

Thema: **Der Nächste bitte... – Warum viele Unternehmer keinen geeigneten Nachfolger finden!**

Beitrag: 1:43 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Deutschland ist geprägt durch sehr viele klein- und mittelständische Familienunternehmen. Und wenn deren Chefs in Rente gehen wollen, gibt's immer wieder das gleiche Problem: Sie finden keinen geeigneten Nachfolger. Helke Michael hat sich mal schlau gemacht, woran das liegt.

Sprecherin: Immer mehr Chefs von mittelständischen Familienunternehmen stehen hierzulande kurz vor der Rente und haben noch keinen Nachfolger gefunden.

O-Ton 1 (Dr. Otto Beierl, 0:10 Min.): „Es fällt, das muss man vielleicht zunächst sagen, keinem Unternehmer leicht, sich von seiner Firma zu trennen. Es ist oft sein Lebenswerk.“

Sprecherin: Sagt der Stellvertretende Präsident des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands und Vorstandsvorsitzende der LfA Förderbank Bayern, Dr. Otto Beierl, und empfiehlt:

O-Ton 2 (Dr. Otto Beierl, 0:27 Min.): „Etwa fünf Jahre vor dem geplanten Ausscheiden sollte die Nachfolgefrage gestellt werden. Wer kann das Unternehmen übernehmen und weiterführen? Wir stellen fest, dass etwa über die Hälfte der Übernahmen innerhalb der Familie erfolgt, knapp 20 Prozent etwa durch interne Mitarbeiter und ein knappes Drittel durch externe.“

Sprecherin: Voraussetzung dafür ist natürlich, dass man sich über den Kaufpreis einigt und die Firmenübernahme auch finanzieren kann.

O-Ton 3 (Dr. Otto Beierl, 0:38 Min.): „Günstige Konditionen, flexible und lange Laufzeiten, tilgungsfreie Anlaufjahre können Unternehmensnachfolgen wesentlich erleichtern. Deshalb steht für Förderbanken die Unterstützung von Unternehmensnachfolgen im Mittelstand als elementare Aufgabe der Wirtschaftsförderung an. Diese behandeln wir auch wie eine Existenzgründung. Das heißt, es bestehen die gleichen günstigen Fördervorteile. Und auch bei nicht ausreichenden Sicherheiten stehen wir mit Risikoübernahmen in Form von Bürgschaften oder Haftungsfreistellungen zur Verfügung.“

Sprecherin: Fragen Sie einfach bei ihrer Hausbank nach, die beantragt dann gleich auch die entsprechenden Fördermittel.

Abmoderationsvorschlag: Mehr Tipps für die erfolgreiche Suche nach einem potenziellen Unternehmensnachfolger und die Unterstützungsangebote der Förderbanken finden Sie natürlich auch im Internet unter www.voeb.de.

Thema: Der Nächste bitte... – Warum viele Unternehmer keinen geeigneten Nachfolger finden!

Interview: 3:38 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Deutschland ist geprägt durch sehr viele klein- und mittelständische Familienunternehmen. Und wenn deren Chefs in Rente gehen wollen, gibt's immer wieder das gleiche Problem: Sie finden keinen geeigneten Nachfolger. Woran das liegt und wie man die Suche nach einem potenziellen Nachfolger richtig angeht, weiß der Stellvertretende Präsident des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) und Vorstandsvorsitzende der LfA Förderbank Bayern, Dr. Otto Beierl, hallo.

Begrüßung: „Grüß Gott!“

1. Herr Dr. Beierl, warum tun sich Chefs von kleinen und mittelständischen Firmen immer wieder so schwer damit, einen geeigneten Nachfolger zu finden?

O-Ton 1 (Dr. Otto Beierl, 0:51 Min.): „Es fällt, das muss man vielleicht zunächst sagen, keinem Unternehmer leicht, sich von seiner Firma zu trennen. Es ist oft sein Lebenswerk. Sie müssen wissen, dass es in Deutschland etwa drei Komma fünf Millionen Familienbetriebe gibt und wir im Schnitt etwa 135.000 Unternehmen haben, innerhalb von fünf Jahren, bei denen ein Generationswechsel ansteht. Das sind etwa 27.000 Unternehmensübergaben pro Jahr. Es ist für den Standort Deutschland von hoher Relevanz, dass diese Übergaben erfolgreich sind. Nicht nur, weil es um die Unternehmen geht, sondern aus volkswirtschaftlicher Sicht stehen hinter diesen Unternehmen ja mehrere hunderttausend Arbeitsplätze und auch ein großes Fachwissen, das gesichert werden muss.“

2. Wann ist denn aus ihrer Erfahrung heraus der richtige Zeitpunkt, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen?

O-Ton 2 (Dr. Otto Beierl, 0:41 Min.): „Etwa fünf Jahre vor dem geplanten Ausscheiden sollte die Nachfolgefrage gestellt werden. Wer kann das Unternehmen übernehmen und weiterführen? Gibt es jemanden aus der Belegschaft, aus der Familie, der dafür in Frage kommt oder muss die Suche breiter angelegt werden. Wir stellen fest, dass etwa über die Hälfte der Übernahmen innerhalb der Familie erfolgt, knapp 20 Prozent etwa durch interne Mitarbeiter und ein knappes Drittel durch externe. Das zeigt uns, dass eine gute Lösung oft im direkten Umfeld liegt.“

3. Was ist aus Ihrer Erfahrung heraus das Hauptproblem bei einer Übergabe?

O-Ton 3 (Dr. Otto Beierl, 1:10 Min.): „Kaufpreisverhandlungen, das ist so wie bei jedem Kauf, stehen natürlich oft im Zentrum einer Unternehmensübergabe. Naturgemäß gibt es hier unterschiedliche Auffassungen über die Höhe. Für den übergebenden Unternehmer ist zu berücksichtigen, dass der Verkaufserlös über die reine betriebswirtschaftliche Bewertung hinaus natürlich auch einen Großteil seiner finanziellen Absicherung nach der Übergabe darstellt. Es ist auch oft natürlich eine emotionale Prämie für sein Lebenswerk. Für den Nachfolger hingegen steht die betriebswirtschaftliche Perspektive im Vordergrund. Er muss sich überlegen und bewerten, kann er die daraus resultierenden Zins- und Tilgungszahlungen leisten, die ja oft eine langfristige Belastung sind. Deshalb steht für Förderbanken die Unterstützung von Unternehmensnachfolgen im Mittelstand als elementare Aufgabe der Wirtschaftsförderung an.“

Diese behandeln wir auch wie eine Existenzgründung. Das heißt, es bestehen die gleichen günstigen Fördervorteile.“

4. Wie sieht die Hilfe der Förderbanken konkret aus?

O-Ton 4 (Dr. Otto Beierl, 0:46 Min.): „Günstige Konditionen, flexible und lange Laufzeiten, tilgungsfreie Anlaufjahre können Unternehmensnachfolgen wesentlich erleichtern. Und auch bei nicht ausreichenden Sicherheiten stehen wir mit Risikoübernahmen in Form von Bürgschaften oder Haftungsfreistellungen zur Verfügung. Wichtig ist vielleicht noch, zu betonen, dass die Förderbanken nach dem Hausbank-Prinzip vorgehen. Das heißt, Fördermittel werden über die Hausbank des Käufers beantragt und auch ausgereicht, was den großen Vorteil für den Käufer hat, dass er natürlich seinen vertrauten Ansprechpartner bei seiner Geschäftsbank, mit der er in Geschäftsbeziehungen steht, behalten kann.“

Dr. Otto Beierl, Stellvertretender Präsident des VÖB mit Tipps für Unternehmer, die einen geeigneten Nachfolger suchen. Vielen Dank für das Gespräch!

Verabschiedung: „Ja, bitteschön, gerne!“

Abmoderationsvorschlag: Mehr Tipps für die erfolgreiche Suche nach einem potenziellen Unternehmensnachfolger und die Unterstützungsangebote der Förderbanken finden Sie natürlich auch im Internet unter www.voeb.de.