

Unternehmensnachfolge Betriebsübergabe

Den Betrieb auf den Betriebsnachfolger vorbereiten

- Ihre Familie
- Ihre Mitarbeiter
- Die Organisationsstruktur
- Kunden
- Lieferanten
- Banken
- Der/die Unternehmer/in

Familie

- **Freizeitgestaltung**
- **Wohnung/Haus**
- **Fahrzeug**
- **Regelmäßige Einnahmen**
- **Probe**

Ihre Mitarbeiter

- **Frühe Informationen.**
- **u. U. geeigneter Nachfolger im Betrieb.**
- **Scheiden Leistungsträger aus, wenn Sie den Betrieb verlassen?**
- **Mitarbeitergespräche führen und dokumentieren, um einem Nachfolger den Wert zu vermitteln.**

Die Organisationsstruktur

- **Arbeitet / funktioniert der Betrieb ohne Sie?**
- **Was geschieht, wenn mitarbeitende Familienangehörige ebenfalls ausscheiden?**
- **Gegebenenfalls Struktur so anpassen, dass der Betrieb ohne die „Familie“ funktioniert.**

Kunden

- **Führen Sie Ihren Nachfolger ein.**
- **Schreiben Sie alle Kunden an.**
- **Die wichtigsten Kunden sollten besucht werden.**
- **Kritische Kunden schon ein paar Jahre vor der Übergabe nicht mehr bedienen.**

Lieferanten

- **Die größeren Lieferanten sollten persönlich aufgesucht und informiert werden.**
- **Bei einem asset-deal ist der Vertragspartner neu, deshalb Gespräche führen, um die Lieferfähigkeit aufrecht zu erhalten.**

Lieferanten

- **Bei einem asset-deal müssen alle alten Verträge beendet werden, hierbei sind die Fristen zu beachten.**
- **Je nach Gestaltung gilt: Sie müssen das alte Material noch bezahlen, vor allem bei Ladnern, ohne noch Einnahmen zu erzielen.**

Banken

- **Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Kreditinstitut.**
- **Achten Sie auf die Laufzeit der Darlehen.**
- **Achten Sie auf die Laufzeit der Avale.**

Der/die Übernehmer/in

- **Endlich gefunden.**
- **Versetzen Sie sich in seine/ihre Lage.**
- **Treffen Sie keine grundlegenden Entscheidungen mehr für das Unternehmen.**
- **Bewahren Sie eine wohlwollende aber kritische Distanz zu Ihm/Ihr und zu Ihrem „alten Unternehmen“.**

Der/die Übernehmer/in

- **Der Übernehmer hat folgende Probleme:**
 - **Unternehmerische Qualifikation des Gründers unzureichend.**
 - **Anforderungen an Unternehmensübernahme unterschätzt.**
 - **Finanzierungsprobleme.**

Der/die Übernehmer/in

- **Wirtschaftliche Situation des Unternehmens überschätzt.**
- **Fachliche Qualifikation des Gründers unzureichend.**
- **„Chemie“ zwischen Gründer und Senior stimmt nicht.**
- **Bürokratie.**

Unternehmensbewertung

Einen Käufer suchen und finden

- **Internet www.nexxt-change.org**
- **Bank**
- **IHK**
- **Unternehmerstammtisch**
- **Anzeige in der Zeitung**

Der richtige Zeitpunkt der Übergabe

- **Bauchgefühl**
- **Loslassen**
- **Gesundheit**
- **Alter**
- **Dem Übernehmer Platz machen**

Finanzierung

- **Der Ablauf**

Ablauf bei der Bank

- 1. Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens (d.h. Rating).**
- 2. Einschätzung der Werthaltigkeit der Besicherung.**
- 3. Ermittlung der Preisklasse.**

KFW Beispiel

■ **Der Unternehmer**

Tischlermeister Markus Engel (45) ist verheiratet und hat zwei Kinder. Herr Engel ist seit vielen Jahren Tischler und hat vor einigen Jahren einen gut gehenden Betrieb übernommen. Seine Ehefrau, eine ausgebildete Bilanzbuchhalterin, ist für die Buchhaltung in diesem Tischlereibetrieb zuständig.

■ **Das Unternehmen**

Der nahe Frankfurt/Main gelegene Betrieb beschäftigt 10 Mitarbeiter und 2 Auszubildende. Der auf die Herstellung von Büromöbeln und Praxiseinrichtungen spezialisierte Betrieb verfügt über einen gefestigten Kundenstamm.

■ **Das Investitionsvorhaben**

Die Produktionsanlage soll mit dem Ziel der Senkung von Produktionskosten grundlegend modernisiert werden. Dazu sollen neue Maschinen gekauft werden.

- Die Vermögens- und Ertragslage der Tischlerei ist auf hohem Niveau stabil.
- Keine Zweifel an der fachlichen Qualifikation von Herrn Engel.
- Auf kaufmännischem Gebiet wird er von seiner Ehefrau unterstützt.
- Die „Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“ von Herrn Engel beträgt „0,85%“. Aufgrund dieses Wertes stuft die Bank das Unternehmen in die Bonitätsklasse „2“ ein.

- Im weiteren Schritt bewertet die Bank die für den Kredit vorgesehenen Sicherheiten, nämlich eine nachrangige Buchgrundschuld auf dem Firmengrundstück sowie die Sicherungsübereignung der anzuschaffenden Maschinen.
- Hierbei schätzt er ein, welcher Anteil des Kredits durch erwartete Erlöse aus diesen Sicherheiten abgedeckt werden könnten. Sicherheiten können hier nicht zu ihrem Kaufpreis angerechnet werden. Die Maschinen unterliegen zum Beispiel einer nutzungsbedingten Wertminderung sowie dem Risiko der technischen Überalterung.
- Das Ergebnis der Sicherheitenbewertung wird in einem Prozentsatz ausgedrückt. Für die KfW Förderdarlehen ermittelt Herr Küster, dass die Sicherheiten den Kredit zu „60 %“ abdecken und damit der Besicherungsklasse „2“ entsprechen.

- Insgesamt gibt die KfW sieben dieser Klassen vor, wobei jede für einen festgelegten Maximalzinssatz (Preisobergrenze) steht.
- Aus Bonitätsklasse 2 und Besicherungsklasse 2 ergibt sich die Preisklasse „D“.