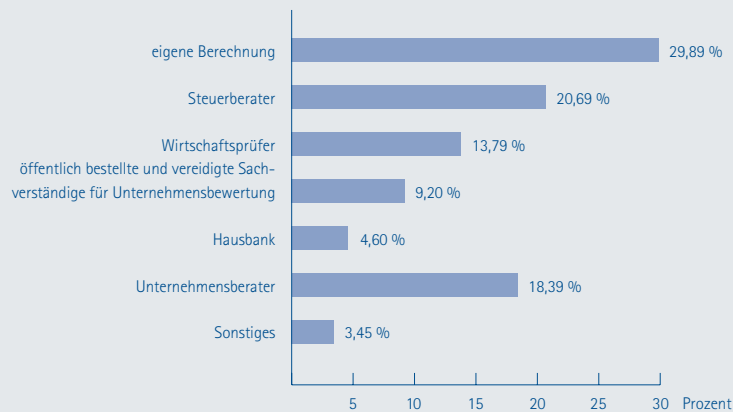
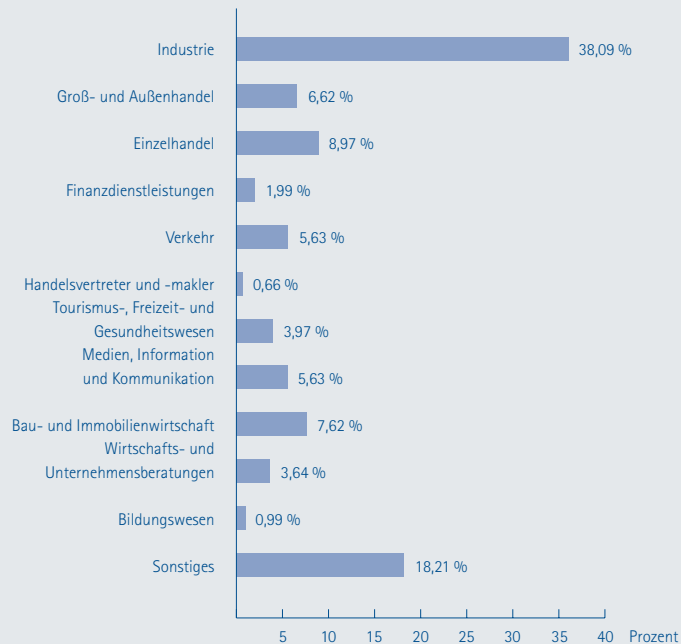


24. Wie bzw. durch wen erfolgt die Preisfindung für den ersten Angebotspreis? (Mehrfachnennungen möglich)



Die eigene Kaufpreisvorstellung – die i. d. R. überzogen ist – rangiert auf dem ersten Platz. Hoher Aufklärungsbedarf: Die Preisfindung durch eigene Berechnung ist oft realitätsfern und gefährlich, weil daran die Transaktion scheitern kann. Trotz gewisser Vorbehalte gegenüber dem Unternehmensberater nimmt diese den dritten Rang ein.

Unternehmensprofil: Branche



Die Industrie überwiegt zwar, aber ansonsten sind alle Branchen – mehr oder minder stark – vertreten, was die Aussagekraft der Ergebnisse sicher stärkt.



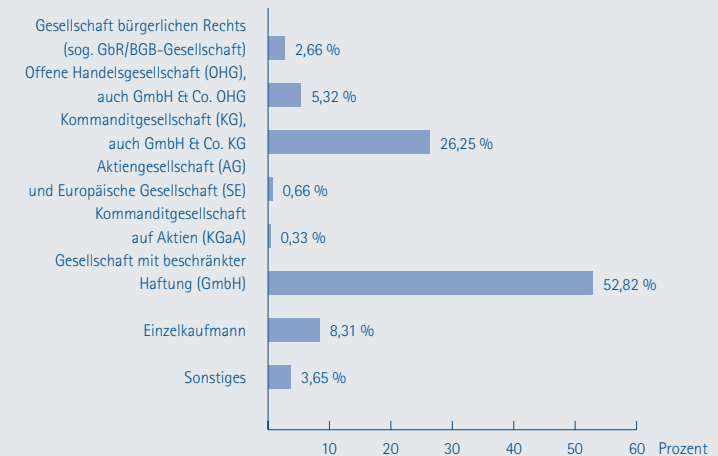
IHK-Nachfolgesprächtag sind Antwort auf Bedürfnisse der Unternehmer.



Michael Neumann

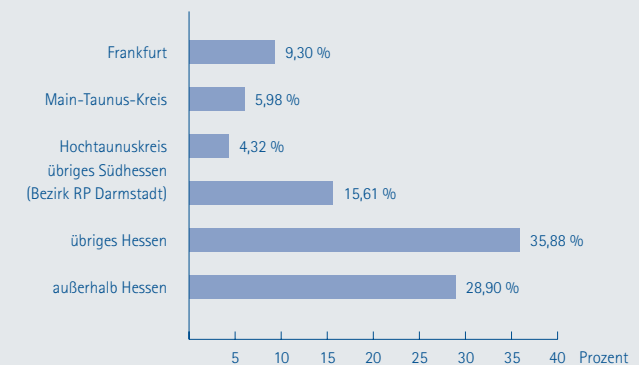
Alexander Hughes Nexecute GmbH

Rechtsform



Dass die GmbH die beliebteste Rechtsform ist, überrascht nicht.

(Haupt-) Sitz des Unternehmens



Die Umfrage hat bundesweit Beachtung gefunden. Man kann also die Vermutung äußern, dass eine solche Umfrage in anderen Bundesländern zu ähnlichen Ergebnissen führen würde.



Fehler bei der Nachfolgeregelung sind kostspielig.



Edgar Müller

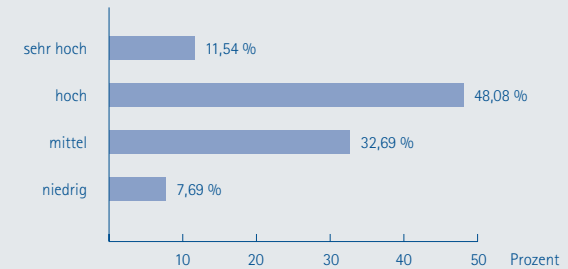
FOKUS-Mittelstandberatungs-GmbH

21. Wo und mit wem suchen Sie nach einem Nachfolger? (Mehrfachnennungen möglich)

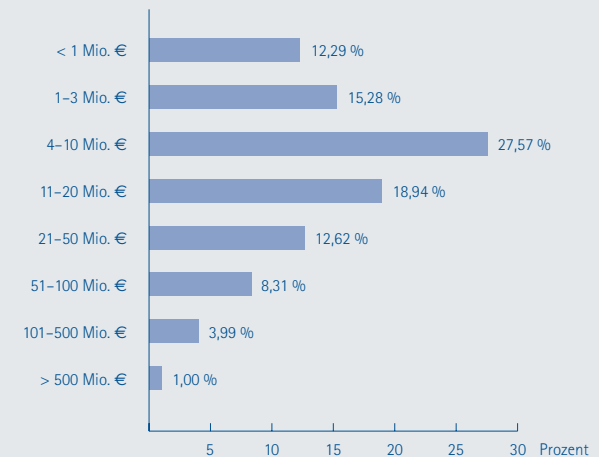


Nachfolgespezialisten rangieren trotz gewisser Vorbehalte an erster Stelle. Abwerbungen aus dem Wettbewerb rangieren gleichauf. Einen leichteren Widerspruch zu den Antworten auf Frage 20 muss man feststellen wegen der hier geäußerten relativ hohen Bedeutung von Nachfolgebörsen.

22. Wie hoch schätzen Sie Ihren persönlichen Bedarf einer vollumfänglichen Begleitung des Nachfolgeprozesses durch einen unabhängigen, externen Berater ein?



23. Umsatz des Unternehmens



Fast 60 % der Befragten schätzen den Bedarf einer vollumfänglichen persönlichen Begleitung des Nachfolgeprozesses durch einen unabhängigen, externen Berater als hoch oder sehr hoch ein. Unter 10 % glauben, dass der Beratungsbedarf niedrig sein wird. Damit zeigt es sich, dass die Unternehmensnachfolge in fast allen Fällen nicht ohne externe Berater abgewickelt werden soll. Bei der Interpretation der Ergebnisse sollte berücksichtigt werden, dass rd. 75 % der Unternehmer, die an der Umfrage teilgenommen haben, einen Umsatz zwischen 1-50 Mio. € p.a. erzielen. Fragt man kleinere Unternehmen oder große Mittelständler, werden die Ergebnisse vermutlich anders ausfallen.



Der Markt für Experten

wird als *intransparent* eingeschätzt.

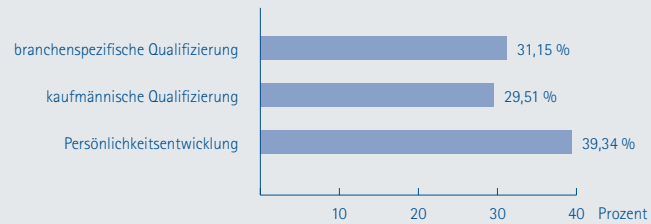
Hohe Aufklärungsnotwendigkeiten

seitens der *IHK* identifiziert.



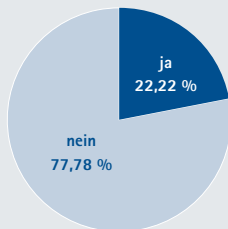
Dr. Wolfgang W. Thiede

HT FINANZ GmbH

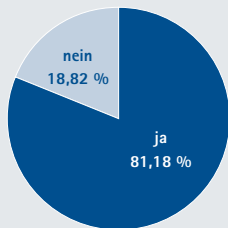
Zusatzfrage:**(Sie sehen Unterstützungsbedarf um Ihren Nachfolger auf seine neue Funktion vorzubereiten.)****Wo sehen Sie eher Unterstützungsbedarf?**

Eine sehr realistische Einschätzung: Mehr als 50 % der Transaktionen scheitern, hauptsächlich wegen falscher Integration. Dazu gehört auch die gelungene Einarbeitung von Nachfolgern. Aber auch darf nicht unerwähnt bleiben: Von der Geschäftsidee über Marketingstrategien bis hin zum Businessplan – die IHK Frankfurt unterstützt Unternehmer dabei, eine gesicherte und langfristige Existenz aufzubauen.

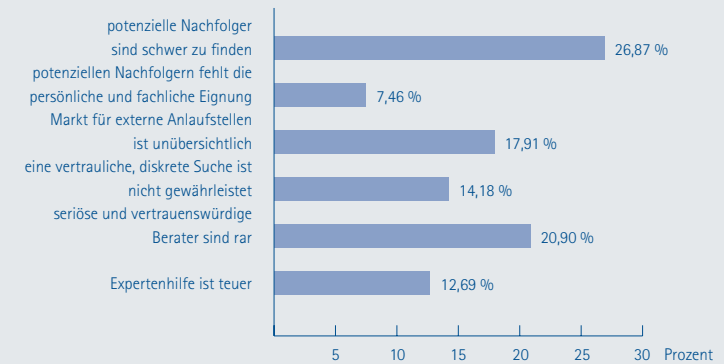
Zusatzfrage: Unterstützungsbedarf besteht also in allen wichtigen Bereichen, leicht dominieren die zwischenmenschlichen Faktoren (Personalverantwortung, Mitarbeiterführung), die ausschlaggebend sind für eine nachhaltig erfolgreiche Übergabe.

17. Sind mit der internen Nachfolge größere finanzielle Auswirkungen auf das Unternehmen zu erwarten (z. B. Auszahlungen anderer Familienmitglieder o. ä.)?


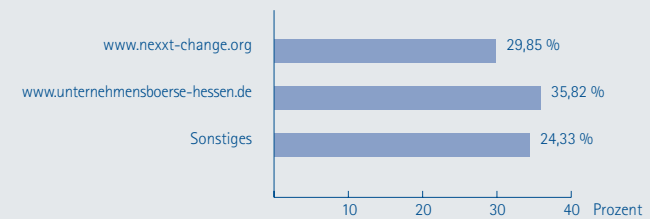
Die Mehrheit ist in einer komfortablen Position.

18. Wurde/wird für diese Überlegung ein Steuerberater oder Rechtsanwalt eingeschaltet?


Die traditionell engsten Berater des Übergebers kommen zum Zug. Die Aussage deckt sich mit Zusatzfrage 7 und dem entsprechenden Kommentar.

19. Bestehende Probleme bei der externen Nachfolgesuche (Mehrfachnennungen möglich)


Auch bei der externen Nachfolgesuche zeigen die Antworten die bestehende Problemlage deutlich auf. Seriöse und vertrauenswürdige Nachfolgespezialisten, die über entsprechende Referenzen verfügen, gibt es, man muss nur wissen, wo man sie findet. Diese können systematisch Nachfolger identifizieren, und zwar vertraulich und diskret.

20. Kennen Sie eine Nachfolgebörse mit Verkaufsangeboten und Kaufgesuchen? (Mehrfachnennungen möglich)


Interessant: Die regionale Internetplattform ist bekannter als die bundesweite Plattform. Insgesamt sind die Börsen zu unbekannt, was sich aus der absoluten Zahl der Nennungen ergibt. Es wurde meist nur angegeben, dass weitere Börsen unbekannt sind.



» Die Arbeitshypothese der IHK wurde bestätigt:
**Unternehmer wünschen
 persönliche, individuelle und diskrete
 Beratung und Begleitung**
 – die Nutzung von Internetplattformen
 ist weniger beliebt.

Jürgen Gann



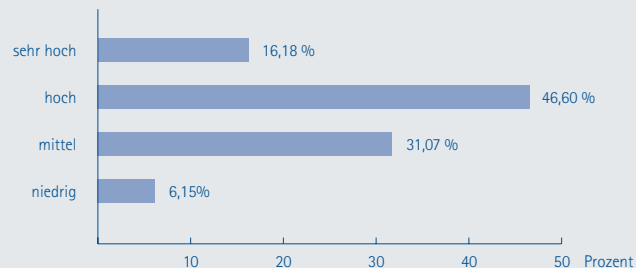
Die Umfrageergebnisse gelten auch über Hessen hinaus.



Oliver Biernat (WP/StB)

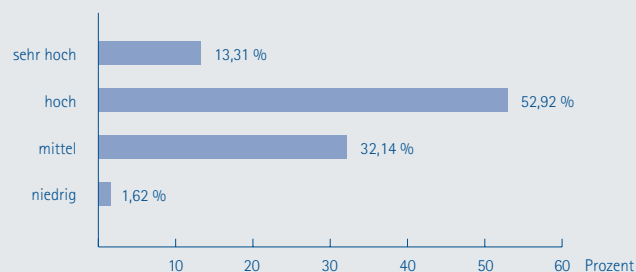
Benefitax GmbH StBG/WPG

12. Den Aufwand, einen seriösen, qualifizierten und zum Übergeber passenden Experten/Berater zu finden halte ich für



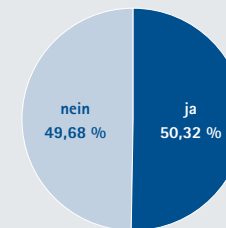
Über 60 % der Befragten halten den Aufwand, einen seriösen, qualifizierten und zum Übergeber passenden Experten/Berater zu finden, für hoch oder sehr hoch. Nur 6 % halten diesen Aufwand für gering. Die Suche nach dem geeigneten Berater scheint folglich für sehr viele ein Kernproblem zu Beginn von fast allen Unternehmensnachfolgen zu sein. Daher kann davon ausgegangen werden, dass die meisten Unternehmer keinen in ihren Augen geeigneten Berater in Ihrem Umfeld kennen und Unterstützung bei der Suche nach einem vertrauensvollen und qualifizierten Berater benötigen. Hier kann die IHK mit ihrem Know-how und Beraternetzwerk wertvolle Hilfestellung geben und für Markttransparenz sorgen.

13. Die Kosten für eine intensive Beratung und Begleitung bei der Umsetzung durch einen Experten/Berater sind vermutlich



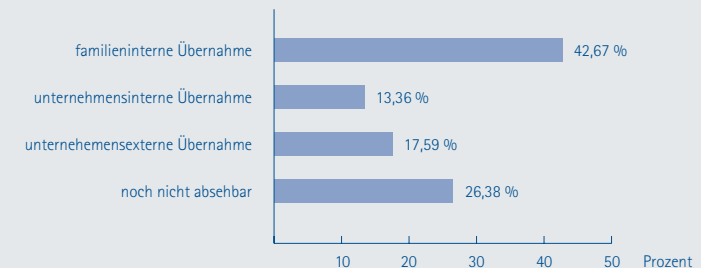
Das ist die erwartete Einschätzung. Allerdings ist abermals Aufklärung notwendig. Die Kosten einer gescheiterten Transaktion (mangels qualifizierter Begleitung) sind nämlich um ein Vielfaches höher.

14. Im Rahmen der Unternehmensnachfolge muss auch das private Vermögen neu strukturiert werden. Beabsichtigen Sie die Hilfe von Experten in Anspruch zu nehmen?



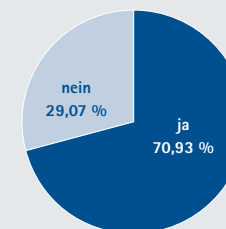
Hier sind mehrere Interpretationen denkbar, z. B.: Der Expertennutzen ist generell noch nicht vollständig verstanden, die Probleme im Bereich des Privatvermögens werden unterschätzt oder es ist kein Privatvermögen vorhanden.

15. Welche Übergabekategorie ist bei Ihnen wahrscheinlich?

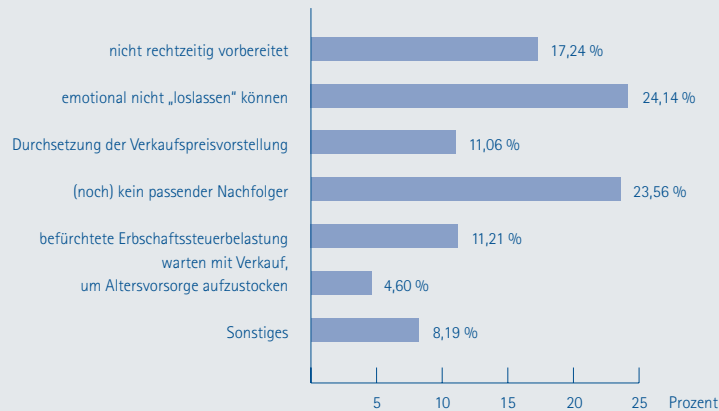


Die Umfrage richtete sich nicht explizit an Familienunternehmen oder einen anderen bestimmten Eigentümerkreis. Eine klare Mehrheit sieht die Familienübernahme – oder zumindest unternehmensinterne Übernahme als wahrscheinliche Lösung an. Aber auch dabei sind zahlreiche Fallstricke zu beachten, so dass sicherlich nicht auf Expertenwissen verzichtet werden sollte, z. B. bei der Strukturierung eines MBO. So unterschiedlich die Übergabekategorien sind, so unterschiedlich sind auch die entsprechenden Herausforderungen an Unternehmer und ggf. Berater.

16. Sehen Sie Unterstützungsbedarf für den (potenziellen) Nachfolger, um ihn auf seine neue Funktion vorzubereiten?

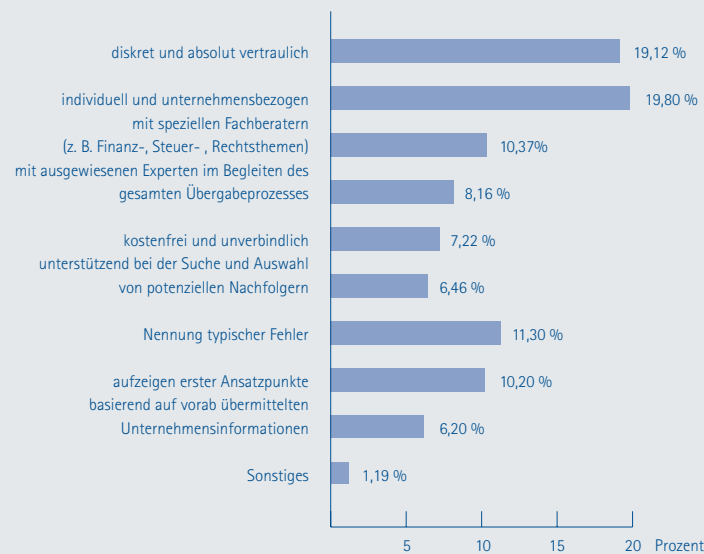


9. Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen im Rahmen Ihrer Unternehmensnachfolge? (Mehrfachnennungen möglich)



Auch hier überrascht der Realismus: „Nicht loslassen können“ stellt erfahrungsgemäß ein Haupthindernis dar, während finanzielle Aspekte zwar beachtet werden müssen, aber bei weitem nicht an erster Stelle stehen. Man wird bei diesen Antworten potenziellen Übergebern nicht unterstellen können, mit überzogenen Preisvorstellungen in den Verkaufsprozess zu gehen.

10. Welche Kriterien sollte für Sie eine Einstiegsberatung/Erstgespräch mit Experten der Unternehmensnachfolge erfüllen? (Mehrfachnennungen möglich)



Vertraulichkeit ist wichtig, ansonsten wünscht man an den Prozess herangeführt und informiert zu werden. Zieht man die ersten beiden Antworten zusammen, dann wurde über 450 mal indirekt gesagt, dass man das Thema nicht auf einer Internet-Plattform behandeln möchte. Diese ist weder diskret noch vertraulich und auch nicht individuell und unternehmensbezogen. Bevorzugt wird klar die individuelle, persönliche Beratung. Dies war die Arbeitshypothese des AK Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main.



Dauer, Umfang und Kosten des Nachfolgeprozesses werden realistisch eingeschätzt.

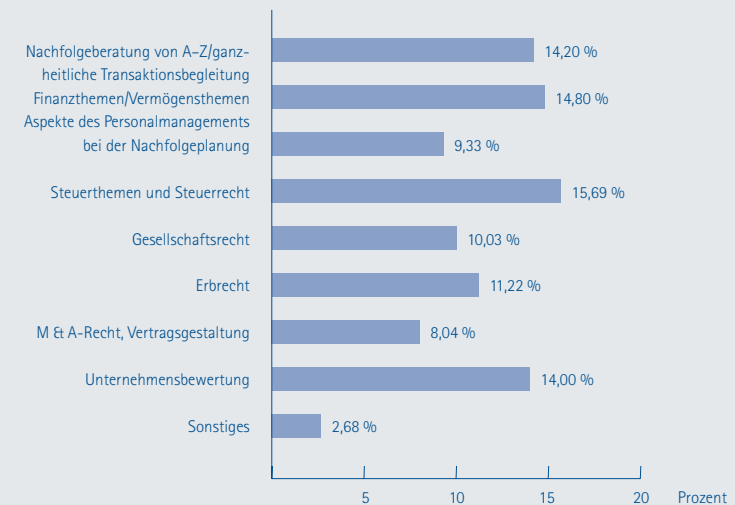


Dr. Axel Patterson

Dr. Axel Patterson Consulting GmbH

Gute Beratung wird gerne honoriert. Für die meisten potenziellen Unternehmensübergeber spielen für eine Einstiegsberatung in die Unternehmensnachfolge Kriterien wie Diskretion und Individualität eine viel größere Rolle als die damit verbundenen Kosten oder Fragen zu Spezialthemen. Auch bei der Suche nach einem externen Nachfolger zeigt sich, dass es den Unternehmern eher um das Finden des geeigneten Nachfolgers, um Transparenz und um seriöse und vertrauenswürdige Beratung geht, als darum, dass den potenziellen Nachfolgern die persönliche und fachliche Eignung fehlt oder Expertenrat teuer ist.

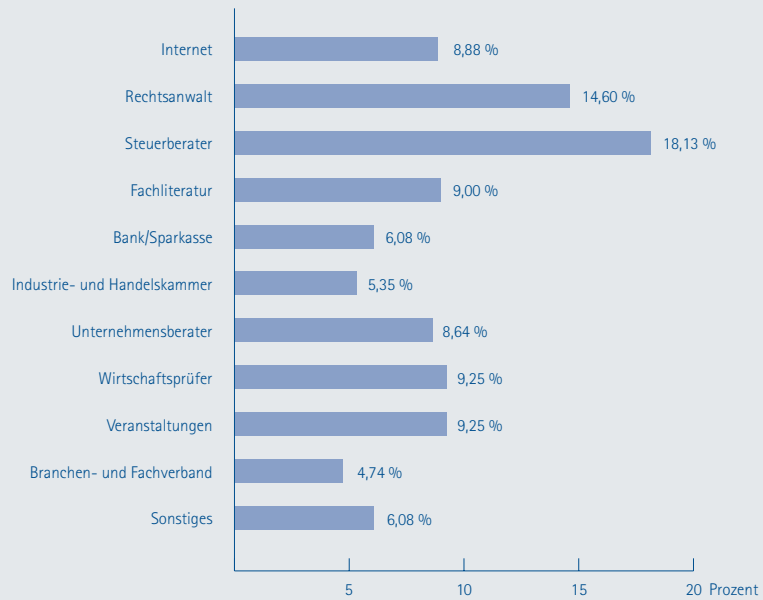
11. Welche Themen der Nachfolge würden Sie mit einem Berater vertiefend besprechen wollen und sich bei der Umsetzung begleiten lassen?



Die Antworten sind nahezu gleichmäßig verteilt, da für den Unternehmer das Thema meist Neuland ist. Hier stehen auch mal die pekuniären Themen etwas im Vordergrund (verständlicherweise), wobei der lediglich 3. Platz für „ganzheitliche Transaktionsbegleitung“ zeigt, dass Aufklärungsbedarf besteht.

Zusatzfrage:

(Sie fühlen sich ausreichend informiert und vorbereitet auf das Thema Unternehmensnachfolge.)

Woher beziehen Sie Ihre Informationen? (Mehrfachnennungen möglich)

Es zeigt sich, dass Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Hauptansprechpartner für die Unternehmer sind, gleich, ob sie sich bereits auf das Thema Unternehmensnachfolge vorbereitet haben oder dies in absehbarer Zeit beabsichtigen. Kritiker werfen den genannten ersten Anlaufstellen vor, sie würden bewusst nicht das eigene Mandat durch rechtzeitige Sensibilisierung riskieren und seien lediglich in einigen Teilgebieten know-how-Träger beim Unternehmensverkauf. Sie seien zudem kaum in der Lage, den Gesamtprozess zu steuern und einen guten Kaufpreis zu erzielen. Die sehr schwache Bedeutung anderer Quellen zeigt umgekehrt das Entwicklungspotenzial für entsprechende Aktivitäten.



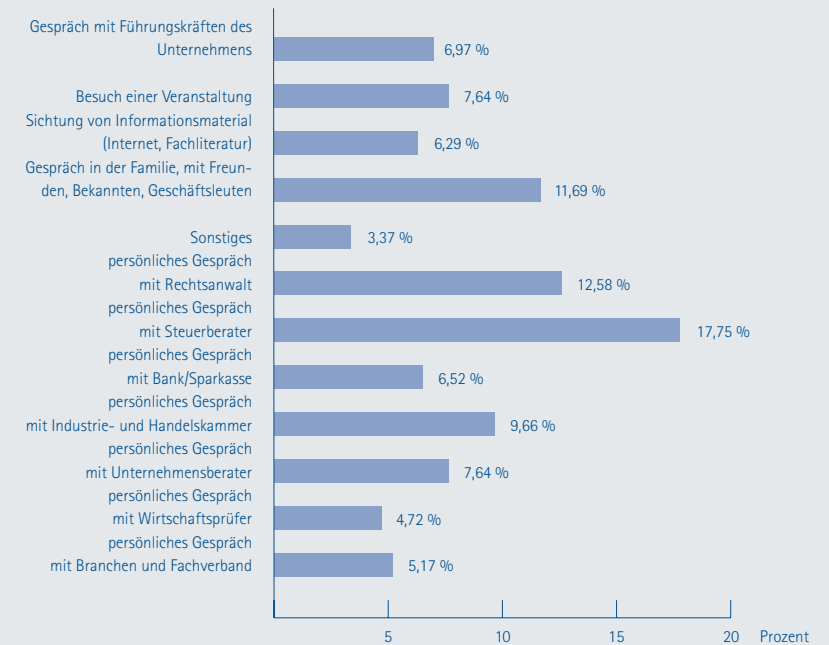
» Unternehmer haben
kein Erkenntnisproblem,
sie suchen Unterstützung
bei der Bewältigung
des Nachfolgeprozesses. «

Frank Bodeit (WP/StB)

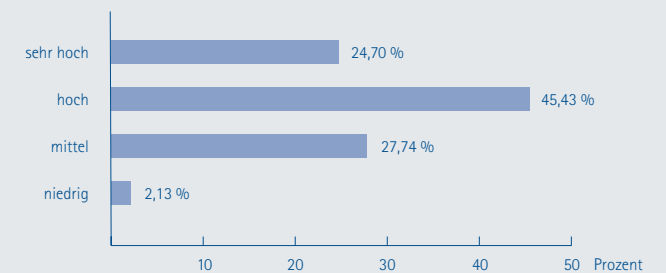
accuratis GmbH StbG/WPG

Zusatzfrage:

(Sie fühlen sich nicht ausreichend informiert und vorbereitet auf das Thema Unternehmensnachfolge.)

In welcher Form wollen Sie sich mit dem Thema näher beschäftigen? (Mehrfachnennungen möglich)

Bei diesem Ranking steht die IHK an 4. Stelle. Dies bedeutet, dass die IHK und der IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge neben den engsten Beratern (Familie, StB, RA) einen hohen Vertrauensvorsprung bekommt. Die These des Potenzials für die IHK wird hier unterstützt.

8. Wie hoch schätzen Sie die Komplexität Ihres Übergabeprozesses ein?

Gut ¼ schätzt die Komplexität des Übergabeprozesses lediglich als „mittel“ ein, obwohl dies ein Prozess ist, den ein Unternehmer in der Regel nur einmal in seinem Leben macht. Die Antworten überraschen in der Mehrheit bezüglich der Realitätsnähe, denn über 70 % antworten mit „hoch bzw. sehr hoch“.

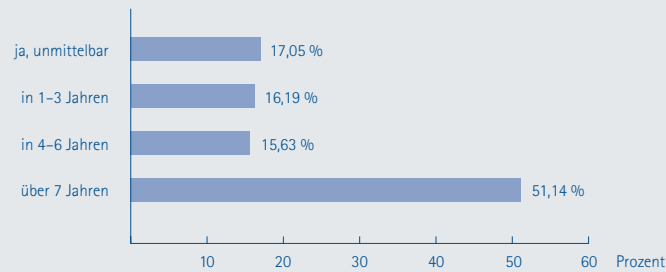
» Die Nachfolgefrage ist
in vielen mittelständischen Unternehmen
ein aktuelles Thema. «

Dr. Marcel Wilhelm



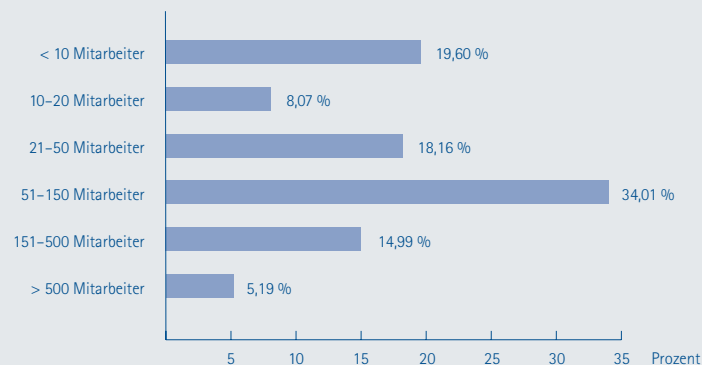
Brockhaus Private Equity GmbH

4. Wann steht in Ihrem Unternehmen eine Nachfolge an?



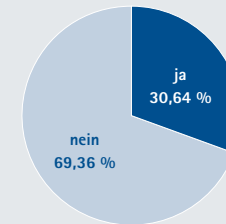
Bei mehr als der Hälfte der Teilnehmer der Umfrage steht eine Nachfolge im Unternehmen erst in über 7 Jahren an. Sie haben trotzdem an der Umfrage teilgenommen. Dies ist ein Indikator für die hohe Bedeutung, die der Thematik beigemessen wird. Das Thema ist eindeutig als für das Unternehmen existenzrelevant erkannt.

5. Wie viele Mitarbeiter sind von der Nachfolge betroffen?



Interessant ist zum einen, dass Unternehmer sehr unterschiedlicher Größenklassen das Thema identifizieren. Zum anderen aber auch die Tatsache, dass am Häufigsten Unternehmen mit 51-150 Mitarbeitern geantwortet haben, weil in dieser Größenklasse i. d. R. bereits langjährig bekannte Berater eine Rolle spielen. Das Schwergewicht wäre eher bei kleineren Unternehmen zu erwarten gewesen. Schön also, dass der IHK offensichtlich per se eine Kompetenz zuerkannt wird.

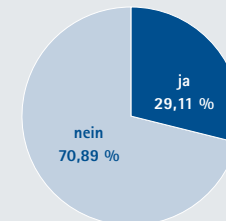
6. Wurde in Ihrem Unternehmen bereits eine verbindliche Nachfolgeregelung getroffen?



Offensichtlich bereitet man sich nicht langfristig auf die Nachfolge vor. Andererseits haben knapp 1/3 der Befragten die Frage bejaht, befinden sich mithin zumindest bereits in der ersten Phase des Nachfolgeprozesses und beantworten die weiteren Fragen deshalb als unmittelbar Betroffene.

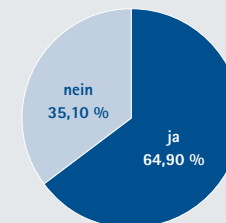
Zusatzfrage:

(In Ihrem Unternehmen wurde noch keine verbindliche Nachfolgeregelung getroffen.)
Wurde bereits ein Anforderungsprofil für einen Nachfolger erstellt?



Das wahre Ergebnis zeigt die Grafik nicht, denn es lautet: ca. 80 % der Befragten haben noch kein Anforderungsprofil für ihren Nachfolger. Die Zahl ist höher als die der Nein-Stimmen, da ca. 35 % der Befragten auf diese Frage erst gar nicht geantwortet haben und vermutlich eben noch nicht entsprechend tätig waren.

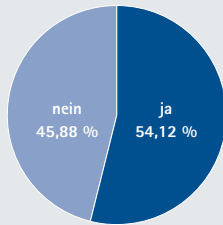
7. Fühlen Sie sich ausreichend informiert und vorbereitet auf das Thema Unternehmensnachfolge?



Über ein Drittel aller Befragten fühlen sich nicht ausreichend informiert und vorbereitet auf das Thema Unternehmensnachfolge. Mit ca. 65 % Ja-Stimmen steht dieser Prozentsatz zudem noch im Gegensatz zur vorangegangenen Frage 6. Wenn ca. 80 % nicht über ein Nachfolgerprofil verfügen, so stellt sich die Frage, ob sie sich wirklich gut vorbereitet fühlen dürfen. Hier könnte teilweise die Komplexität des Nachfolgeprozesse unterschätzt werden.

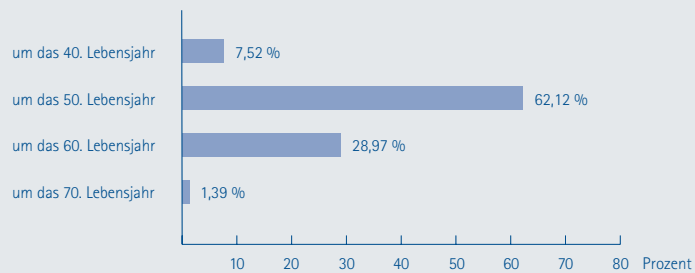
Jedem Unternehmer müsste bei dieser Bilanz klar sein, dass es sich um ein existentielles Risiko handelt, deren Nichtbeachtung das Familienvermögen zerstören kann oder z. B. bei Banken zu einer Bonitätsherabstufung führt.

1. Stimmen Sie der Aussage zu, dass der ideale Zeitpunkt zur Unternehmensübergabe von Branche, Größe und Mitarbeiterzahl des Unternehmens abhängig ist?

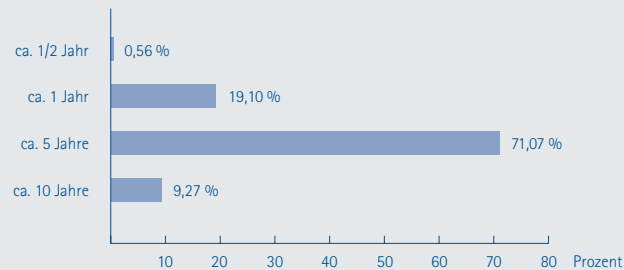


Die Frage verbindet Aspekt der Zeitachse des Nachfolgeprozesses mit denen der Mengenachse. Sie kann sicher kontrovers diskutiert werden. Insofern ist die – nahezu – gegebene Ausgeglichenheit bei den Ja/Nein-Antworten nicht verwunderlich.

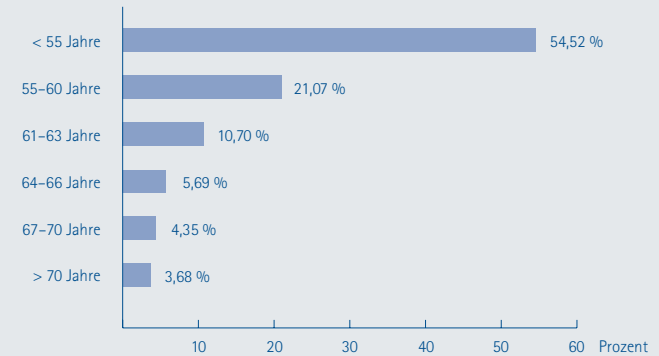
2. Ab welchem Lebensjahr sollte sich ein Unternehmer mit der Nachfolgeregelung spätestens beschäftigen?



3. Welchen Zeitrahmen sollte ein Unternehmer für den gesamten Prozess der Unternehmensübergabe einplanen?



Wie alt sind Sie?



Hier kommt eine überraschend realistische Einschätzung der Dauer von Nachfolgeprozessen zum Ausdruck, sie liegt bei fünf Jahren. Unter M & A-Fachleuten wird „um die 50“ als Lebensjahr für den Einstieg in die Beschäftigung mit der Nachfolgeregelung ebenso präferiert wie unter den Teilnehmern der Umfrage. Man kann den Antworten entnehmen, dass sich die Beantworter ernsthaft mit dem Thema beschäftigen, was den Aussagegehalt der weiteren Antworten erhöht.

Pessimisten sehen das Glas eher halb leer als halb voll und sagen: Die Tatsache, dass rund 29 % der Befragten antworten, man sollte sich erst um das 60. Lebensjahr mit der Unternehmensnachfolge beschäftigen und 19 % meinen, ein Zeitrahmen von einem Jahr für den gesamten Prozess der Unternehmensübergabe reiche aus, zeigt, dass viele Unternehmer das Thema zu spät angehen. Dies deckt sich ebenfalls mit Erfahrungen aus der Beratungspraxis.

In der Regel benötigt eine reibungslose Übergabe (insbesondere durch externe Übernehmer) einen Vorlauf von mehreren Jahren. Außerdem unterliegt der Unternehmenswert Zyklen, die mit den Branchenzyklen übereinstimmen können oder auch nicht und es gilt – gerade bei angedachten Veräußerungen an Dritte – möglichst in der Nähe des Kulminationspunktes eines mehrjährigen Zyklus zu veräußern. Das kann nur bei langfristiger und vorausschauender Planung umgesetzt werden.



*Unerwartet
hohe Resonanz bei IHK-Umfrage
belegt Beratungsbedarf.*



Frank Jungblut

Der Auswertung der IHK-Umfrage zur Unternehmensnachfolge 2011 liegen 364 ausgefüllte Fragebogen zugrunde, die im Zeitraum zwischen dem 1. Juni 2011 und dem 31. August 2011 bei der IHK Frankfurt eingegangen sind.

Der Fragebogen richtete sich an Seniorunternehmer, Eigentümer/Inhaber, geschäftsführende Gesellschafter, Geschäftsführer/Vorstände. Er wurde in gedruckter Form an mittelständische Unternehmen versandt, stand aber gleichzeitig auch im Internet bereit und konnte online ausgefüllt werden.

Mit der Auswertung der IHK-Umfrage zur Unternehmensnachfolge 2011 legen die IHK Frankfurt am Main und der Arbeitskreis Unternehmensnachfolge, der sich aus der Mitte des Ausschusses Wirtschafts- und Unternehmensberatungen gebildet hat, auch eine Einschätzung zur Nachfolgesituation im deutschen Mittelstand vor. Die Kommentare zu den jeweiligen Antworten sind Diskussionsergebnis im IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge.

Die Mitglieder des Arbeitskreises Unternehmensnachfolge engagieren sich ehrenamtlich in IHK-Gremien und im Interesse der hiesigen Wirtschaft.



Unternehmensnachfolge – eine große unternehmerische Herausforderung!

Zwei Drittel der Unternehmer fühlen sich ausreichend informiert und vorbereitet auf das Thema Unternehmensnachfolge. Ein besserer Zugang zu Informationsquellen via Internet hat entscheidenden Anteil an dieser Einschätzung. Das ist gut so und bestätigt auch unser bisheriges Engagement.

Andererseits wünschen sich Unternehmer eine diskrete und vertrauliche Begleitung im Nachfolgeprozess. Pauschale und abstrakte Ratschläge sind ihnen wenig hilfreich. Sie brauchen eine individuelle und vorhabenbezogene Unterstützung, eine Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses und die Antworten auf spezielle Fragen.

Deshalb werden wir in Kürze eine neue, passgenaue Dienstleistung anbieten: Sprechtag zur Unternehmensnachfolge. Unternehmer können sich dann zum Einstieg im vertraulichen Einzelgespräch von einem oder mehreren Experten kostenfrei informieren lassen. Erörtert werden können z. B. die Vorbereitung des Unternehmens auf die Übergabe, steuerliche Fragen oder solche der Finanzierung von Transaktionen. Probleme werden kanalisiert und Lösungswege skizziert. Es können Experten angesprochen werden, die danach den gesamten Prozess einer Unternehmensübergabe begleiten oder die Suche und Auswahl von potenziellen Nachfolgern unterstützen.

Wir hoffen, dass möglichst viele Unternehmerinnen und Unternehmer dieses Angebot in Anspruch nehmen werden.

Dr. Axel Patterson
Vorsitzender IHK-Arbeitskreis
Unternehmensnachfolge

Hans-Joachim Reinhardt
Geschäftsführer
Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

Herausgegeben von der IHK Frankfurt am Main
Geschäftsfeld Finanzplatz · Unternehmensförderung · Starthilfe
in Zusammenarbeit mit dem IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge

Börsenplatz 4
60313 Frankfurt am Main
Tel.: 069 2197-1281
Fax: 069 2197-1383

Kontakt:
Michael Höppner
m.hoepfner@frankfurt-main.ihk.de

www.frankfurt-main.ihk.de

Stand: September 2011

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe gestattet,
Belegexemplar erbeten.

Der Arbeitskreis Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main steht als 1. Ansprechpartner allen Unternehmen zur Verfügung, die sich mit Nachfolgedanken befassen und für die Umsetzung eine professionelle und neutrale Unterstützung suchen.

Unternehmensnachfolge-Berater im IHK-Arbeitskreis:

- begleiten Unternehmer, Nachfolger, Führungskräfte im gesamten Nachfolgeprozess
- unterstützen bei der Suche und Auswahl von potenziellen Nachfolgern
- erläutern das Prozess-Schema „Unternehmensverkauf“
- helfen typische Fehler zu vermeiden und geben Finanzberatung
- sind M & A-Berater als (zeitlich befristete) Projekt- (Problem-) Manager
- sind engagiert bei politischer Positionierung und Interessenvertretung

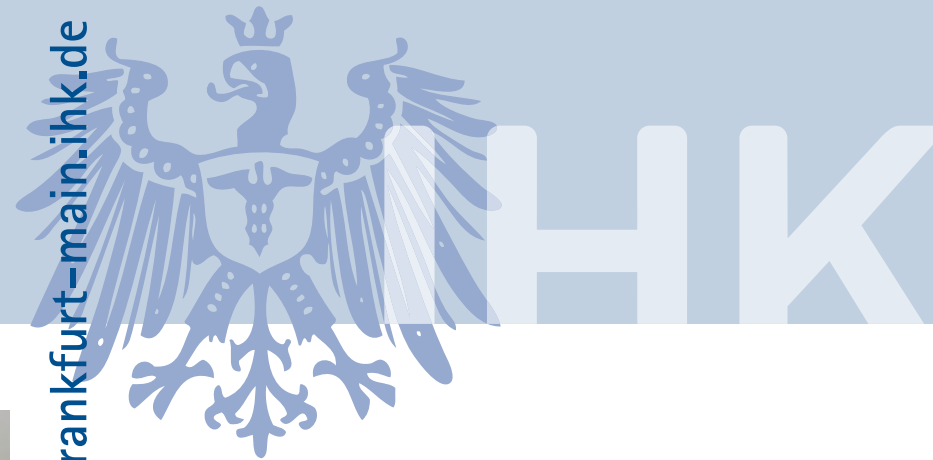
www.frankfurt-main.ihk.de/ak-unternehmensnachfolge



IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge

V. l. n. r.: Oliver Biernat (WP/StB) – Benefitax GmbH StBG/WPG, Edgar Müller – FOKUS-Mittelstandberatungs-GmbH, Dr. Wolfgang W. Thiede – HT FINANZ GmbH, Dr. Axel Patterson – Dr. Axel Patterson Consulting GmbH, Vorsitzender IHK-Arbeitskreis Unternehmensnachfolge, Reiner Grönig – Vorstandsmitglied UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG, Frank Jungblut – VSU AG, Michael Neumann – Alexander Hughes Nexecute GmbH, Thomas Stetz – Stv. Geschäftsführer IHK Frankfurt am Main

**Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main**
Geschäftsfeld Finanzplatz ·
Unternehmensförderung · Starthilfe
Börsenplatz 4
60313 Frankfurt am Main
www.frankfurt-main.ihk.de
Telefon 0 69 / 21 97 – 12 81
Telefax 0 69 / 21 97 – 13 83



Auswertung der IHK-Umfrage zur Unternehmensnachfolge 2011

