

Jeder fünfte Unternehmer sucht einen Nachfolger

Die Ostbrandenburger Gründer der ersten Stunde erreichen in nächster Zeit das Rentenalter und benötigen Unternehmernachwuchs. Einigen erscheint der Prozess der Übergabe extrem kompliziert, andere haben sich damit noch gar nicht beschäftigt. FORUM sprach über das Problem der Nachfolgesuche mit Cornelia Grieger. Sie ist seit 25 Jahren im Barnim und in Berlin als Unternehmensberaterin tätig und begleitet pro Jahr etwa zehn Firmenübergaben.



Cornelia Grieger

FOTO: PRIVAT

FORUM: Wann sollte ein Unternehmer mit der Nachfolgesuche beginnen?

CORNELIA GRIEGER: Möglichst frühzeitig. Also ich empfehle bereits Existenzgründern, zumindest eine Notfallplanung zu machen. Nur so bleibt bei einem plötzlichen Ausfall des Inhabers die Handlungsfähigkeit der Firma erhalten. Bin ich 40 und übernehme ein Unternehmen, so sollte ich schon bei der Übernahme darüber nachdenken, wie ich mit der

Firma auch wieder aus dem Markt austrete. Spätestens mit 55 sollte ich dann tatsächlich mit der Planung der Unternehmensnachfolge beginnen.

FORUM: Wo finde ich einen geeigneten Nachfolger?

CORNELIA GRIEGER: Zuerst sollte schon das Gespräch in der Familie geführt werden, ob Kinder dafür in Frage kommen. Auch unter den

Mitarbeitern sind oft sehr kompetente Kräfte, die durchaus in der Lage sind, eine Firma zu führen und Verantwortung zu übernehmen. Außerdem gibt es verschiedene Unternehmensbörsen, wie zum Beispiel das Internetportal www.nexxt-change.org, Verbände oder Gründernetzwerke.

FORUM: Wenn ich einen Kandidaten gefunden habe, was muss ich dann unternehmen?

CORNELIA GRIEGER: Ich muss mir überlegen, wann will ich selbst aus dem Unternehmen ausscheiden und wie sieht meine Lebensplanung aus. Ich muss herausfinden, was ist meine Firma ohne mich wert. Dann müssen Gespräche geführt werden, mit welcher rechtlichen und mit welcher steueroptimierten Gestaltung die Übergabe stattfindet und ob es vielleicht auch Fördermöglichkeiten dafür gibt. Ich muss auch für mich klären, wie ich meinen Nachfolger in das Mitarbeitergefüge, bei den Kunden und auch bei der Hausbank einführe.

FORUM: Wen muss ich in den Prozess der Firmenübergabe einbeziehen?

CORNELIA GRIEGER: Zunächst die Familie und dann die Führungskräfte und die Mitarbeiter im Unternehmen. Wenn ich die Übergabe langfristig plane, sollte ich natürlich auch meinen Steuerberater, möglichst einen Rechtsanwalt und auch einen Unternehmensberater einbeziehen, denn die betrachten die Firma aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln und beurteilen die Nachfolge ganz objektiv.

FORUM: Wie lange dauert solch ein Prozess?

CORNELIA GRIEGER: Wenn er über Jahre dauert, läuft er gut. Es besteht ja immer noch das Risiko, dass der Nachfolger im Prozess der Übernahme zu dem Schluss kommt, das kann ich nicht, das will ich nicht oder ich kann die Übernahme nicht finanzieren. Es kann auch passieren, dass der Unternehmer feststellt, mein Kandidat ist nicht geeignet. Der Prozess sollte über fünf bis zehn Jahre gut vorbereitet sein, mindestens aber drei Jahre dauern.

FORUM: Was sind die häufigsten Fehler bei der Übergabe eines Unternehmens?

CORNELIA GRIEGER: Der größte Fehler besteht darin, die Nachfolge zu lange vor sich her zu schieben, zu lange abzuwarten und nicht selbst aktiv zu werden. Ältere Unternehmer, bei denen die Nachfolge nicht geklärt ist, verlieren nach meiner Erfahrung die Lust, in das eigene Unternehmen zu investieren. Sie verlieren erst an Innovation und dann von Jahr zu Jahr immer etwas Umsatz und einige Kunden. Die Firma schleicht sich so aus dem Markt heraus, bis sie nichts mehr wert ist oder mit einer Insolvenz die Notbremse gezogen werden muss. Ein weiterer Fehler besteht darin, nicht in der Familie und unter den Mitarbeitern nach geeigneten Nachfolgern gesucht zu haben.

FORUM: Welche Fehler passieren, wenn der Prozess der Übergabe schon läuft?

CORNELIA GRIEGER: Manch ein Unternehmer kann nicht loslassen von seiner Firma und redet dem Nachfolger überall hinein. Dieser Fehler tritt besonders dann auf, wenn es vorher keine klaren Absprachen zur Übernahme

der Firma und zum Wechsel der Verantwortlichkeiten gegeben hat. Das verschlechtert natürlich die Position des Nachfolgers und seine Akzeptanz bei den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten. Auch der Wert der eigenen Firma wird sehr oft überschätzt.

FORUM: Wie gelingt einem Unternehmer das Loslassen von seiner Firma?

CORNELIA GRIEGER: Je besser ich mich auf das Ausscheiden vorbereite und je mehr ich mir überlege, was ich nach der Übergabe mache, was ich dann mit meiner Zeit und meinem Leben anfangen, desto eher kann ich loslassen. Ich brauche also nicht nur einen Plan für die Übergabe meiner Firma, sondern auch einen Lebensplan für mich, was mache ich mit meiner Energie, meinen Ideen und meinem Elan. Auch diesen privaten Plan muss ich zeitig für mich entwickeln.

FORUM: Wie kann ich als Unternehmen den richtigen Wert meiner Firma ermitteln?

CORNELIA GRIEGER: Der Unternehmer bewertet seine Firma immer auch emotional, denn

er hat sie aufgebaut und erfolgreich geführt. Emotionen aber verschleiern den Blick auf den wirklichen objektiven Wert des Unternehmens. Ich empfehle deshalb immer die Bewertung von Außenstehenden, die emotional keine Verbindung zur Firma haben. Das können zum Beispiel Steuerberater oder Unternehmensberater sein.

FORUM: Wann ist eine Firmenübergabe gut gelaufen?

CORNELIA GRIEGER: Wenn ein Großteil der Kunden erhalten bleibt fürs Unternehmen, der Fortbestand der Firma gesichert ist, die guten Fachkräfte geblieben sind und wenn sie zehn Jahre nach der Übergabe noch immer etwas von der Firma hören. Also der Übergabeprozess war dann erfolgreich, wenn das Unternehmen nicht aufhört, zu leben.

Es fragte: Wilko Döll

Die nächste IHK-Veranstaltung zur Unternehmensnachfolge ist am 26. Oktober in Frankfurt (Oder).

Kontakt & Information: IHK Ostbrandenburg
Annett Schubert, Existenzgründung, Tel. 0335
 5621-1415, schubert@ihk-ostbrandenburg.de

Anzeige



Ihr Unternehmen im besten Licht

EWE Licht contracting

Mit EWE Licht contracting senken Sie Ihre Stromkosten um bis zu 70 Prozent und verbessern gleichzeitig Ihre Lichtqualität – ohne eigene Investitionen zu tätigen:

- Wir analysieren Ihre Bedürfnisse und beraten Sie herstellerunabhängig
- Alle Anschaffungs- und Reparaturkosten für die eingesetzte LED-Technik übernehmen wir – genauso wie die Wartung, Instandhaltung und Reinigung Ihrer Beleuchtung
- Sie zahlen dafür lediglich einen monatlichen Grundpreis

Sprechen Sie uns einfach direkt an: lichtcontracting@ewe.de

Energie. Kommunikation. Mensch. | www.ewe.de

