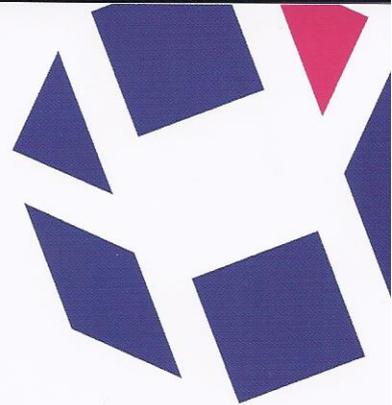


handwerk

Das offizielle Magazin der Kreishandwerkerschaft Düsseldorf



Neues aus der Rechtsabteilung

Muss der Chef das Rauchen oder Musikhören am Arbeitsplatz dulden?

SEPA-Zahlungsverkehr

ZDH empfiehlt: Umstellung sollte rechtzeitig vorbereitet werden

725 Jahre Stadtrechte für Düsseldorf

Kulturinstitutionen und Vereine warten mit einem Riesenprogramm zum Jubiläum auf

Thronfolger gesucht

Die Unternehmensnachfolge optimal regeln

Ausgabe 02.2013 3,50 Euro



©2007 Regus Management GmbH

Das Geschäft Ihres Lebens

Wer jahrelang ein einträgliches Unternehmen um alle Klippen des Marktes herum gesteuert hat, sollte nicht ausgerechnet bei der Nachfolgeregelung Schiffbruch erleiden. Expertenrat kann helfen, das vielleicht wichtigste Geschäft seines Lebens zum Erfolg zu führen.

Jahr für Jahr müssen nach einer aktuellen Analyse des Bonner Institutes für Mittelstands-forschung 5.500 Unternehmen in Deutschland schließen, weil die Inhaber keine Nachfolger finden – so eine Schreckensmeldung, mit der sich Ende März Kammern zu Wort meldeten. 32.000 Arbeitsplätze gingen dadurch jährlich verloren.

Dass immer häufiger potenzielle Unternehmensnachfolger in den Betrieben fehlen, beschäftigt das Handwerk schon einige Zeit. **Und die Gründe dafür sind hinlänglich bekannt: Erstens: Die Betriebsinhaber warten mit der Regelung ihrer Nachfolge oft viel zu lange, sind häufig nicht gut auf diesen Schritt vorbereitet und verlangen nicht selten auch noch einen zu hohen Kaufpreis. Hinzu kommt ein Phänomen: Ein Handwerker mag üblicherweise nicht darüber reden, dass er verkaufen möchte – er hat Angst, dass ihm dann Kunden weglaufen.**

Der andere Grund: Eine Nachfolgeregelung aus der eigenen Familie ist längst nicht mehr, wie noch vor Jahren, **der Normalfall.** Seit langem finden Handwerker spürbar weniger Kandidaten beim eigenen Nachwuchs; die junge Generation geht oft andere Wege. Rund 60 Prozent der Unternehmensnachfolgen werden inzwischen familienextern geregelt.

Aber auch die Suche nach Interessenten außerhalb der Familie ist nicht einfach: Generell sind jüngere, qualifizierte Personen nicht in dem erforderlichen Maß für die Übernahme eines bestehenden Handwerksbetriebs zu begeistern. Überhaupt gilt: Bei der Zahl der Existenzgründungen wurde soeben der Tiefststand seit vielen Jahren erreicht. Die KfW bezeichnete den Rückgang der Zahl an Menschen, die den Sprung in die Selbständigkeit wagen, im Mai als

„besorgniserregend“. SPIEGEL-Online titelte am 21. Mai kurz und knapp: „Selbständigkeit ist out“.

Es kommen also einige ungünstige Parameter zusammen – und dabei schätzte die KfW-Mittelstandsbank bereits vor Jahren und bei deutlich höherer Gründungstätigkeit, dass bei rund einem Viertel aller deutschen Betriebe die Suche nach einem geeigneten Nachfolger erfolglos bleiben würde.

Jeder Inhaber eines Handwerksbetriebs ist also gut beraten, wenn er für einen Erfolg der eigenen Nachfolge wirklich etwas tut und strukturiert vorgeht. Das gilt umso mehr, wenn – was wohl der Regelfall sein dürfte – der Verkaufserlös für den bisherigen Inhaber ein wichtiges Standbein der eigenen Altersvorsorge sein soll. Planen Sie den Übergang beizeiten und beachten Sie diese Punkte:

Beginnen Sie rechtzeitig – das schafft Ihnen Gestaltungsspielräume und verhindert Zeitdruck im ungünstigsten Augenblick.

Lassen Sie sich von einem qualifizierten Berater unterstützen. Der ermittelt zunächst einen realistischen, marktfähigen Unternehmenswert, erstellt ein Exposé und begleitet den gesamten Prozess von der Interessentensuche bis zu den Verhandlungen über den Kaufpreis. Die Arbeit des Experten erlaubt ganz nebenbei, den Firmen- bzw. Familiennamen lange Zeit diskret im Hintergrund zu halten.

Optimieren Sie mit genug zeitlichem Vorlauf den Betrieb betriebswirtschaftlich und lösen Sie eventuelle Problemfelder. So sorgen Sie für ein rundum positives Bild und attraktives Angebot für Interessenten.



Der Autor

Achim Brueser ist seit über 25 Jahren als Unternehmensberater selbständig. Er begleitet regelmäßig Unternehmer bei der Nachfolge, sucht aber auch ständig im Auftrag von Kaufinteressenten geeignete Betriebe.

Die Unternehmenswertermittlung, die Erstellung der Exposés, die Begleitung der Kaufpreisverhandlungen bis hin zur Sicherstellung der Finanzierung für den Nachfolger sind seine Aufgabenstellungen.

Infos: www.brueser.de

Nutzen Sie die Erfahrung und Kontakte Ihres Beraters für die Suche nach einem qualifizierten Unternehmensnachfolger. Lassen Sie von ihrem Berater die Gespräche mit Interessenten vorbereiten und begleiten (einschließlich Vertraulichkeitserklärung, Eigenkapitalnachweis usw.).

Gehen Sie die Nachfolge ebenso rational und durchdacht an, wie Sie Ihren Betrieb aufgebaut und geleitet haben – gebraucht wird ein echter Masterplan.

Nutzen Sie die öffentlichen Förderprogramme, die hohe Zuschüsse zu den Beratungskosten in Verbindung mit der Nachfolgeregelung bereit stellen.

Die Inhaber eines Handwerksbetriebs können also viel dafür tun, um die Nachfolge – soweit irgend möglich – zu sichern. Sie sind gut beraten, dies wirklich konsequent durchzuführen. Betrachtet man nämlich die Gesamtsituation der Betriebsübergaben und -übernahmen im Mittelstand einmal wie einen Markt, dann haben wir seit Jahren einen sogenannten Käufermarkt: Der Engpass in diesem Markt sind die Nachfolger, nicht die Betriebe. Im Klartext: Gerade die besonders gut qualifizierten und gegebenenfalls sogar mit einer Eigenkapitalbasis ausgestatteten Kaufinteressenten können unter einer großen Zahl übergabereifer Unternehmen aussuchen. Für die Inhaber von Unternehmen ähnelt die Suche nach dem Nachfolger dagegen manchmal der Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

Vermeiden Sie also die zwei häufigsten Fehler bei der Planung Ihrer Nachfolge:

Lassen Sie die Nachfolgeregelung nicht an einem unrealistischen, überhöhten Kaufpreis scheitern. Das nämlich ist seit Jahren unverändert der mit Abstand häufigste Grund für das Scheitern einer Nachfolgeregelung. Selbstverständlich ist jeder Unternehmer bestrebt, für den von ihm aufgebauten Betrieb einen möglichst hohen Kaufpreis zu erzielen. Aber mit einem unrealistischen Wert wird am Markt jeder Interessent verschreckt. Außerdem wird ein Kaufinteressent prüfen, ob eine Übernahme für ihn eine wirtschaftlich tragfähige Basis darstellt, da er mit der Finanzierung des Kaufpreises eine entsprechend hohe Zins- und Tilgungsleistung stemmen muss – seine Hausbank wird diese sogenannte Kapitaldienstfähigkeit ohnehin nachrechnen.

Auch ein verpasster richtiger Zeitpunkt ist als Grund für ein Scheitern der Nachfolge so überflüssig wie ein Kropf. Sie haben Ihr Unternehmer-Leben lang aktiv das Steuer in der Hand – das Gelingen dieses vielleicht wichtigsten Geschäfts sollten Sie nicht dadurch gefährden, indem Sie ausgerechnet hier nicht zum optimalen Zeitpunkt den Kurs bestimmen.