

Kampagne für Weitermachen

- ◆ **Workshop Einzelhandelsverband**
- ◆ **Unternehmensnachfolge professionell**
- ◆ **vorbereiten und durchführen.**

06. April 2011

Wolfgang Leschhorn Dipl. Bw.

Die Wirtschaftspaten e.V.



Vorbemerkung:

In Deutschland suchen jährlich viele tausend Unternehmen einen geeigneten Nachfolger. Gerade sehr kleine Unternehmen –oft Handwerks- oder kleine Dienstleistungsbetriebe- tun sich bei der Nachfolgesuche sehr schwer, weil das notwendige know-how fehlt und eine professionelle Beratung nicht bezahlbar ist.

Die Wirtschaftspaten e.V. bieten dazu Lösungsansätze zu sehr überschaubaren Kosten an.

Die Wirtschaftspaten e. V.

Die Wirtschaftspaten e.V.

- gegründet 2002
- Vorstand: J. Pöttker, W. Leschhorn, A. Erb
- 40 aktive Mitglieder
- gemeinnütziger Verein

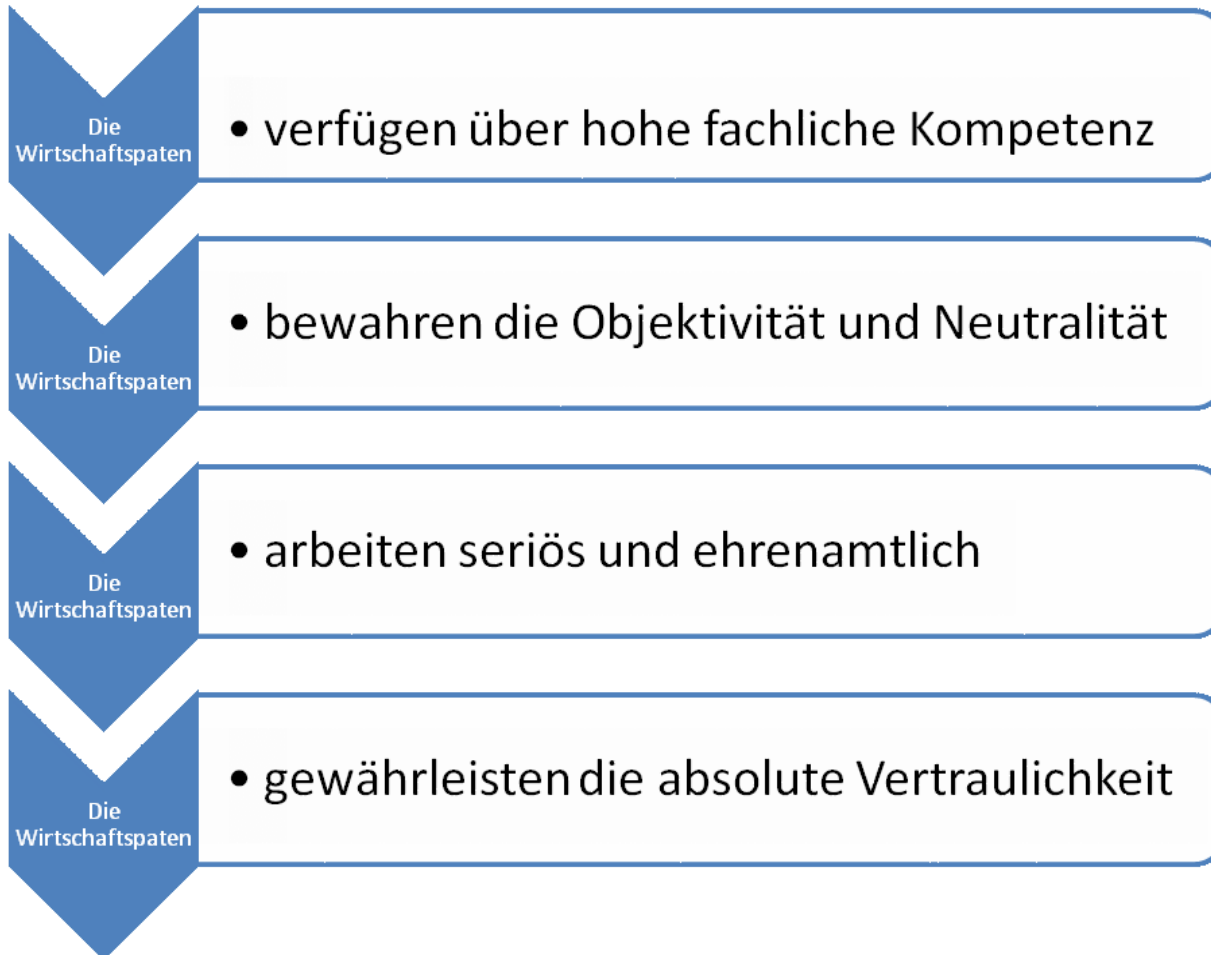
Beratungsfelder

- Existenzsicherungen
- Nachfolgeregelungen
- Existenzgründungen

Alle Vereinsmitglieder waren in leitenden Positionen tätig, sind aus dem aktiven Berufsleben ausgeschieden und arbeiten auf ehrenamtlicher Basis.

Die Beratungsleistung ist nahezu kostenlos, lediglich zur Deckung der Vereinskosten werden neben einem Auslagensatz geringe Beiträge erhoben.

Die Wirtschaftspaten e. V.



Rahmenbedingungen

- ◆ Jährlich werden in Deutschland tausende kleine Unternehmen an die nächste Generation übergeben. Sehr häufig ist aber ein Nachfolger aus der Familie nicht vorhanden oder nicht bereit, in die Fußstapfen des Vaters zu treten.
- ◆ Die Suche nach dem geeigneten Nachfolger ist deshalb sehr schwierig, weil entweder zu spät mit der Suche begonnen wird, das entsprechende Fachwissen fehlt, der Prozeßablauf unsystematisch und unkoordiniert durchgeführt wird. Kleine Unternehmen können sich schon allein aus Kostengründen keine externe Hilfe leisten. Viele „gesunde“ Kleinunternehmen werden daher einfach freiwillig liquidiert.

Übertragungsgründe

Alter (überwiegender Grund)

unerwartetes Problem
(Krankheit)

sonstige Gründe
(Auswanderung)

Häufige Nachfolgeregelungen

Nachfolger kommt aus der Familie

Nachfolger arbeitet schon langjährig im Betrieb

Nachfolger kommt von außen

Verkauf an fremden Dritten

Liquidation mangels Nachfolger

Fachkauderwelsch

Ein Unternehmer wird in aller Regel nur einmal im Leben sich mit dem Verkauf seiner Firma befassen. Wenn ein Nachfolger aus der Familie nicht zur Verfügung steht, und der Betrieb an Fremde verkauft werden soll, werden oft folgende Fachbegriffe verwendet:

- ◆ Verkauf an einen Mitarbeiter nennt man Management buy in (Mbi)
- ◆ Verkauf an eine außenstehende Person ist ein Management buy out (Mbo)
- ◆ Wenn sowohl ein interner Mitarbeiter und ein Außenstehender den Betrieb übernehmen ist das ein Bimbo
- ◆ Verkauft man die einzelnen Vermögensgegenstände (Aktivseite der Bilanz) spricht man von einem asset-deal
- ◆ Werden die Anteile an der Firma verkauft handelt es sich um einen share-deal

Diese Liste läßt sich beliebig fortsetzen, dies sind aus unserer Sicht die häufigsten Begriffe beim Unternehmensverkauf

Stolperfallen

- ◆ Nachfolgeregelungen können nicht früh genug geplant werden. Oft schon drängen die Hausbanken den Unternehmer, konkrete Pläne offenzulegen.
- ◆ Der engagierte und motivierte Betriebsinhaber schiebt dieses Problem in vielen Fällen vor sich her und wartet so lange, bis sinnvolle Lösungen nicht mehr möglich sind und die Liquidation der einzige Ausweg ist.

Ratschläge für den Unternehmer

Schon ab dem fünfzigsten Lebensjahr sollten Sie sich über die Nachfolgeplanung Gedanken machen

Klären Sie in Ihrer Familie offen und ehrlich geeignete Modelle und gehen Sie auch schwierigen Fragen nicht aus dem Weg

Benötigen Sie für Ihre Altersversorgung den Verkaufserlös aus Ihrem Unternehmen oder können Sie sich aus anderen Quellen finanziell absichern

Legen Sie einen Zeitplan für Ihre Nachfolge fest und zwingen Sie Ihre Kinder nicht gegen deren Willen die Nachfolge anzutreten

Versuchen Sie nicht, nach Ihrem Ausscheiden sich weiter ins Tagesgeschäft einzumischen oder unter Umgehung eines Wettbewerbsverbots ein Konkurrenzunternehmen zu gründen

Ratschläge für den Käufer

Kaufen Sie nur, wenn die "Chemie" mit dem Unternehmer und den künftigen Mitarbeitern stimmt

Arbeiten Sie mindestens 1-2 Wochen "anonym" in diesem Betrieb mit, ein Vorwand wer Sie sind und warum Sie da sind läßt sich immer finden

Erwarten Sie nicht zuviel vom Altunternehmer und finden Sie Ihren eigenen Führungs- und Geschäftsstil

Lassen Sie sich professionell steuerlich und juristisch beraten und kaufen Sie keine "Katze im Sack"

Vereinbaren Sie klare Regelungen und verhindern Sie, daß der Alteigentümer sich ins Tagesgeschäft einmischt

Ratschläge im Umgang mit Beratern

Arbeiten Sie nur mit Beratern, und die ausschließlich für Sie da sind, nur Ihre Interessen vertreten und die die größtmögliche Vertraulichkeit sicherstellen können

Bevor Sie einen Auftrag vergeben, holen Sie Referenzen ein

Klären Sie vorher die Kosten und hüten Sie sich vor Beratern, die ausschließlich auf Erfolgsbasis arbeiten und Provision von Käufer- und Verkäuferseite verlangen

Verlagen Sie sowohl von Ihrem Steuerberater als auch von Ihrem Anwalt verständliche und einfache Verträge und Gestaltungen

Klären Sie, ob Ihr Bankberater nicht nur seine Hausprodukte anbietet, sondern einen optimalen Finanzierungsvorschlag unterbreiten kann

Finanzierungsbausteine

- ◆ Eigenkapital (Ersparnisse, EK-Hilfe KfW, Beteiligungskapital in unterschiedlichsten Formen)
- ◆ Mezzanine (Mischform von Eigen- und Fremdkapital) z. B. Mittel von Beteiligungsgesellschaften
- ◆ Fremdkapital (Bankkredite z.B. unterlegt mit KfW-Mitteln, evtl. unterlegt mit Landesbürgschaften)

Der Nachfolger kommt aus der Familie

Am häufigsten kommt der Nachfolger aus der Familie. Wenn diese Nachfolge nicht sorgfältig geplant und diskutiert worden ist, kann es zu erheblichen Problemen und ernststen Zerwürfnissen kommen. Folgende Fragen sind abzuklären:

Will der Vater überhaupt schon die Leitung des Betriebes aus der Hand geben

Hat der Sohn eine qualifizierte Ausbildung und schon bei anderen Betrieben (z. B. Wettbewerbern) gearbeitet

Sind die Geschwister mit dieser Nachfolgeregelung einverstanden und wurden (werden) diese fair abgefunden

Kann der Sohn (Nachfolger) die finanziellen Verpflichtungen für Eltern und Geschwister aus dem Betrieb dauerhaft erwirtschaften

Gelingt es dem Sohn (Nachfolger) durch seine Geschäftsideen und seinem Führungsstil die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten, Banken und andere Stakeholder dauerhaft zu überzeugen

Nachfolger war langjähriger Mitarbeiter (Mbi)

Wenn der Unternehmer keine Nachkommen hat, kommt es gerade bei Handwerksbetrieben vor, daß ein langjähriger Mitarbeiter die Chance bekommt, die Nachfolge anzutreten. Bei diesem Mbi sind weitere Spielregeln zu beachten:

Hat der Mitarbeiter neben seinen fachlichen Qualifikationen auch unternehmerisches Talent

Kann er seine ehemaligen Kollegen, Kunden, Lieferanten, Banken usw. für sich einnehmen und überzeugen

Verfügt er über ein ausreichendes Eigenkapital bzw. eine angemessene Finanzierung die auch für mögliche Krisenzeiten ausreicht

Hat er genügend Produktideen und Gespür für künftige Märkte, um die Zukunft des Unternehmens abzusichern

Steht seine eigene Familie voll hinter seinem Engagement

Die freiwillige Liquidation

- ◆ Häufig macht dem Unternehmer seine Arbeit so sehr viel Freude, daß er überhaupt nicht daran denkt, eine Nachfolgeregelung zu treffen.
- ◆ Erst wenn Alter, Krankheit, wirtschaftlicher Mißerfolg ihn zwingt, sich eine Nachfolgeregelung zu überlegen, kann es zu spät sein.
- ◆ Oft wurde seit Jahren nicht mehr investiert, Neukunden wurden nicht mehr gewonnen, Altkunden sind abgesprungen, wichtige Mitarbeiter sind ausgeschieden, die Gründe können vielfältig sein.

Dann kommt der Punkt, wo es nur noch eine Lösung gibt:
Das Unternehmen muß liquidiert werden.

Die freiwillige Liquidation

Fragen:

Sind noch genügend Vermögenswerte vorhanden, um eine freiwillige Liquidation erfolgreich durchzuführen

Benötigt man noch professionelle Hilfe, um die Lagerbestände durch einen Sonderverkauf bestmöglich loszuwerden

Kann bei einer Betriebsprüfung durch das Finanzamt noch eine außergewöhnlich hohe Steuernachzahlung drohen

Können alle Verträge (auch langfristige) ohne zusätzliche Kosten aufgelöst werden

Sind nach der erfolgreichen Liquidation noch genügend Mittel vorhanden, um eine angemessene Altersversorgung sicher zu stellen

Wo gibt es Kontakte zu Unternehmensverkäufen:

Unter www.untnehmensbörse-hessen.de gelangen Sie auf das Internetportal zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen in Hessen

Die Wirtschaftspaten streben eine enge Zusammenarbeit mit der Unternehmensbörse an

Vorteile:

anonyme Präsentation potenzieller Käufer und Verkäufer

Anfragen werden an die Wirtschaftspaten und den Inserenten weitergeleitet

monatlicher E-Mail-Newsletter mit Präsentation aktueller Angebote
flächendeckende hessenweite Präsenz



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Für Fragen stehe ich gerne zu Verfügung.

Die Wirtschaftspaten e. V.