

Nachfolger gesucht

Für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung gibt es verschiedene Alternativen. Dreh- und Angelpunkt bei der Entscheidung für ein Nachfolgemodell ist aber in jedem Fall, dass ein geeigneter Nachfolger gefunden wird. Aber wer kommt in Frage? Ein Familienmitglied oder jemand von außen? Wer als Unternehmer frühzeitig und systematisch die Firmenübergabe plant, kann bösen Überraschungen vorbeugen.

Steht kein Familienmitglied zur Verfügung, bietet sich vielleicht jemand aus dem Gesellschafterkreis an, von den Führungskräften, den Meistern oder den anderen Mitarbeitern. Wenn aus diesem Kreis kein potenzieller Nachfolger in Frage kommt, muss der Firmeninhaber dennoch nichts dem Zufall überlassen. Er sollte die Initiative ergreifen und das Unternehmen aktiv zur Übernahme anbieten. Dies kann bei Unternehmen der eigenen oder auch einer fremden Branchen der Fall sein. Auch die Nutzung von Unternehmens- und Nachfolgebörsen, Inserate in Tageszeitungen oder Fachzeitschriften gehören zum üblichen Repertoire der Übergabevorbereitungen. Nicht zuletzt ist der Kontakt zu Ihrer Bank, den Kammern und zu uns hilfreich.

Anforderungsprofil erstellen

Ganz gleich woher der Nachfolger kommt: erstellen sie ein Anforderungsprofil, klären Sie die kaufmännische, fachliche und soziale Kompetenz ab.

1. Unternehmerische Qualifikationen wie zum Beispiel:

- Verantwortungsbewusstsein,
- Fähigkeit zur unternehmerischen Vision,
- Zukunftsorientiertes Denken,
- Ziel- und planmäßiges Denken,
- Führungsqualität.

2. Fachliche, für den Betrieb notwendige Qualifikationen, wie

- technisches Know-how,
- Vertriebserfahrung,
- Branchenkenntnisse,
- kaufmännische Kenntnisse,
- Erfahrung in der Personalführung,
- Grundkenntnisse in der Steuerlehre.

3. Persönliche Qualifikationen, etwa

- Kommunikationsfähigkeit,
- Belastbarkeit,
- Realitätsbewusstsein,
- Emotionale Intelligenz
- Toleranz,
- Verhandlungsgeschick.

Die Nachfolge-Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums „NEXXT-Change“ bietet auf ihren Internetseiten (www.nexxt-change.org) unter anderem einen Nachfolge-Check an, bei dem es um grundlegende Aspekte der Unternehmensnachfolge geht.

Unternehmenswert

Ein Unternehmer, der seinen Betrieb in jüngere Hände abgeben will, hat oft bestimmte Erwartungen bzgl. des Wertes und damit des Kaufpreises. Klar, dass es hierbei oft sehr konträre Vorstellungen bei einem Interessenten gibt. Überzogene, nicht realistische Kaufpreise sind nicht finanzierbar, kein Kreditinstitut wird dabei zu überzeugen sein. Zudem würde man einen Nachfolger damit in Schwierigkeiten bringen. Beide Seiten -Unternehmer wie auch Nachfolger- benötigen eine Unternehmenswertermittlung, die den Prüfungen von Banken und Sparkassen standhält.

Finanzierung

Wer sich entschließt, ein Unternehmen zu übernehmen, dem stellt sich die grundlegende Frage der richtigen Finanzierung. Überzogene Erwartungen des Inhabers können bereits diese Kaufpreis-Finanzierung gefährden, zudem den Nachfolger in Schwierigkeiten bringen. Doch es gibt Alternativen:

Grundsätzlich ist neben einer sofortigen Bezahlung des Kaufpreises in einer Summe auch eine Ratenzahlung oder der Kauf auf Rentenbasis denkbar. Neben einer soliden Eigenkapitalausstattung – mindestens 15 % des Kaufpreises – kann der Nachfolger dann das benötigte Fremdkapital aus verschiedenen Quellen beschaffen: Fördermittel aus Bundes- und Landesmitteln, Kredite von Banken und Sparkassen, Beteiligungsgesellschaften (Venture-Capital) oder private Investoren wie Business Angels.

Kredite

Um einen Kredit von der Hausbank zu erhalten, muss der Unternehmer zunächst seine Nachfolgepläne überzeugend darlegen. Ohne einen professionellen Businessplan geht da gar nichts. Dargelegt werden muß u.a., wie Zins und Tilgung für das aufgenommene Darlehen erwirtschaftet werden. Ausschlaggebend wichtig ist zudem die Darstellung des eigenen Know-hows, der beruflichen Erfahrungen und der Perspektive, die man durch die Betriebsübernahme entwickelt.

Eine Sparkasse oder Bank wird bei einer Übernahme immer die Bilanzen und Zahlen des Unternehmens aus den letzten drei Jahren verlangen und auswerten

Jedes Kreditinstitut wird neben der persönlichen Haftung auch Sicherheiten verlangen, etwa Immobilien, Betriebs- und Geschäftsausstattungen oder Warenbestände.

Förderkredite

Die Beantragung öffentlicher Fördermittel erfolgt generell über die eigene Hausbank. Entscheidend ist hierbei, die Mittelbeantragung vor der Betriebsübernahme. Die Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank oder der NRW-Bank bieten eine Vielzahl von Möglichkeiten der Fremdkapitalbeschaffung: Sie sind in der Regel zinsgünstig, haben eine langfristige Zinsbindung und lange Laufzeiten. Die Anlaufjahre sind häufig tilgungsfrei, zudem wird die Möglichkeit einer außerplanmäßigen Tilgung angeboten. Besonders wichtig: Förderkredite beinhalten zum Teil Hilfe bei der Absicherung!

Eine Besonderheit stellen die Kreditprogramme dar, die das vorhandene Eigenkapital verstärken: Mezzanine Kapital wird beantragt wie ein „normales“ Darlehen, es gilt wegen seiner Vertragsbedingungen jedoch in der Bilanz als Eigenkapital - und diese „eigenkapitalähnlichen“ Mittel stellen dann eine sehr gute Basis dar für eine Einbindung weiterer Kreditprogramme (Beispiel hierfür: „ERP-Kapital für Gründung“ der KfW). Im Internet: www.nrwbank.de bzw. www.kfw-mittelstandsbank.de

Einen vollständigen Überblick über die verschiedenen Förderprogramme gibt die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums (www.foerderdatenbank.de). Wir beraten sie in diesen Fragen ebenfalls gerne.

Beteiligungsfinanzierung

Die Finanzierung durch eine Beteiligungsgesellschaft ist bei jeder Rechtsform des zu übernehmenden Unternehmens möglich und kann in Bezug auf Beteiligungsformen und Beteiligungsnehmer unterschiedlich erfolgen. Grundsätzlich ist zu unterscheiden zwischen einer Beteiligung, nach der dem Kapitalgeber

lediglich Anteile am Gewinn des Unternehmens zustehen, und einer Beteiligung, mit der zusätzlich Stimmrechte am Unternehmen erworben werden.

Private Investoren

Vor allem wenn keine Sicherheiten vorhanden sind, ist es günstig, ein Darlehn von privater Seite in Anspruch zu nehmen. Privatpersonen oder auch Business-Angels stellen oftmals neben dem Kapitalbedarf auch ihr Know-how und/oder ihre Kontakte dem Unternehmen zur Verfügung. Ihnen geht es um zweierlei: Sie wollen ihre reichhaltigen Erfahrungen an jüngere Unternehmer weiter geben und gleichzeitig finanziell am Erfolg eines viel versprechenden Unternehmens beteiligt sein. Weitere Informationen gibt es bei www.business-angels.de

Weitere Detail-Informationen zum Thema Nachfolge -Regelung erhalten Sie bei:

- Nachfolgeinitiative NEXXT-Change (www.nexxt-change.org)
- Existenzgründungs-Portal des Wirtschaftsministeriums (www.existenzgruender.de)
- Deutscher industrie- und Handelskammertag (www.dihk.de)
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (www.zdh.de)
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (www.dsgv.de)
- Bundesverband der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (www.bvr.de)
- Gründungsinitiative NRW (www.go-online.nrw.de)

und natürlich bei uns, Ihrer

Wirtschaftsförderung im Rhein-Kreis Neuss

Oberstrasse 91
41460 Neuss
Tel.: 02131 / 928-7500
Fax: 02131 / 928-7599
E-Mail: business@wfgkrn.de

Oder nutzen Sie unser Kontaktformular und Rückrufservice im Internet unter: www.wfgkrn.de