

„Der Nächste bitte! Unternehmensnachfolge jetzt“



© IHK

Wie soll die Übergabe gestaltet werden? Wann ist der richtige Zeitpunkt? Was muss im Vorfeld bedacht werden? Die Regelung der Unternehmensnachfolge wirft viele Fragen auf und kann ein langwieriges Verfahren mit komplexen steuerlichen, juristischen, betriebswirtschaftlichen aber auch emotionalen Aspekten sein. Um ältere Unternehmer dafür zu sensibilisieren, sich rechtzeitig mit dem Thema zu befassen, hatten die IHK Mittlerer Niederrhein, die Kreishandwerkerschaft Niederrhein, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Viersen mbH, die Volksbank Viersen eG und die DZ Bank AG zu einer Informationsveranstaltung in die Festhalle Viersen eingeladen. Der Vortrag der drei erfahrenen Experten Stefan Butz, Stefan Hagen und Michael Suckow stand unter dem Motto „Der Nächste bitte! Unternehmensnachfolge jetzt“.

Rund 100 Unternehmer waren der Einladung gefolgt. Andree Haack, Geschäftsführer des Bereichs Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Mittlerer Niederrhein, und Marc Peters, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, führten den Gästen zur Einführung die Brisanz des Themas vor Augen. „In Nordrhein-Westfalen stehen aktuell 230.000 Unternehmer vor der Herausforderung, in den kommenden zehn Jahren einen Nachfolger für ihren Betrieb zu finden“, sagte Haack. 1,3 Millionen Arbeitsplätze seien davon betroffen. „Auch im Handwerk ist das Thema von großer Bedeutung“, sagte Peters. „17 Prozent der Betriebe werden in den kommenden fünf Jahren einen Nachfolger suchen.“

Damit diese Suche erfolgreich endet, gilt es einiges zu beachten, wie das Referenten-Trio auf unterhaltsame Weise erläuterte. „Der erste wichtige Schritt ist getan, wenn Sie sich entschieden haben, das Thema anzugehen“, sagte Hagen. „Leider schieben viele diesen ersten Schritt viel zu lange auf.“ Etwa fünf Jahre dauere die Regelung der Nachfolge im Schnitt. „Die sorgfältige Vorbereitung ist entscheidend“, erklärte Hagen. Besonders beliebt sei die Übergabe innerhalb der Familie. „Aber Sie sollten auch einen Plan B haben, ziehen Sie alle Möglichkeiten in Betracht“, so Hagen. Die Übernahme durch geeignete Mitarbeiter (Management-Buy-Out) oder der Verkauf der Firma könnten auch Optionen sein.

Michael Suckow ging auf die Altersvorsorge ein: „Analysieren Sie Ihre derzeitige finanzielle

Situation und Ihren künftigen Bedarf. Wenn Sie wissen, wo Sie stehen, können Sie verschiedene Übertragungsmodelle durchrechnen.“

Butz erinnerte daran, dass sich nicht nur der Unternehmer auf die Übergabe einstellen muss, sondern auch der Betrieb darauf vorbereitet werden muss: „Die Abhängigkeit des Unternehmens vom Chef muss reduziert werden. Vielleicht suchen Sie sich einen motivierten Mitarbeiter und übertragen ihm Schritt für Schritt Verantwortung. Machen Sie sich ersetzbar.“

Gleichzeitig sollte das Unternehmen regelmäßig durchgecheckt werden: Sind die Produkte zukunftsfähig? Wie ist die Marktsituation? Wie steht es um die Kundenverteilung? Stimmt das Verhältnis von Ertragskraft zur Verschuldung? Wie steht es um die Mitarbeiter? Reichen die Kompetenzen aus? Ist die Altersstruktur stimmig? „Nur erfolgreiche und attraktive Unternehmen finden einen Käufer“, sagte Butz. „Der Käufer erwirbt die zukünftigen Gewinne, dafür bezahlt er, nicht für die Gewinne der Vergangenheit.“

Zum Schluss appellierte das Experten-Trio an das Publikum: „Wenn sich für Sie in den kommenden Jahren die Nachfolgefrage stellt, schieben Sie das Thema nicht auf. Fangen Sie jetzt damit an!“

Die IHK-Experten Wolfgang Koger, Tel. 02161 241-120, E-Mail: koger@moenchengladbach.ihk.de, und Bert Mangels, Tel. 02151 635-335, E-Mail: mangels@krefeld.ihk.de, stehen bei Fragen zur Unternehmensnachfolge und -übernahme zur Verfügung.

Ansprechpartner

Lutz Mäurer

Telefon: +49 2151 635-358
Telefax: +49 2151 635-44358
E-Mail:
Nordwall 39
47798 Krefeld

Wolfgang Koger

Telefon: +49 2161 241-120
Telefax: +49 2151 635-44120
E-Mail:
Bismarckstraße 109
41061 Mönchengladbach

Dokument-Infos

Webcode: 15024
Ausdrucksdatum: 21.09.2021