

IHK IN AHRENSBURG: „UNTERNEHMENSNACHFOLGE BRAUCHT GUTE PLANUNG“

Ahrensburg (ve/pm). Wenn ein Unternehmer seine Firma an einen Nachfolger übergeben möchte, ist das meist ein Schritt, der für den Unternehmer von großer emotionaler aber auch wirtschaftlicher Bedeutung ist. Dass Planung und die frühzeitige Beschäftigung mit der Thematik das A und O bei der Unternehmensübergabe sind, hat das Business-Frühstück „Unternehmensnachfolge im Mittelstand“ der IHK zu Lübeck kürzlich in der Geschäftsstelle Ahrensburg gezeigt.



Die Referenten der Veranstaltung: Dirk Sachse, Björn Eggers, Dr. Klaas Ziervogel und Nils Thoralf Jarck (von links).

Foto:IHK Lübeck

Dass die IHK auf das richtige Thema gesetzt hatte, zeigte der vollbesetzte Veranstaltungssaal. „Wir spüren das Interesse an der Thematik“, sagte Nils Thoralf Jarck, IHK-Geschäftsbereichsleiter Existenzgründung und Unternehmensförderung. „Daher bieten wir interessierten Unternehmern auch kostenlose monatliche ‚Stabwechselgespräche‘ unter sechs Augen in Kooperation mit externen Experten an.“

Die demografische Entwicklung ist deutlich: Die Unternehmer der geburtenstarken Jahrgänge kommen in ein Alter, in dem über eine Unternehmensübergabe nachgedacht wird. Mehrere Tausend Unternehmen in Schleswig-Holstein stehen in den kommenden Jahren zur Übergabe innerhalb der Familie, an Mitarbeiter oder an externe strategische Partner an.

Bei Verkauf: Auf die Laufzeit des Verkäufendarlehen achten

In drei Vorträgen machten Experten auf die Tücken und Chancen einer Unternehmensübergabe aufmerksam. Dirk Sachse von der SWB Gesellschaft für M&A-Beratung mbH aus Kiel zeigte in seinem Vortrag auf, dass 54 Prozent aller Unternehmensübergaben in Schleswig-Holstein familienintern durchgeführt würden. 17 Prozent der Nachfolger kämen aus dem eigenen Betrieb und 29 Prozent aller Unternehmer fänden einen unternehmensexternen Nachfolger. Sachse erläuterte unterschiedliche Methoden der Unternehmenswertermittlung und machte deutlich, dass Käufer und Verkäufer bei einem Unternehmensverkauf häufig unterschiedliche Vorstellungen der Kaufpreiszahlung hätten. Oftmals sei ein Verkäufendarlehen mit einer Laufzeit von höchstens zwei Jahren ein guter Lösungsansatz.

Dr. Klaas Ziervogel von der Kieler Rechtsanwaltskanzlei Kornelius + Krage referierte über rechtliche Aspekte einer Unternehmensübergabe. Während der Verhandlungen mit einem potenziellen Käufer sei dringendst eine Vertraulichkeitsvereinbarung und später eine Absichtsvereinbarung abzuschließen. Eine Unternehmensübergabe sei ein komplexer juristischer Prozess, der professionelle Begleitung durch einen Anwalt notwendig mache.

Wieviel Eigenkapital benötigt der Käufer?

Björn Eggers von der HypoVereinsbank Kiel ging auf die Herausforderung der Finanzierung einer

unternehmensinternen Übergabe ein. Potenzielle Nachfolger aus dem eigenen Betrieb haben häufig vermeintlich nicht genügend finanzielle Mittel, um das Unternehmen zu übernehmen. Anhand eines fiktiven Beispiels machte Eggers deutlich, dass ein Kaufpreis von 3.000.000 Euro bereits bei weniger als 250.000 Euro Eigenkapital realisierbar sei.

Aktuelle Meldungen finden Sie im Newsroom der IHK zu Lübeck unter www.ihk-schleswig-holstein.de/newsroom-ihkluebeck.

Quelle: IHK zu Lübeck