

## Die monatliche Serie zur „Unternehmensnachfolge“ im Newsletter **Crefo/INFO** von Creditreform Dresden

### **Teil 7: Nachfolge außerhalb der Familie: Und was passiert mit meinem Tagesgeschäft?**

*Wenn die eigenen Kinder und die eigenen Mitarbeiter das Familienunternehmen nicht übernehmen wollen, muss die Nachfolge extern geregelt werden. Eine in der Regel sehr aufwendige und zeitraubende Angelegenheit. Gleichzeitig sollen Umsatz und Ertrag gehalten, wenn möglich noch gesteigert werden. Wie soll das gehen?*

Leider treten immer weniger Kinder in die unternehmerischen Fußstapfen ihrer Eltern und führen das familieneigene Unternehmen weiter. Folglich muss der Unternehmer nach einer familienexternen Nachfolge Ausschau halten - eine sehr aufwendige und zeitraubende Angelegenheit. Doch das Tagesgeschäft muss trotzdem weiterlaufen und Umsatz und Ertrag sollen „so nebenbei“ auf jeden Fall gehalten, möglichst sogar noch gesteigert werden. Stellt sich die Frage: wie soll das gehen?

Es ist ja nicht so, dass ein Unternehmer freie Zeit und ungenutzte Kapazitäten hätte. Das **Alltagsgeschäft** nimmt ihn normalerweise zu **100% und mehr** in Beschlag. Neue Produkte entwickeln, Märkte erschließen, bestehende Kunden pflegen, Absatzstrategien entwickeln, Mitarbeiter führen und fördern, die Bedürfnisse der Behörden befriedigen, usw.. Und dies **jeden Tag** immer wieder aufs Neue. Es ist doch häufig ein Leben, vergleichbar mit dem Hamster im Rad.

Und da soll noch Platz sein, um sich intensiv und **ernsthaft Gedanken** über einen geeigneten **Nachfolger** zu machen? Einen von dem man nicht einmal weiß, ob es ihn überhaupt gibt?

Sicher werden Sie auch regelmäßig Post von eher fragwürdigen Firmen erhalten, die Ihnen weis machen wollen, dass Sie Ihren Nachfolger schon bereit hätten. Sie müssten nur noch „ja“ sagen, eine nicht unbedeutende Summe für den weiteren Ablauf möglichst vorab bezahlen und schon steht der „Firmenretter“ quasi vor der Tür.

Dass dies nicht der richtige Weg sein kann, erfahren Sie leider erst dann, wenn Sie das Geld los sind. An Stelle des in Aussicht gestellten Käufers wird sich Ihr Unternehmen auf einer der vielen virtuellen Börsenplattformen wiederfinden und häufig vergebens auf den „Glücksritter“ warten.

Möchten Sie die **Nachfolgeregelung** dagegen ernsthaft angehen und das Tagesgeschäft während dieser Phase nicht vernachlässigen, sollten Sie sich **beraten lassen**.

Mit der Unterstützung externer Experten schaffen Sie folgende Situation: Sie können sich weiterhin auf Ihr **Tagesgeschäft konzentrieren** und dafür Sorge tragen, dass es Ihrem Unternehmen auch in der Phase der Nachfolgeregelung gut geht. Denn ein „gesundes Unternehmen“ ist auch eine gute Grundlage, einen geeigneten Nachfolger von Ihrem Unternehmen zu überzeugen.

Ein **qualifizierter Experte** übernimmt die Aufgabe, Sie im Sinne eines Projektleiters von Beginn an bis zur Vertragsunterzeichnung zu begleiten und zu betreuen. Er bereitet Sie und Ihr Unternehmen auf den Verkauf vor. Es ist weiterhin seine Aufgabe, **Kaufinteressenten** zu

**recherchieren** und diese vorab zu **qualifizieren**. Das heißt zu **prüfen**, ob diese die notwendigen persönlichen, fachlichen und finanziellen Voraussetzungen mitbringen, damit ein erstes persönliches Kennenlernen überhaupt Sinn macht.

Der Projektleiter organisiert, terminiert und moderiert auch sämtliche Folgegespräche und achtet darauf, dass Informationen über Ihr Unternehmen termingerecht, gezielt und in der notwendigen **Qualität** an die wissensdurstigen **Kaufinteressenten** weiter gegeben werden. **Ihre Aufgabe** während dieser Phase, die durchaus 1 - 3 Jahre dauern kann, ist das **Tagesgeschäft** Ihres Unternehmens. Denn wenn Sie das Tagesgeschäft vernachlässigen, verhindern Sie möglicherweise Ihren Unternehmensverkauf.

Für viele Wirtschaftsorganisationen, Verbände und wirtschaftsorientierte Politiker ist es nach wie vor ein **Phänomen**, warum sich Unternehmer trotz tickender **biologischer Zeitbombe** nicht rechtzeitig um die eigene Nachfolge kümmern und damit noch zu häufig die **Existenz** ihres Unternehmens mit dessen langjährig aufgebautem Know-how und den qualifizierten Arbeitsplätzen **gefährden**. Wir sind überzeugt, dass es nicht mangelnder Wille der betroffenen Unternehmer ist. Für uns liegt das eigentliche **Problem** in der Einbindung des Unternehmers in sein **Tagesgeschäft**.

**TIPP:** Sie als Unternehmer sollten erkennen, dass das Tagesgeschäft auch weiterhin Ihre und nur Ihre Hauptaufgabe darstellt und Sie für die Nachfolgeregelung möglichst einen erfahrenen Fachexperten in der Funktion eines Projektleiters benötigen, der Ihnen in dieser Sache den Rücken frei hält.

In Sachsen hat sich deshalb unter dem Titel „**Netzwerk Unternehmensnachfolge**“ ([www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu](http://www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu)) ein **Expertenpool** gebildet. Es ist ein Zusammenschluss verschiedenster Organisationen, Verbände und Fachexperten, welche das notwendige Know-how und eine langjährige Erfahrung bei der Organisation und Durchführung von Unternehmensnachfolgen mitbringen.

Die von den Fachexperten dazu notwendigen **Beratungsleistungen** werden vom Freistaat Sachsen mit **50% gefördert**. Nicht darunter fallen die reinen Steuer- und Rechtsberatungen.

Ein Mitglied des Netzwerkes, das Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft, organisiert zusammen mit weiteren Fachexperten regelmäßige Unternehmersprechstage, an denen betroffene Unternehmer allein oder mit ihren potentiellen Nachfolgern zu einem ersten kostenlosen und unverbindlichen Gespräch eingeladen werden oder sich anmelden können. Die Gespräche sollen dazu dienen, Ihnen als Unternehmer mögliche Lösungswege aufzuzeigen und rechtzeitig auf Hindernisse aufmerksam zu machen.

Anmeldungen zu diesen Gesprächen sind möglich unter:  
Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft, Rudolf-Walther-Str. 4, 01156 Dresden  
(Anmeldung ist erforderlich unter: Tel. 0351 42 50281, Hr. Buhl)

Mehr Informationen finden Sie auch unter: [www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu](http://www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu)

Autoren: Ulf Herfurth, Peter S. Kaul, Unternehmenskontor für Deutschland GmbH

Im nächsten Newsletter widmen wir uns dem Thema:  
„Unternehmensnachfolge: **Wann stimmt der Preis?**“

Interesse und noch kein Newsletterabonnent? Dann einfach kostenfrei anmelden unter:  
[www.crefoinfo.de](http://www.crefoinfo.de)

#### **Creditreform**

Der Verein Creditreform wurde 1879 gegründet, um seine Mitglieder vor „schädlichem Credit geben“ zu schützen und so Forderungsausfälle zu vermeiden. Heute sind wir Marktführer in Deutschland und Europa und organisieren neben Wirtschaftsauskünften u.a. auch Seminare und Konjunkturanalysen. Bundesweit arbeiten in 130 Büros ca. 4.000 Mitarbeiter.

In Dresden betreuen 43 Mitarbeiter ca. 1.450 Firmenkunden im Postleitzahlgebiet 01.

Weitere Informationen unter: [www.dresden.creditreform.de](http://www.dresden.creditreform.de)