WEGVISOR®

Einstiegsvarianten derivativer Gründungen

© WEGVISOR® Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR® Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte

- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Beispiel einer Unternehmergeschichte: OBI

- Gegründet 1970 von Emil Lux und Manfred Maus
- etablierten das für Deutschland völlig neue Geschäftsmodell eines DO-IT-Yourself-Marktes in Deutschland

  Nägel, Werkzeuge, Farben, Tapeten → alles aus einer Hand
- Obi → Lautschrift des franz. Wortes für Hobby
- Ca. 530 Märkte, 27% der Märkte werden im Franchise-System betrieben
- Soziales Engagement:
  Unterstützung „Deutscher Kinderhospitzverein"
  Unterstützung des Vereins „Children First"
  Verein „Herzenswünsche"

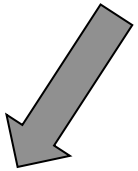
© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

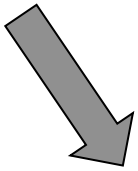
Wege in die Selbstständigkeit



Originäre Gründungen

→ Neugründungen „auf der grünen Wiese“

→ Kern der Vorlesung



Derivative Gründungen

→ Bereits betriebliche Strukturen vorhanden

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Wege in die Selbstständigkeit: Derivative Gründungen

- Prozentuale Verteilung der Gründungsformen
  - Neugründung ist häufigste Gründungsform (dort die Nebenerwerbsgründung)
    vs. wirtschaftliche Bedeutung der derivativen Gründungen

- Derivative Gründungen – Weg in die Selbständigkeit verläuft über bestehende Unternehmen
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahmen: Betriebs-/ Praxisübernahmen/ Nachfolge
  - Ausgründungen: Outsourcing, insbes. im Unikontext = Spin offs
  - Niederlassung für Fremdunternehmen
  - Sonderform Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Einstieg / Beteiligung

- Einstieg in ein bestehendes Unternehmen (sog. tätige Beteiligung)

- z.T. Vorstufe zur Unternehmensübernahme

- **Vorteile:**
  vorhandene Organisation, vorhandenes Geschäftsmodell

- **Nachteile:**
  Unternehmensbewertung für Einstieg nötig, Unternehmensmehrheit häufig nicht erzielbar

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Exkurs: Typische Leitungsebenen

- **Gesellschafterebene**
  - Eigentümerrechte, partizipiert an Unternehmenswertentwicklung
  - i.d.R. kein oder beschränkter Einfluss auf Tagesgeschäft, wohl aber auf strategische Entscheidungen
  - z.B. Aktionär, Inhaber einer GmbH-Beteiligung, Inhaber eines Geschäftsanteils einer Personengesellschaft mit oder ohne persönliche Haftung

- **Geschäftsführungsebene**
  - Verantwortung für Ergebnisse
  - Organeigenschaft und Organhaftung
  - z.B. Geschäftsführer, Vorstand, eingeschränkt auch Prokuristen („ppa.“)

- **operative Leitungsebene**
  - meist Angestellte
  - Verantwortung nur intern der Geschäftsführung gegenüber
  - „i.V.“ und „i.A.“

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Exkurs: Möglichkeiten zur Übernahme von Geschäftsanteilen

- Abkauf der Anteile von anderen Gesellschaftern
  - Altgesellschafter erhalten Geld im Gegenzug zur Hingabe von Geschäftsanteilen
- Per Kapitalerhöhung mit Bezugsrechtsausschluss
  - Die Gesellschafter schaffen NEUE Geschäftsanteile, die die Gesellschaft dann an die neuen Gesellschafter ausgibt
  - Erlös fließt der Gesellschaft zu
  - „Verwässerung“ der Anteile der Altgesellschafter
- Mischformen möglich

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

UNTERNEHMENSÜBERNAHME

- Gründe zur Unternehmensübernahme
  - Ausscheiden der jetzigen Gesellschafter aus Altersgründen
  - Verkaufsabsichten der jetzigen Gesellschafter
  - Insolvenz / Sanierung

- Wege der Unternehmensübernahme
  - Unternehmensnachfolge (Familie, Externe)
  - Sonderform: MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

UNTERNEHMENSÜBERNAHME

- **Chancen:**
  - Erfahrungswerte aus der Vergangenheit
  - i.d.R. gewachsener Kundenstamm und lange Lieferantenbeziehungen
  - Geschäftsfelder sind entwickelt, es existiert eine strategische Ausrichtung, Mitarbeiter haben Erfahrung im operativen Geschäft
  - Erfordert Kenntnisse im Change-Management (häufig auch Krisen- und Sanierungsmanagement)

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

UNTERNEHMENSÜBERNAHME

- **Risiken:**
  - Unternehmensbewertung
  - Hoher Kapitalbedarf
    (ca. 60 % höher als bei Neugründung – Quelle: IfM)
  - Gewährleistungsansprüche
  - Haftungsansprüche für betriebliche Verbindlichkeiten des Vorgängers
  - Übernahmeverpflichtungen aus dem Personalbereich
  - Häufig stark von Persönlichkeit des Übergebers geprägt
  - Eingefahrene Strukturen

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Unternehmensübernahme: Ablauf

- Suche geeigneter Unternehmen
- Erste Gespräche mit bisherigen Gesellschaftern
- Sichtung der Unterlagen
  - Factbook, Bilanzen
  - Entwicklung einer Kaufpreisvorstellung
- Sondierungsgespräche mit Altgesellschaftern
- „Due Diligence“
- Vertragsverhandlungen und –abschluss
- Einführung des Unternehmers

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Unternehmensübernahme: Unternehmensnachfolgen in Deutschland

- In Deutschland stehen jährlich 70.000 kleine und mittlere Betriebe zur Unternehmensnachfolge an

  → davon werden 5.000 stillgelegt, weil kein Nachfolger gefunden wird

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Unternehmensübernahme: Unternehmensnachfolgen in Deutschland

- Betriebsübergabe sollte strategisch angelegt sein (Zeithorizont!)
- Verkaufsangebote in Tageszeitungen, Fach- und Branchenmagazinen
- Börsen der IHK‘s / Handwerkskammern
- www.nexxt.org / www.change-online.de

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AUSGRÜNDUNG

- Aus bestehenden Institutionen entstehen neue Unternehmen:
  - Outsourcing: Ausgründung betriebswirtschaftlicher Funktionsbereiche (z.B. Personalberatung, Werbeagentur)
  - Spin-off: zumeist im basierend auf Ergebnissen der Produkt-/ Dienstleistungsentwicklung
  - Gerade im Hochschulkontext: universitäre Spin offs
  - Oft finanzielle Verbindung mit „Mutterunternehmen“ – z.B. Corporate VC

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Gründung einer Niederlassung für Fremdunternehmen

- Beispiel: Erweiterung bestehender Unternehmen durch Gründung regionaler Niederlassungen

- Lokale Geschäftsführer werden an juristisch eigenständiger Tochterunternehmung beteiligt

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

FRANCHISING

- Übernahme eines bestehenden, bewährten Unternehmenskonzeptes gegen Zahlung von Lizenzgebühren
- In Deutschland ca. 1000 Franchise-Systeme auf dem Markt
- Beispiele: McDonalds, Der Teeladen, Ihr Platz
- Franchising-Nehmer muss bestimmte Voraussetzungen erfüllen (Ausbildung, Finanzielle Mittel)

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

FRANCHISING

- Typisch für Franchisekonzepte:
  - Gemeinschaftliche Marketingaktivitäten, bekannter Name, zum Teil zentrale Beschaffung, i.d.R. Auflagen bzgl. der Unternehmensorganisation
  - Franchise-Geber bietet Schulungen, Support
  - Franchise-Nehmer werden häufig in einem regional begrenzten Gebiet tätig – dort Exklusivrechte
  - Preis: einmalige/ regelmäßige Franchisegebühr + Gewinnbeteiligung
  - (+) Know-How und Erfahrung des Franchise-Gebers, geringes Risiko, Unterstützung
  - (-) Entscheidungsspielraum, Gewinnmöglichkeiten

- Info- Quellen: Deutscher Franchise-Verband, Franchise-Messen

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

AGENDA

- Beispiel einer Unternehmergeschichte
- Wege in die Selbstständigkeit → Derivative Gründungen:
  - Einstieg / Beteiligung
  - Übernahme / Nachfolge
  - Ausgründung
  - Niederlassung
  - Franchising
  - MBO / MBI

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

MBO

- → MBO (Mangement Buy Out):
  - leitende Mitarbeiter übernehmen durch Übernahme der Anteile und Ausüben der Geschäftsführung die Unternehmerfunktion
  - Das Management eines Unternehmens kauft – meist mit Unterstützung eines Finanzinvestors (EK) – den bisherigen Eigentümern ein Unternehmen ab.
  - Vorteile: Management kennt Unternehmen sehr gut, Kontinuität bleibt gegeben

- Wird der Kauf überwiegend mit Hilfe von Fremdkapital finanziert, spricht man zusätzlich von Leveraged-Buy-Out (LBO).

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

MBI

- → MBI (Management Buy In)
  - externe Personen kaufen sich in das Unternehmen ein
  - Ein fremdes Management-Team kauft – meist mit Unterstützung eines Finanzinvestors (EK) – den bisherigen Eigentümern ein Unternehmen oder einen Anteil eines Unternehmens ab.

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

FEEDBACK

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Sage es mir und ich werde es vergessen
Erkläre es mir und ich werde mich daran erinnern
Lass es mich selber tun und ich werde es verstehen!

„Nichtwissen kann ein Segen sein. Ein Unternehmer, der über alle Fallgruben Bescheid weiß, in die er stolpern könnte, würde gar nicht erst starten.“

Warren Avis

„Ein guter Lehrer lehrt, ein sehr guter Lehrer erklärt und ein brillanter Lehrer motiviert!“

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

FEEDBACK

© WEGVISOR. Diese Präsentation ist Eigentum von WEGVISOR Titus Lindl und unterliegt den jeweiligen Urheberrechten. Jede Art der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf der vorherigen Zustimmung der Urheber.

Titus Lindl

Lutherstraße 21

09126 Chemnitz

Tel. +49 (371) 92094113

Mobil. +49 (177) 8120980

titus.lindl@wegvisor.de

www.xing.com/profile/titus_lindl

www.wegvisor.de

TOP 100 MEMBER 2012 TRAINERS EXCELLENCE

The JOHN MAXWELL TEAM The JM Team FOUNDING PARTNER