



Die Mitwirkenden (von links): Klaus Ehrmann, Jürgen Kutscher, Helmut Wahl, Moderator Heribert Lohr, Ralph Linke, Maria Köhnlein, Dr. Helmut Kessler, Jürgen Becker.

Bild: Sabine Franz

UNTERNEHMENSNACHFOLGE –
Experten beleuchten verschiedene Facetten.

Wenn der Chef das Steuer übergibt

Sabine Franz

„Wer soll später einmal meinen Betrieb übernehmen?“ Dieser Gedanke quält viele Unternehmer. Gerne verdrängen sie das Thema, denn noch haben sie das Ruder ja fest in der Hand. Dass es jedoch unerlässlich ist, sich frühzeitig mit der Nachfolgeplanung zu beschäftigen und dafür auch auf Beratungsangebote zurückzugreifen, war das Ergebnis einer gemeinsamen Veranstaltung der IHK Heilbronn-Franken, der WFG Schwäbisch Hall, der Akademie Ländlicher Raum Baden-Württemberg, des Wirtschaftsministeriums und des Ministeriums für Ernährung und Ländlichen Raum. Die hohe Teilnehmerzahl spiegelte die Brisanz wider: 120 Interessierte waren ins Hessentaler Dienstleistungszentrum der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim gekommen.

Ohne Nachfolger droht das Aus

„Jährlich sind in Baden-Württemberg bis zu 11000 Firmen vom Ge-

nerationswechsel betroffen. Dahinter verbergen sich 140000 Beschäftigte und deren Familien“, machte Dr. Helmut Kessler, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, in seinem Vortrag deutlich. „Die Unternehmen scheiden am Markt aus, wenn sich kein Nachfolger findet.“ Laut Kessler gelte es zunächst zu überlegen, wer für die Position in Betracht komme. Gibt es geeignete Familienmitglieder, Mitarbeiter oder muss extern gesucht werden?

Erfolgreiches Konzept

Die IHK Heilbronn-Franken entwickelte für Ratsuchende ein Projekt, das es sogar ins „Zwölf-Punkte-Programm zur Sicherung der Unternehmensnachfolge“ der Landesregierung geschafft hat. Im Mittelpunkt dieses „Moderatorenkonzepts“ steht bei der IHK Jürgen Becker. Als Nachfolgemoderator macht er potenzielle „Übergeber“ ausfindig, kontaktiert sie und steht ihnen mit qualifiziertem Fachwis-

sen und Erfahrung zur Seite. Dass seine Bemühungen auf fruchtbaren Boden fallen, beweisen die Erfolgszahlen: „In sechs Jahren kommen wir auf 600 Fälle“, teilte Kessler mit. 30 Prozent davon sind bisher abgeschlossen.

Unklarheiten beseitigt

Ein Beispiel ist das Autohaus Linke in Crailsheim. Während der Podiumsdiskussion, die auf Kesslers Ausführungen folgte, schilderte Ralph Linke die Ausgangslage: „Mein Vater, meine Schwester und ich hatten uns abgesprochen, dass ich den Betrieb übernehme. Die Details waren allerdings noch unklar.“ Mit Unterstützung der IHK brachte die Familie ihre Pläne in trockene Tücher: Inzwischen sitzt Ralph Linke auf dem Chefsessel. Ein bisschen bedauert der Crailsheimer, dass sein Vater und er sich nicht schon früher gekümmert hatten. „Wir haben sicherlich steuerliche Gelder verschwendet“, befürchtet Linke.

Entscheidung nicht bereut

Ganz anders war es bei Jürgen Kutscher. Er hatte sich im Internet auf die Suche nach einem geeigneten Betrieb gemacht, um ihn zu kaufen. 2003 entschied er sich für die Firma Vogelmann Chemie in Crailsheim. „Ich habe es bis heute nicht bereut“, verrät er. Auch Kutscher nahm Beratung in Anspruch. Das größte Problem war am Ende die Kaufpreisfindung. „Da ging’s zu

wie auf dem Basar“, seufzt er rückblickend. Moderator Heribert Lohr, verantwortlicher Redakteur der Wirtschaftszeitung RegioBusiness, wollte es genau wissen: „Warum haben Sie nicht ein eigenes Unternehmen gegründet?“ Kutscher räumte ein, „nur mittelmäßige“ Geschäftsideen gehabt zu haben. „Wenn man ein Unternehmen übernimmt, gibt es bereits eine Historie und belastbare Zahlen“, nennt er die Vorteile. Die Substanz müsse gut sein.

Aspekte beleuchtet

Zur Finanzierung einer Übernahme äußerte sich als Fachmann Klaus Ehrmann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim: „Das Unternehmenskonzept sollte plausibel und überzeugend sein.“ Die Bank müsse das Vertrauen haben, dass der Unternehmer seine Ziele auch erreichen kann. „Das ist die Basis für eine positive Kreditentscheidung.“

Die steuerlichen Aspekte hatte Steuerberaterin Maria Köhnlein (Köhnlein, Beierlein & Kollegen) zuvor in einem Vortrag beleuchtet. Mit Hilfe verschiedener Rechenbeispiele zeigte sie, dass es bei einer Übergabe sinnvoller sein kann, vom Sohn den Kaufpreis zu verlangen, statt ihm die Firma zu schenken. Darüber hinaus ging sie auf die Beschäftigung von Familienangehörigen und „deren ideales Gehalt“ ein.

Helmut Wahl, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Schwäbisch Hall (WFG) zeigte sich zum Schluss begeistert, dass alle Mitwirkenden die Informationen so praxisnah und intensiv vermittelt hatten.

www.heilbronn.ihk.de/

unternehmensnachfolge

KONTAKT

Jürgen Becker

IHK-Berater Nachfolgeregelungen

Telefon 07131 9677-316

E-Mail juergen.becker@heilbronn.ihk.de