

Suche mit Hindernissen muss nicht sein

Unternehmensnachfolge: Start der Offensive in der Region

Die Regelung der Nachfolge ist ein Thema, das vielen Unternehmen unter den Nägeln brennt. Allein am Niederrhein steht in über 5 000 Unternehmen bis 2017 ein Generationswechsel an. Nach letzten Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung müssen bundesweit jedes Jahr über 70 000 Betriebe einen Nachfolger finden. Doch so notwendig eine solche Nachfolgeregelung für die Betriebe auch ist, so beharrlich wird diese Problematik von vielen Chefs verdrängt.

In wie vielen Fällen die Nachfolge geregelt ist, lässt sich indes nur schwer feststellen. Sicher ist hingegen, dass häufig noch 70- oder sogar 80-jährige Bosse an der Spitze der Firma stehen. Die vorherrschende Meinung, so die Erfahrungen bei der Niederrheinischen IHK, lautet regelmäßig, „dass es noch ein paar Jahre geht“ oder „dass den Job doch außer mir keiner machen kann“. Doch wenn dem Unternehmer dann etwas zustößt und er den Betrieb nicht weiterführen kann, ist es für einen geordneten Stabwechsel oft zu spät. Die

Folge kann im äußersten Fall eine Betriebschließung sein, weil kurzfristig kein Nachfolger bereit steht. Auf diese Weise mussten im Jahr 2005 etwa 5 900 Betriebe mit über 30 000 Beschäftigten schließen. Damit es erst gar nicht soweit kommt, ist es notwendig, sich frühzeitig mit dem Führungswechsel auseinanderzusetzen.

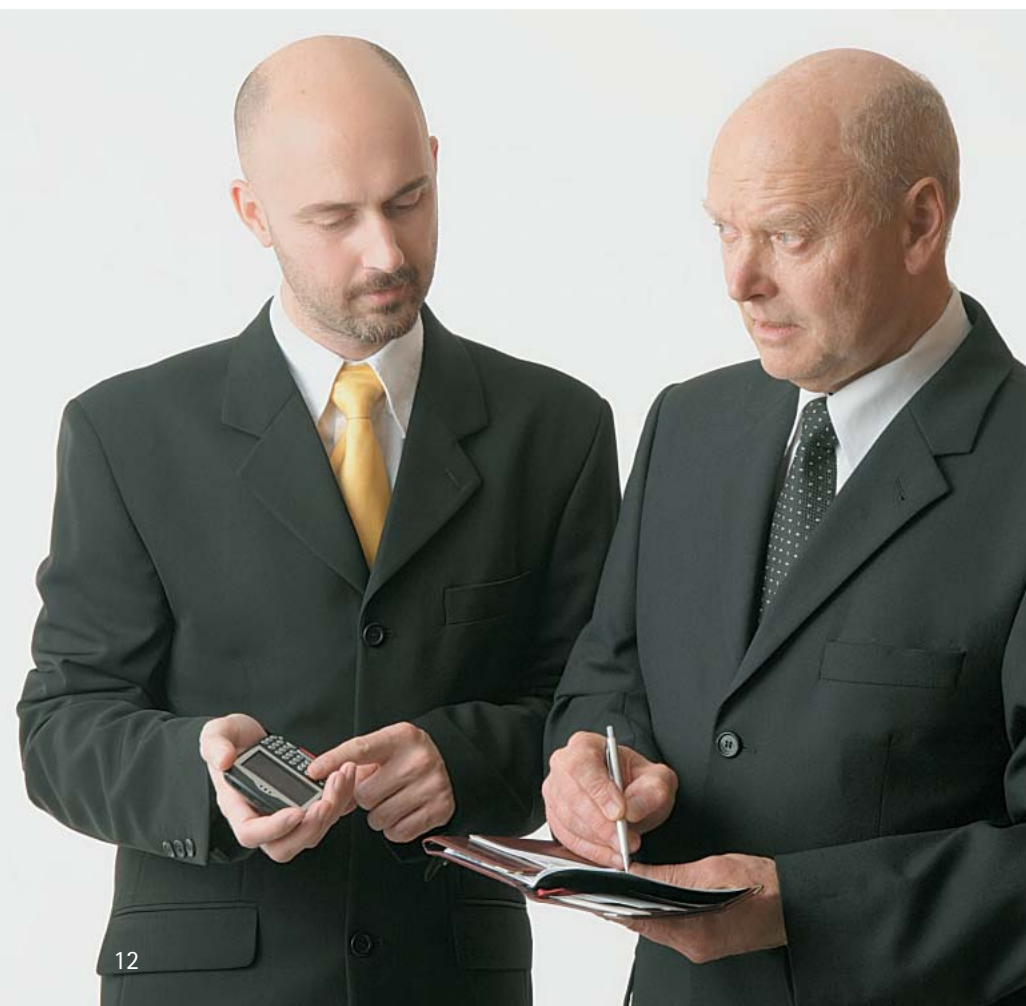
Hinzu kommt, dass im Rahmen von Basel II die unternehmerischen Entwicklungspotenziale eine immer stärkere Rolle bei der Kreditvergabe spielen: Ist zum Beispiel in einem Unternehmen die Nachfolge nicht geregelt, muss mit Zinsaufschlägen bei Bankkrediten gerechnet werden. Die rechtzeitige Nachfolgeregelung stellt somit auch unter finanziellen Gesichtspunkten einen Beitrag zur Zukunftssicherung des Unternehmens dar. Dass die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oft mit Hindernissen verbunden ist, zeigt die Vielzahl der zu berücksichtigenden Interessen. Dabei treten Fragestellungen auf, mit denen sich Unternehmer bisher nie konfrontiert sahen, wie beispielsweise die Ermittlung des

Kaufpreises für den Betrieb, die Gestaltung des Übergabevertrages oder das grundsätzliche Problem: „Wie finde ich überhaupt einen Nachfolger?“

Häufig gehen die Vorstellungen von Übergeber und Übernehmer auseinander. Während die Schwerpunkte beim Übergeber im Bereich des Erbrechts und der Wahl der geeigneten Übergabeform liegen, fragt sich der potenzi-

Programm der Veranstaltung am 17. April

- 15:00 Begrüßung**
Astrid Schulte
Niederrheinische IHK
- 15:05 Den Wandel gestalten –
Nachfolge im Dialog**
Silvia Rybka
Cubus Unternehmensberatung
Mitglied des IHK-KMU-Ausschusses
Marcus Kaninski
Lenzing GmbH, Voerde
Karl Deutmeyer
Deutmeyer Gruppe, Kleve
- 15:30 Recht und Steuern –
Wechselwirkungen mit
Konsequenzen**
Dr. Hartmut Müller-Peddinghaus
Rechtsanwalt und Notar
Dr. Michael Kußmann
Fasselt und Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- 16:30 Pause**
- 17:00 Unternehmensbewertung
und Finanzierung –
Konsens finden**
Thomas Nieß
Romberg & Partner
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Karl-Heinz Rawert
Direktor Marktbereich
Firmenkunden
National-Bank AG
- 18:00 Generationswechsel –
Service-Angebote der IHK**
Rüdiger Helbrecht
Niederrheinische IHK
- 18:15 Ausklang**
Einzelgespräche mit Nachfolge-
Experten gemäß Terminvereinbarung
- 20:00 Ende der Veranstaltung**
Moderation: Silvia Rybka



elle Nachfolger, ob sich die Fortführung des Betriebes überhaupt lohnt. Verhandlungs- und Kompromissbereitschaft sind Voraussetzung für eine Einigung. Doch ohne eine kompetente Beratung ist diese kaum möglich. Bei vielen Fragestellungen kann die Niederrheinische IHK mit ihren Angeboten Hilfestellung leisten: Kommt ein familieninterner Generationswechsel nicht in Frage und ist auch im Umfeld des Seniors kein Nachfolger zu finden, hilft die IHK mit der Unternehmensbörse bei der Suche nach einem externen Nachfolger. Mit diesem kostenlosen Service, der zusammen mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau und den Handwerkskammern betrieben wird, wurden bundesweit bereits zahlreiche Anbieter und Nachfrager zusammengebracht. Daneben bietet die IHK den Unternehmen hilfreiches Informationsmaterial. In persönlichen und vertraulichen Gesprächen gehen IHK-Experten auf die wesentlichen Faktoren der Nach-

folge ein und geben fallbezogen Hinweise zu weiteren Schritten.

Ist schließlich ein Nachfolger gefunden, müssen zahlreiche Informationen über Bilanzen, die Mitarbeiterstruktur und zu abgeschlossenen Verträgen zusammengestellt werden. Der Nachfolger schätzt daran die Stärken und Schwächen des Betriebes ab. Die IHK unterstützt die Unternehmen dabei mit Unterlagen, Checklisten und persönlichen Gesprächen. Ist die Entscheidung über die Nachfolge gefallen, muss ein Übergabekonzept erstellt werden. Dazu ist in der Regel die Unterstützung durch Rechts-, Steuer- und Unternehmensberater notwendig. Die IHK gibt Tipps und Hinweise über zu berücksichtigende Fragen. Schließlich informiert sie über die breite Palette der öffentlichen Finanzierungshilfen, sobald sich der Nachfolger zur Übernahme entschlossen hat.

Zahlreiche grundlegende Informationen zur Unternehmensnachfolge vermittelt unter dem Begriff „Nachfolgeoffensive“ auch die Veranstaltung der Niederrheinischen IHK am 17. April in Duisburg. Hier wird den Unternehmern und Übernehmern eine Vielzahl von essenziellen Themen der Nachfolge angeboten. Fachleute aus den Bereichen Recht, Steuern, Unternehmensbewertung und Finanzierung informieren über wichtige Aspekte des Wechsels und liefern Hinweise zu möglichen Fallstricken. Anschließend besteht die Möglichkeit zu Einzelgesprächen. Die Veranstaltung bildet den Auftakt einer Reihe, die unter dem Motto „Nachfolgeoffensive am Niederrhein“ steht. Fortgesetzt wird das Thema am 8. Mai in Kevelaer sowie im Juni in Geldern. Dann wird es um die Vertiefung der Aspekte „Finanzierung/Bewertung“ sowie „Recht/ Steuern“ gehen. ■