner (VREP) immer häufiger Konzepte, die nicht nur Fremd- und Eigenkapitalmittel umfassen, sondern auch operativ und strategisch weiterhelfen.

Gemeinsame Lösung

Votronic ist ein Beispiel dafür, wie dieses Zusammenspiel zu einer erfolgreichen Nachfolge führt, die das Unternehmen für

die Zukunft stärkt. Ende 2017 hatten die beiden Gründer des auf Elektronik für Reisemobile, Caravans und Einsatzfahrzeuge spezialisierten Mittelständlers nach einer Nachfolgelösung gesucht. Es gab auch zwei Interessenten aus dem Management, doch fehlte ihnen das notwendige Eigenkapital für einen Kauf.



Foto: Torsten Silz

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
von
VR Equitypartner

Hier wusste die örtliche Volksbank zu helfen: Sie stellte den Kontakt zur Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner her, die Eigenkapital und strategisches Know-how zur Verfügung stellte. Mit mehr als fünf Jahrzehnten Erfahrung weiß man

dort sehr genau, auf was es bei einer Nachfolgeregelung ankommt. Die Volksbank beteiligte sich nicht nur an der Akquisitionsfinanzierung, sondern ist heute auch die Hausbank von Votronic.

Seit Anfang dieses Jahres sind die beiden früheren Angestellten Alleingesellschafter, VREP hat ihre Anteile an sie veräußert. Die gemeinsamen Jahre wurden genutzt, Votronic trotz großer Herausforderungen während und nach der Coronapandemie weiterzuentwickeln. Bis Ende 2022 hatte das Unternehmen den Umsatz gegenüber 2017 deutlich gesteigert.

Solide Finanzierung im Fokus

Auch die anschließenden Nachfrageschwankungen überstand Votronic dank seiner Ertragskraft und konservativen Finanzierungsstruktur gut. VREP hatte von Anfang an auf ein zeitnahes, professionelles Finanzreporting und solide Finanzierung geachtet.

Auch die Mittelständler Heizungsdiscount24, HERO Textil oder Schmidt & Bartl haben gemeinsam mit Genossenschaftsbanken und VREP erfolgreiche Nachfolgen umgesetzt. Neben Erfahrung und einer umfassenden Lösung spielt auch

Vertrauen eine wichtige Rolle in diesen Situationen. Vier Jahre lang tauschte sich eine Investmentmanagerin von VR Equitypartner – nachdem die Volksbank Mittelhessen den Kontakt hergestellt hatte – mit den Gründern von Heizungsdiscount24 aus, bis es zur Nachfolgelösung kam. Die Unternehmer wollten sich Zeit lassen, um ihre eigenen Prioritäten und Zielvorstellungen zu entwickeln. Ein Anspruch an einen Mitgesellschafter war beispielsweise, dass er nicht nur Kapital, sondern auch fachliche Expertise einbringen sollte. VREP konnte mit einem ehemaligen Vaillant-CEO im VREP-Beirat diesen Anspruch bestens erfüllen.

Auch wenn jeder Nachfolgefall individuell ist, zeigen sich Parallelen in der Zusammenarbeit von Volks- und Raiffeisenbanken und VREP. Oft hat der Firmenkunde schon lange vor der Nachfolgeplanung eine vertrauensvolle Beziehung zum genossenschaftlichen Finanzierungspartner aufgebaut. Doch in besonderen Situationen wie einer Nachfolge oder einem größeren Unternehmenszukauf braucht es eine Erweiterung der Fremdkapitalfinanzierung um Eigenkapital oder Mezzanine. Da kann auf Wunsch VREP weiterhelfen; natürlich stets zu Marktkonditionen. Für die Volks- oder Raiffeisenbank bieten sich hierdurch zusätzliche Chancen: Die Erfahrung zeigt, dass die Bankbeziehung meist noch gestärkt wird, zum Beispiel durch eine Beteiligung der Bank an der Akquisitionsfinanzierung.

Bei vielen Nachfolgelösungen steht das Gespräch mit dem Unternehmer zu seinen Erwartungen an das Unternehmen, die Rolle der Familie und seine Vermögensplanung im Vordergrund. Dabei geht es auch darum, welche Pläne der Unternehmer nach der Übergabe noch hat. Ist eine aktive Rolle im Unternehmen weiterhin vorgesehen? Und: Falls nicht, wie sind der ehemalige Unternehmer und seine Familie finanziell abgesichert?

In der Praxis werden diese Fragen häufig zum Ende des Nachfolgeprozesses angegangen. Dabei sollte schon von Anfang an die Zeit nach der Übergabe mitbedacht werden. Gemeinsam mit den genossenschaftlichen Partnern DZ Bank Corporate Finance – als Mergers-&-Acquisitions-Berater – und DZ Privatbank – für die Finanzanlage – hat VREP das KompetenzCenter Nachfolge mit initiiert. Dank dieser ein-

zigartigen Kooperation können Unternehmer auf Wunsch alle Lösungen rund um die Nachfolge und Finanzierung aus einer Hand, aber von unterschiedlichen Spezialisten, erhalten. Das nimmt dem Nachfolgethema die Komplexität und damit auch die Schwere für den Unternehmer.

Während die Übergabe für manchen Unternehmer den Ausstieg bedeutet, beginnt für Managementteam und Gesellschafter die Aufbauphase. Dazu gehört nicht nur eine Professionalisierung der Strukturen, sondern oft auch die Suche nach strategischen Partnern. Nach dem

Bei vielen Nachfolgelösungen steht das Gespräch mit dem Unternehmer zu seinen Erwartungen an das Unternehmen, die Rolle der Familie und seine Vermögensplanung im Vordergrund.

Motto „Buy and Build“ gilt es darum, Beteiligungsmöglichkeiten zu finden, die das „Kernunternehmen“ sinnvoll ergänzen können. Dank der Unterstützung durch VREP können so relativ rasch neue Märkte erschlossen oder Kompetenzen hinzugezogen werden.

Solectrix beispielsweise, an der VREP seit 2021 als Minderheitsgesellschafter beteiligt ist, konnte durch den Zusammenschluss mit der Assdev-Gruppe Know-how in der Produktion komplexer und anspruchsvoller Elektronikbaugruppen und elektronischer Systeme hinzugewinnen. In der neuen Aufstellung hat die Unternehmensgruppe ihre Wachstumschancen deutlich gestärkt.

Genau darum geht es: Zukunftsperspektiven zu schaffen, denn erst dann ist die Nachfolge für alle Beteiligten wirklich gelungen. Der erste Schritt mit einem Orientierungsgespräch ist gar nicht schwer.