

Nachfolge regeln = Unternehmenswert sichern

von Dipl.-Ökonom Harald Schyja
und Sparkassenbetriebswirt Rainer Gottschalk

Die Wirtschaftsmacht von nebenan bleibt Job- und Konjunkturmotor in der Region. Aber es ist nicht alles eitel Sonnenschein.

Eigentlich sollte die Unternehmensnachfolge ein natürlicher Vorgang im Lebenszyklus eines Unternehmens sein. Doch viele Unternehmer schieben dieses Thema auf die „lange Bank“. Der Grund dafür ist, dass der Nachfolgeprozess zahlreiche Fragestellungen aufwirft, die vom „Business as usual“ abweichen. So muss einerseits ein geeigneter Nachfolger gefunden, ein realistischer Firmenwert für Preisverhandlungen ermittelt sowie ein steuerliches und gegebenenfalls erbrechtliches Konzept aufgestellt werden. Andererseits ist die Unternehmensnachfolge bei kleinen und mittleren Unternehmen häufig mit vielen Emotionen verbunden, die durch die enge Verflechtung von geschäftlichem und privatem Bereich entstehen.

Darüber hinaus erschwert die demografische Entwicklung zunehmend den Markt für Unternehmensnachfolgen. Nach Hochrechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn, werden in den nächsten Jahren voraussichtlich 135.000 mittelständische Unternehmer einen Nachfolger suchen. Dagegen wird es bis 2025 6 Millionen weniger erwerbsfähige Personen geben, die dann auch nicht mehr für eine Nachfolge zur Verfügung stehen. Die gründungsintensiven Jahrgänge zwischen 25 und 44 Jahren werden sich deutlich verkleinern. Feststeht, dass die rechtzeitige Nachfolgeregelung viele Unternehmer vor große Aufgaben stellt. Dennoch gilt: Wer als Unternehmer seine Nachfolge nicht im Griff hat, gefährdet seine eigene Absicherung bzw. den Fortbestand des Unternehmens und vermindert dessen Wert.

Erfahrungen aus der Beratungspraxis zeigen, dass sich ein erfolgreicher Nachfolgeprozess über die Dauer von 4 bis 6 Jahren erstrecken kann. Nach IHK-Schätzung erfordert eine gelungene Nachfolgersuche im Durchschnitt 3 Jahre. Der Unternehmer muss daher rechtzeitig damit beginnen, die Übergabe zu planen und sein Unternehmen fit für die nächste Chef-Generation zu machen. Dabei sind 3 Grundsätze für den idealen Ablauf der Nachfolge zu beachten:

1. Die Zukunft des Unternehmens muss gesichert werden

Hier muss die Übergabefähigkeit des Unternehmens geprüft und gegebenenfalls optimiert werden. Dazu zählt die kritische Bestandsaufnahme aller wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Verhältnisse.

2. Die Zukunft des Unternehmers und seiner Familie muss geplant werden

Entscheidend ist dabei, dass der Familienfrieden und die Versorgung aller Beteiligten gesichert ist. Hier sind viele psychologische Aspekte der Mitwirkenden zu beachten. Letztendlich ist eine ganzheitliche Strategie für das Unternehmen, den Inhaber und seine Familie zu entwickeln.

3. Dem Nachfolger muss eine Perspektive geboten werden

Er muss einen angemessenen Gegenwert für seine Investition erhalten. Schon allein deshalb, weil die Finanzierung der Übernahme das größte Hemmnis auf Seiten der Nachfolger ist. Nicht selten führt eine starke emotionale Bindung des Übergebers zu überhöhten Kaufpreisvorstellungen. Entscheidend ist, dass Unternehmen, die zur Nachfolge anstehen, auch für den Nachfolger wirtschaftlich attraktiv sind.

„Unternehmensnachfolge erfolgreich finanzieren“

Ein Unternehmen erfolgreich zu übernehmen erfordert auch ein passgenaues und individuelles Finanzierungsmodell, damit Ihre Zahlungsfähigkeit – eine wichtige Basis für den unternehmerischen Erfolg – sichergestellt ist. Beachten Sie hierbei, dass nicht nur der Kaufpreis des Unternehmens, sondern auch die für den laufenden Geschäftsbetrieb erforderlichen finanziellen Mittel verfügbar sind. Dies können notwendige Investitionen und Mieten, aber auch die zu zahlenden Kreditraten sein.

Je gründlicher Ihre Vorbereitung, desto leichter fällt die Entscheidung zu Ihren Gunsten

Bringen Sie zum Finanzierungsgespräch einen Businessplan mit, der Ihr Vorhaben, aber auch Sie als zukünftigen Unternehmer selbst detailliert beschreibt. Eine zentrale Rolle bei der Kreditvergabe spielt dann die Prüfung Ihrer Kreditwürdigkeit: Handelsauskunft, Schufa, Bankauskünfte und ein Unternehmer-Rating geben Auskunft über Ihre Bonität.

Die richtigen Finanzierungsmittel

Bei Finanzierungsmöglichkeiten unterscheidet man grundsätzlich zwischen Fremd- und Eigenkapital. Unter Eigenkapital fasst man die eigenen Mittel und etwaiges Beteiligungskapital zusammen. Als Faustregel gilt hier: Je höher Ihr Eigenkapital-Anteil ist, desto geringer wird Ihr unternehmerisches Risiko. Ein hohes Eigenkapital erleichtert die Bewilligung von Fremdkapital (zum Beispiel Darlehen der Kreissparkasse Düsseldorf, Darlehen von Dritten, Verkäuferdarlehen und öffentliche Fördermittel). Hierbei gilt die goldene Finanzierungsregel „lang-lang, kurz kurz“: Ihre Investitionsgegenstände sollten unbedingt analog der erwarteten Nutzungsdauer finanziert werden.

Öffentliche Fördertöpfe

Als Existenzgründer steht Ihnen eine große Palette öffentlicher Förderprogramme zu Vorzugskonditionen offen. Die Berater gut aufgestellter Banken prüfen gerne die sinnvolle Einbindung sämtlicher Fördertöpfe, die beispielsweise KfW, NRW.Bank und die Bürgschaftsbank NRW zur Ver-



Harald Schyja
Dipl.-Ökonom und
Geschäftsführer der
hs control gmbh aus
Velbert

fügung stellen. Der Ablauf ist für Kunden denkbar einfach, da er nach dem „Hausbankverfahren“ erfolgt: Sie beantragen ihren Förderkredit bei ihrem Finanzierungsberater. Ihre Hausbank bereitet die Anträge auf und begleitet sie von der Auszahlung bis zur späteren Rückzahlung des Förderdarlehens. Der Vorteil: Sie haben nur einen Ansprechpartner.

Rainer Gottschalk
Sparkassenbetriebswirt
bei der Kreissparkasse
Düsseldorf
zuständig für den
Kreditbereich Düsseldorf



Grundsätzlich gilt, dass eine solche Finanzierung mit öffentlichen Mitteln nicht an mangelnder Sicherstellung scheitern soll. Wenn insgesamt alle Ampeln „auf Grün“ stehen, lassen sich fehlende Sicherheiten durch Haftungsentlastungen bei öffentlichen Mitteln oder Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank NRW ersetzen.

**Wir fördern
das Gute in NRW.**

**Dominik Schweer, erfolgreicher Existenzgründer
dank der Fördermittel der NRW.BANK**

Was ist das Geheimnis jeden Erfolgs? Man braucht Mut, eine gute Idee und einen verlässlichen Partner für die Finanzierung. Die NRW.BANK bringt Sie weiter. Mit attraktiven Fördermitteln wie dem Gründungskredit oder dem Mikrodarlehen. Die Vermittlung eines für Sie maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank.

www.nrwbank.de/mut