

Herzlich Willkommen

1

# Unternehmensnachfolge

**balden** CONSULTING

Günter Balden

# Unternehmensnachfolge

2

- **Zu meiner Person**
  - Jahrgang 1955
  - Groß- und Außenhandelskaufmann
  - BWL – Studium
  - Ausbildereignungsprüfung
  - IHK – Zertifikat CONTROLLING
  - Selbständig seit 1997
  - Dozent
  - Internationale Konzerterfahrung
  - Gelistet als KfW-Berater

# Unternehmensnachfolge

3

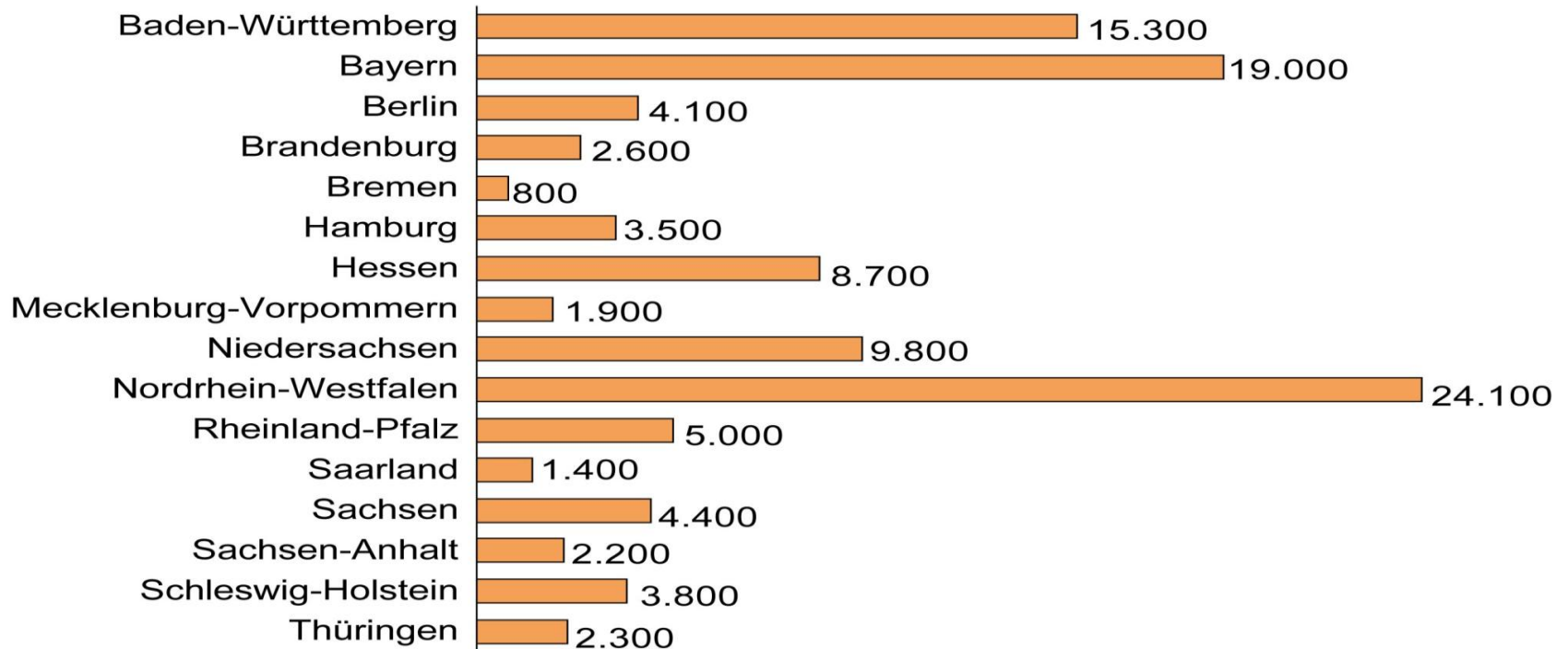
- Warum dieser Vortrag?
  - Statistik
  - Notfallplan
  - Vorstellung meiner Dienstleistung
  - Vorgehensweise vermitteln
  - Sensibilisieren
  - Aus Fehlern der Anderen lernen

# Unternehmensnachfolge

4



## Zur Übergabe anstehende Unternehmen 2010 bis 2014 in Deutschland nach Bundesländern



Quelle: IfM Bonn

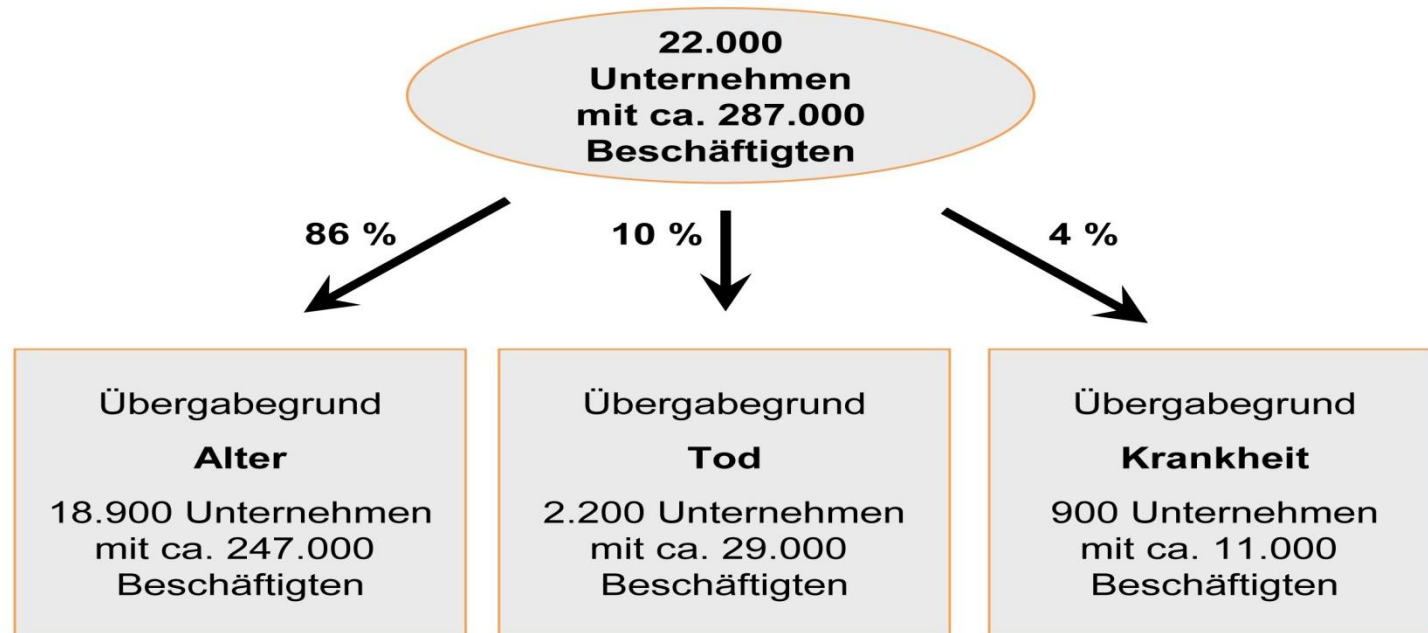
© IfM Bonn  
St06-08a14

# Unternehmensnachfolge

5



## Jährliche Unternehmensübertragungen und betroffene Beschäftigte im Zeitraum 2010 bis 2014 nach Übergabegründen



Quelle: IfM Bonn

© IfM Bonn  
St06-07a14

# Unternehmensnachfolge

6

- **Notfallplan**
  - Was passiert, wenn...
    - ✦ Sie krank werden
    - ✦ Ihr Geschäftspartner krank wird
    - ✦ Sie sterben würden
    - ✦ Ihr Geschäftspartner stirbt
  - Welche Auswirkungen hätten diese „Einschläge“?
    - ✦ Wie hoch ist der Wertverlust Ihres Unternehmen?
    - ✦ Wovon lebt Ihre Familie dann?
    - ✦ Entscheiden im Falle Ihres Todes Gerichte oder Behörden über Ihr Unternehmen?
    - ✦ Wenn Sie ausfallen, wer entscheidet in Ihrem Unternehmen?
    - ✦ Ist Ihr Unternehmen nach Ihrem Tode überlebens- und handlungsfähig?

# Unternehmensnachfolge

7

- **Wie sehe ich meine Aufgaben?**
  - Berater
  - Koordinator
  - Lotse
  - Navigator
  - Antreiber
  - Seelsorger
  - Motivator
  - Moderator
  - Mediator

# Unternehmensnachfolge

8

Steuerberater

Rechtsanwalt

**Unternehmensberater**

Versicherung

Bank



## **Ziel:**

Geschäfts- und Betriebsinhaber unterstützen, den Übergang vom Berufsleben in den verdienten Ruhestand zu Ihrem und zum Wohle des Lebenswerkes zu meistern

# Unternehmensnachfolge

10

- Zielgruppe (Übergeber)
- Unternehmer
  - aus kleinen und mittleren Betrieben (KMU)
  - Betriebsinhaber oder Geschäftsführer, die das 55. Lebensjahr erreicht haben



# Unternehmensnachfolge

11

- Zielgruppe (Übernehmer)

- Existenzgründer / Übernehmer

- ✦ Handwerksmeister und –gesellen

- ✦ Mitarbeiter

- ✦ Familienangehörige des Betriebsinhabers oder der Geschäftsführung

- ✦ Manager

- ✦ Ingenieure und Techniker



# Unternehmensnachfolge

12

- Übergabemöglichkeiten
  - 3 Formen der Übergabe
    - ✦ Familienübergabe ( ca. 35 %)
    - ✦ Mitarbeiterübergabe (ca. 19 %)
    - ✦ Verkauf / Verpachtung (ca. 42 %)
  - die 4. Möglichkeit
    - ✦ **zu spät (ca. 5 %) ansteigend**

# Unternehmensnachfolge

13

- **Familiennachfolge**
  - gegen Einmalzahlung
  - gegen Raten, Renten oder dauernde Last
  - Vorweggenommen Erbfolge

# Unternehmensnachfolge

14

- Ablauf
  - Terminabsprache
  - Besuch beim Übergeber
    - ✦ wenn möglich mit Ehe- /Partner in den privat- oder  
Geschäftsräumen

# Unternehmensnachfolge

15

- Ablauf 1. Termin
  - Firmen-/Inhaber – Check
    - ✦ Angaben zur Person
    - ✦ Verhältnis zum Generationswechsel
    - ✦ Verhältnis zum Nachfolger (wenn schon vorhanden)
    - ✦ Persönliche Interessen

# Unternehmensnachfolge

16

- **Ablauf 1. Termin**
  - Firmen-/Inhaber – Check
    - ✦ Testament / Erbe (im Wege der vorweggenommenen Erbfolge)
    - ✦ Finanzielle Versorgung / Altersversorgung
    - ✦ Unternehmensdaten
    - ✦ Kennzahlen
    - ✦ Managementfragen



# Unternehmensnachfolge

17

- **Ablauf 1. Termin**
  - Wunschnachfolger – Check
    - ✦ (wenn erforderlich – nur Fremdnachfolge)
      - Angaben zur Person
      - Ausbildung
      - Berufserfahrung
      - Persönliche Eignung (Unternehmertyp)
      - Übergabeform

# Unternehmensnachfolge

18

- Überlegungen des Übernehmers
  - sind die persönlichen Voraussetzungen vorhanden?
    - ✦ bin ich ein Unternehmertyp?
      - reichen Ausbildung und Erfahrung aus ?
      - bin ich bereit Opfer zu bringen?
      - macht meine Familie mit?
      - bin ich körperlich fit?
      - ist mein finanzielles Polster dick genug?
      - wo soll der Betrieb sein?
      - wie groß soll der Betrieb sein?
      - wie viele Mitarbeiter sollte/kann der Betrieb beschäftigen?

# Unternehmensnachfolge

19

- Überlegungen des Übernehmers
  - sind die persönlichen Voraussetzungen vorhanden?
    - ✦ bin ich ein Unternehmertyp?
      - sind die Mitarbeiter ausreichend qualifiziert?
      - habe ich die Fähigkeit Mitarbeiter zu führen und zu motivieren?
      - hat der Betrieb Zukunft?
      - gibt es einen Investitionsstau?
      - ist der Kundenstamm sicher?
      - habe der Betrieb gute und zuverlässige Lieferanten?
      - kann ich in diesem Unternehmen meine Ideen verwirklichen?

# Unternehmensnachfolge

20

- Warum erzähle ich Ihnen das alles?
  - ✦ Weil Sie wissen müssen, was Ihr Nachfolger denkt und worauf er achtet
  - ✦ Weil Sie Ihr Unternehmen attraktiv machen müssen, damit Sie sich dann aus der „Vielzahl“ der Bewerber einen aussuchen können
  - ✦ Machen Sie die Braut hübsch

# Unternehmensnachfolge

21

- Datenabgleich
  - Die Daten des Übergebers werden mit den Daten des Übernehmers verglichen
    - ✦ es werden Gemeinsamkeiten gefunden
      - Ein Kennenlernen wird arrangiert
    - ✦ es werden keine Gemeinsamkeiten gefunden
      - Neuer Datenabgleich

# Unternehmensnachfolge

22

- **Feinplanung**
  - **Übergeber**
    - ✦ **Betriebsbewertung**
  - **Übernehmer**
    - ✦ **Gründungs- / Übernehmerkonzept**

# Unternehmensnachfolge

23

- **Feinplanung beim Übergeber**
  - Betriebsbewertung hängt von der Übergabeform ab:
    - ✦ Familiennachfolge
    - ✦ Mitarbeiternachfolge
    - ✦ Verkauf / Verpachtung

# Unternehmensnachfolge

24

- **Betriebsbewertung**
  - Objektive Betriebsbewertung durch unabhängige Spezialisten
    - ✦ Steuerberater, WP, Unternehmensberater
      - Ertragswertverfahren
      - Substanzwertverfahren
      - Stuttgarter Verfahren (GmbH)



# Unternehmensnachfolge

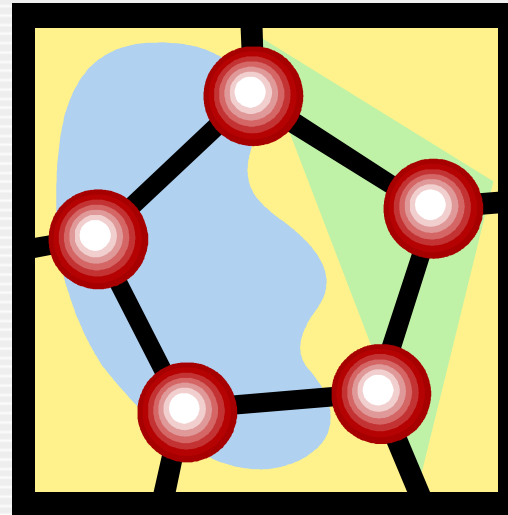
25

- **Feinplanung des Übernehmers**
  - Existenzgründungskonzept
  - Übernahmekonzept

# Unternehmensnachfolge

26

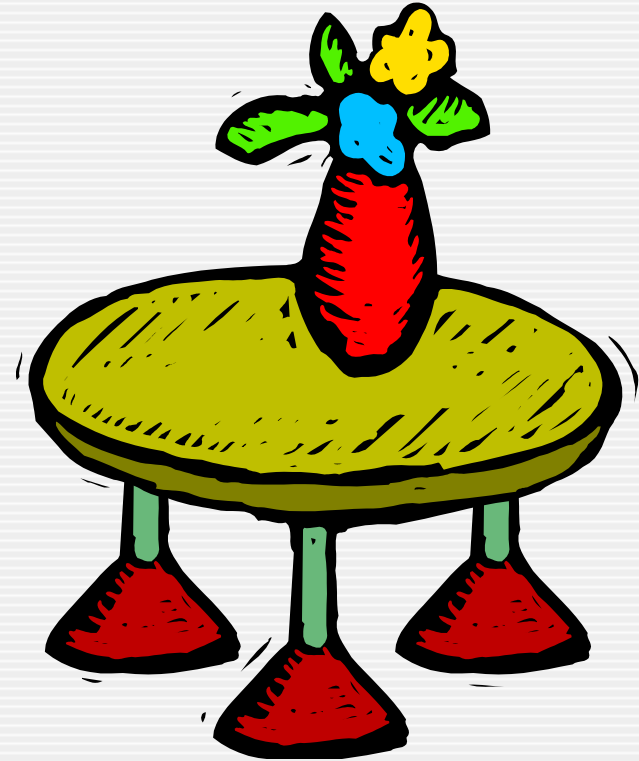
- Praxistest
  - Stimmt die „Chemie“ zwischen
    - ✦ Übergeber
    - ✦ Übernehmer



# Unternehmensnachfolge

27

- **Der Runde Tisch**
  - Übergeber
  - Übernehmer
  - Steuerberater
  - Rechtsanwalt
  - Notar
  - Hausbank
  - Versicherungsmakler
  - Unternehmensberater



# Unternehmensnachfolge

28

- **Aufgaben „Runder Tisch“**
  - Prüfung der steuerlichen Auswirkungen
  - Analyse und Abstimmung der Bewertung des Betriebes
  - Koordinierung der Übergabe
  - Die Finanzierung

# Unternehmensnachfolge

29

- Coaching
  - Übergeber
    - ✦ weniger Verantwortung
    - ✦ der Partner
    - ✦ mehr Freizeit

# Unternehmensnachfolge

30

- Coaching des Übernehmers
  - zur Etablierung und Festigung des Unternehmens
    - ✦ Gründercoaching Deutschland
      - KfW-Förderprogramm

# Unternehmensnachfolge

31

- Die häufigsten Fehler

- **zu spät!!**

- ✦ **50** Die „Alten“ sprechen mit 50 davon, spätestens Mitte 50 die Verantwortung an einen Nachfolger zu übergeben
- ✦ **60** Wenn der Übergeber mit 60 noch arbeitet heißt es: Noch 2 oder 3 Jahre, dann sind Jüngere an der Reihe
- ✦ **65** Spätestens nach Vollendung des 65. Lebensjahres hält sich der Übergeber für absolut unverzichtbar

# Unternehmensnachfolge

32

- Die häufigsten Fehler
  - Die Emotionsfalle der Familiennachfolge
    - ✦ Emotionen überlagern rationale Überlegungen
    - ✦ Die schwierigste Form der Übergabe
    - ✦ Die Erwartungen des Übergebers an den Nachfolger sind bei Familienangehörigen viel höher als bei Dritten



# Unternehmensnachfolge

33

- Die häufigsten Fehler

- Kommunikation

- ✦ Bei der Familiennachfolge wird zu viel vorausgesetzt. Es werden die wichtigen Aspekte aber nicht direkt und offen angesprochen
- ✦ Sagen Sie, was Sie denken und was Sie wollen, oder haben Sie Bedenken oder gar Angst Sie könnten jemanden aus der Familie verletzen?
- ✦ Können Sie berufliches vom Privaten trennen?

# Unternehmensnachfolge

34

- Die häufigsten Fehler

- Kommunikation

- ✦ Bei der Fremdnachfolge sucht der Übergeber zu lange nach dem „idealen“ / „gleichgestrickten“ Nachfolger

# Unternehmensnachfolge

35

- Die häufigsten Fehler
  - Der Übergabeprozess wird verzögert
    - ✦ das Tagesgeschäft ist wichtiger
      - Leistungsträger werden verunsichert und wandern ab
      - Nachfolger kann/will sich nicht voll entfalten
      - Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sinkt
      - Wert des Unternehmens sinkt

# Unternehmensnachfolge

36

- Die häufigsten Fehler
  - Es wird von Übergeber ein zu hoher Preis gefordert
    - ✦ da ja des Lebenswerk verkauft werden soll
    - ✦ war als Altersvorsorge gedacht
    - ✦ die geforderte Pacht wird vom zukünftigen Unternehmen nicht getragen (war vorher Eigentum)

# Unternehmensnachfolge

37

**Treffen Sie Vorsorge...**

# Unternehmensnachfolge

38

in Ihrem – und im  
Interesse Ihrer Familie

# Unternehmensnachfolge

39

Es ist nie zu früh  
aber oft zu spät

# Unternehmensnachfolge

40

## ✦ Unternehmensbörsen:

- [www.nachfolge-markt.de](http://www.nachfolge-markt.de)
- [www.unternehmen-sucht-unternehmer.de](http://www.unternehmen-sucht-unternehmer.de)
- [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)
- [www.balden-consulting.com](http://www.balden-consulting.com)
- u.v.m.



# Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

42



**balden** CONSULTING

Günter Balden

Engelswisch 52

23552 Lübeck

0451 790 731 00

0172 91 101 92

info@balden.de

www.balden-consulting.com