

Quelle: Fränkische Nachrichten, 29.11.2019

Informationsabend: Unternehmensleitung sollte sich so früh wie möglich mit der Nachfolgerfrage beschäftigen

# Das eigene Lebenswerk loslassen lernen

Bei einem Informationsabend der Sparkasse Tauerfranken zur Unternehmensnachfolge referierten zahlreiche Experten über das Thema.

Von Birger-Daniel Grein

**Hofgarten.** In der besonderen Atmosphäre des Saals im Schlosschen kamen zahlreiche Unternehmer zusammen, um sich bei der Veranstaltung der Sparkasse über rechtliche und finanzielle Aspekte der Unternehmensübergabe und Unternehmensübernahme zu informieren. Musikalisch umrahmt wurde der Abend von „Swinging-Two“ (Frank Mittnacht und Peter Lesch).

„Im Jahr 2019 wird der geburtsstärkste Jahrgang 55 Jahre alt. Das ist das Alter, in dem man beginnen sollte, über das Thema Nachfolgersuche nachzudenken“, erklärte Daniel Gotthardt, Firmenkundenberater und Spezialist für Unternehmensnachfolge bei der Bank. Man sehe sich hier in der Verantwortung gegenüber Firmenkunden und deren Mitarbeitern. Der Abend bot unter dem Motto „In guten Händen ist einfach“ theoretische Hintergründe und praktische Beispiele.

## Innovationsdruck wirkt sich aus

Wolfgang Reiner, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, berichtete in seiner Begrüßung über seine Erfahrungen mit der Unternehmensnachfolge von Kundenunternehmen. Er war überzeugt, dass sich der Innovationsdruck, dem Mittelstandsunternehmen heute ausgesetzt sind, auch auf die Suche nach Unternehmensnachfolgern auswirke. Die Übergabe eines Unternehmens sei für viele die Übergabe des eigenen Lebenswerks.

Rechtsanwalt Sebastian Warken von der Kanzlei „WarkenBrückner Rechtsanwälte“ referierte zum Thema: „Sichern sie ihr Lebenswerk – Rechtliche Strategien bei der Unternehmensnachfolge.“ Er zitierte aus einem Artikel des Informationsdienstes des Instituts der deutschen Wirtschaft aus diesem Jahr. Alleine bis Ende 2020 bräuchten 227.000 kleine und mittlere Unternehmen in



Bei der Podiumsdiskussion zur Unternehmensnachfolge im Schlosschen sprachen über praktische Beispiele von Unternehmenskauf und Verkauf: Sebastian Warken, Herbert Göker, Klaus Faulhaber, Eberhardt Urban und Moderator Daniel Gotthardt.

BILD: BIRGER-DANIEL GREIN

Deutschland einen Nachfolger. „Nicht jeder dieser Unternehmer ist in der Lage, diesen Nachfolger rechtzeitig zu finden“, so Warken.

Unter Unternehmensnachfolge verstehe man die Übergabe der Eigentümerschaft einer Firma auf einen Nachfolger zur Erhaltung des Unternehmens. „Es geht um das Lebenswerk, deshalb ist es auch so schwer, sich damit zu befassen.“ Ziele einer Übergabe seien die Sicherung fachlicher Kompetenz, die finanzielle Absicherung des eigenen Ruhestands, die finanzielle Absicherung der Familie, die Sicherung des Familienfriedens, Fürsorge für Mitarbeiter und die Vermeidung einer ungeordneten Situation.

## Bis zu fünf Jahre Vorbereitung

Geeignete Nachfolger könnten aus der Familie oder dem Unternehmen kommen oder fremde Dritte sein. Er ging auf die Zeitplanung bei der Übergabe ein. Am zeitlich aufwendigsten sei die Vorbereitungsphase. In dieser gilt es, die Ausgangslage zu analysieren, Ziele und Strategien festzulegen sowie einen Nachfolger

zu identifizieren. „Befassen sie sich so früh wie möglich mit dem Thema.“ Diese Phase dauere im Regelfall vier bis fünf Jahre. Es folgt die Verhandlungsphase mit der Detailplanung und Vertragsgestaltung und abschließend die Umsetzungsphase der Übergabe. Er ging in Fallbeispielen auf die rechtlichen Strategien in den einzelnen Phasen ein.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Dr. Klaus Faulhaber von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PKF sprach über die steuerlichen Aspekte bei der Unternehmensnachfolge. Dabei verwies er auf mögliche Instrumente für die steuerliche Optimierung. Er ging ausführlich darauf ein, welche steuerlichen Einflüsse bei der Unternehmensübergabe eine Rolle spielen. Weitere Themen waren steuerliche Freibeträge, Erbschaftsteuer, Steuervergünstigungen von Betriebsvermögens, Wertbewertung des Unternehmens und Gestaltungsmöglichkeiten für den Erbfall.

Daniel Gotthardt referierte darüber, wie man Netzwerk und Know-how der Sparkasse Tauerfranken

für die Nachfolgergewinnung nutzen könne. Er berichtete über die von ihm wahrgenommenen Trends bei der Unternehmensnachfolge. Zu diesen gehören die Auswirkung der demografischen Entwicklung, vermehrte Firmenerkäufe in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und dass der Käufermarkt den Trend der Unternehmensnachfolge bestimmt.

## 47 Prozent ohne Nachfolger

Zur aktuellen Situation führte er aus, dass 47 Prozent der Seniorunternehmer laut DIHK Report zur Wirtschaftsnachfolge 2018 keinen Nachfolger finden und 43 Prozent nicht rechtzeitig vorbereitet sind. Bei den potenziellen Übernehmern finden laut dem Report 70 Prozent kein passendes Unternehmen.

In weiteren Verlauf berichtete er, warum das Thema für die Sparkassen überhaupt wichtig ist und diese helfen können. Vorgestellt wurde die Sparkasse Unternehmensplattform, die Kaufinteressenten und Verkäufer von Unternehmen zusammenbringt.

Nach dem theoretischen Part wurden in einer Podiumsdiskussion praktische Beispiele aufgezeigt, wie Nachfolge gelingen kann. Als Unternehmer diskutierten die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Eberhardt Urban von der Firma Weetech und Herbert Göker von der Dürr Kunststofftechnik mit. Weitere Diskussionssteilnehmer waren Faulhaber und Warken. Moderiert wurde die Diskussion auf dem roten Sparkassensofa von Gotthardt.

„Tipps waren unter anderem, genügend Zeit einzuplanen und frühzeitig zu beginnen. „Sonst nehmen andere ihnen Entscheidungen ab“, sagte Urban. Der sowohl ein Unternehmen kaufe, als auch wieder verkaufe.“

Göker sagte, aus Unternehmenskäufersicht sei ihm wichtig, dass es Sicherheit beim Kaufpreis und Einigkeit der Verkäufer gibt. Letzteres sei nicht so einfach, wenn mehrere Personen beteiligt sind, zum Beispiel bei einer Erbengemeinschaft. Die beiden Referenten ergänzten die Erfahrung mit Hinweisen aus ihrem Fachgebiet.