

# Ein sensibler Prozess

Viele alteingesessene Unternehmer suchen Nachfolger. Das Land Berlin hat eine professionelle Anlaufstelle für sie eingerichtet, zudem gibt es unabhängige Berater. Förderungen erleichtern das Finanzielle

MECHTHILD HENNEKE

**E**in junger Metallbauer will sich verwirklichen – und der Betrieb, den er übernehmen will, gibt ihm die Möglichkeit dazu. Ein Tischlermeister ist vor allem am Kundenstamm des Betriebs interessiert, mit dem er gerade in Verhandlung steht. Ein Heizung-Sanitär-

Klimaunternehmen wiederum benötigt die Fachkräfte einer zu verkaufenden Firma. „Diese drei Beispiele zeigen: Die Motivationen bei einer Unternehmensnachfolge sind verschieden“, sagt Christian Schuchardt, Senior-Referent in der Nachfolgezentrale Berlin. Hier werden Menschen bei der Suche nach einem Nachfolger und solche, die

gern eine Firma übernehmen möchten, mit Erfahrung – und kostenfrei – unterstützt.

**Vom Erstkontakt bis zum Vertrag kann es dauern**

Die Nachfolgezentrale Berlin wurde vor einem Jahr als Gemeinschaftsprojekt der Bürgerschaftsbank Berlin, der IHK Berlin



Bloß nicht hopp-la-hopp: Vor einer Firmenübergabe brauchen Eigentümer und Nachfolger genug Zeit fürs gemeinsame Analysieren, Bilanzieren und Aushandeln.

IKON IMAGES/IMAGO

sowie der Handwerkskammer Berlin gegründet. Gefördert wird das Projekt durch die Wirtschaftsverwaltung. Denn das Thema drängt: „Rund 8600 Berliner Unternehmerinnen und Unternehmer sind 55 Jahre und älter und befinden sich in der Ruhestandsplanung“, sagt Schuchardt. Die Suche nach einem Nachfolger sei die größte Herausforderung, denn Tischlermeister und Tischlermeister zusammenzubringen, erfordert Fingerspitzengefühl. Es steht viel auf dem Spiel.

Wenn ein alteingesessener Betrieb aufgehört, entsteht Platz für die Konkurrenz. Doch der Alt-Unternehmer will sein Geschäft möglichst gewinnbringend verkaufen. „Die Menschen brauchen dieses Geld als Altersvorsorge“, sagt Falko Nowak, Verhandlungsberater und Mitglied im Fachausschuss für Gründung und Nachfolger der IHK Potsdam.

Die Nachfolgezentrale hat eine Portal-lösung implementiert, in der sich Unternehmer und potenzielle Nachfolger eintragen können. „Dort haben sich im ersten Jahr rund 250 Unternehmer und 850 Nachfolgende aus allen Wirtschaftszweigen registriert“, sagt Schuchardt. Hinzu kommen mehr als 100 Netzwerkpartner, wie Unternehmens- oder Steuerberater und Bankpartner. Zurzeit hat die Zentrale rund 100 vermittelte Kontakte in Bearbeitung. Sie befinden sich in unterschiedlichen Stadien. „Der Prozess braucht seine Zeit – rund zwei bis drei Jahre vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss sind die Regel“, sagt Schuchardt.

Christian Schuchardt und seine Kollegen führen nach der Registrierung Gespräche mit den Unternehmern und Nachfolgeinteressierten. Anschließend recherchieren sie im Portal der Nachfolgezentrale, wo es hohe Übereinstimmungen zwischen Suchparametern gibt. Dann stellen sie die Parteien einander vor. „Zunächst noch anonym“, um den Vertrauensschutz zu wahren.

Wenn die Vorgespräche erfolgreich sind, kommt es zu einem Treffen. „Man nähert sich dem Thema in Dialog an“, sagt Schuchardt. Es gehe darum, eine gemeinsame Vision zu entwickeln. Nicht nur die Frage des Geldes steht dann im Raum: Die unternehmerische Ausrichtung, aber auch die Übernahme von Mitarbeitern sind ebenso wichtige Themen.

**Echte Profis mit ins Boot holen**

Berater wie Falko Nowak analysieren auch die steuerliche Situation sowie die Rentabilität, was dann in ein Unternehmensprofil mündet, das die wichtigsten Kennzahlen und Bewertungskriterien zusammenfasst. Das Profil wird unter anderem an die Nachfolgezentrale, die Deutsche Unternehmerbörse (DUB) und an Onlineplattformen wie next-change übermittelt, um geeignete Interessenten möglichst breit anzusprechen.

Typische Fragen von Nachfolgeinteressierten sind laut Nowak: „Wie sind Marketing und Vertrieb aufgestellt? Wie ist die Altersstruktur des Personals und des Kundenstamms?“ Gerade in diesen

Bereichen, aber auch bei der Digitalisierung und Prozessoptimierung, haben viele kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland echten Nachholbedarf. „Es gibt nicht selten einen gewissen Innovationsstau, den junge Unternehmer abzubauen wollen“, bestätigt Schuchardt.

In Gesprächen werden diese Punkte diskutiert – genauso wie die Frage nach dem Kaufpreis. Daran können Gespräche scheitern, berichtet Schuchardt, denn: „Über Jahrzehnte haben die Unternehmer Arbeitsstunden in den Betrieb gesteckt, da soll das Lebenswerk natürlich auch

vergütet werden. Das wiederum muss ein Nachfolger erst mal finanzieren können“, sagt Schuchardt. Auch gebe es eine starke emotionale Bindung, die eine Rolle spiele.

Die jungen Nachfolger werden in ihren Bemühungen unterstützt. Es gibt geförderte Kredite zum Beispiel von der Investitionsbank Berlin (IBB), der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie der Bürgerschaftsbank Berlin. Die Nachfolgezentrale unterstützt und vermittelt hier gern.

Falko Nowak berichtet ebenfalls von attraktiven Fördermöglichkeiten, speziell in Brandenburg. „Es gibt beispielsweise Zuschüsse für Beratung, Qualifizierungen und in bestimmten Programmen wie ‚Brandenburger Innovationsfachkräfte‘ auch temporäre Unterstützung bei den Personalkosten“, sagt er.

Trotz der Hilfen hat er auch Kritik: „Die Bürokratie ist sehr aufwendig.“ In den USA oder Großbritannien könne man ein Unternehmen innerhalb weniger Stunden gründen, in Deutschland dauere alles oft mehrere Wochen oder gar Monate.

Schuchardt wünscht sich mehr Fokus auf das Thema Nachfolge, denn dieses spielt gesamtwirtschaftlich und gesellschaftlich eine zunehmend wichtige Rolle. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer kümmern sich um die Frage zu spät. „Der Prozess ist durchaus komplex und beinhaltet unter anderem steuerliche, rechtliche, betriebswirtschaftliche und auch persönliche Fragestellungen. Daher sollte er frühzeitig und strukturiert geplant werden“, sagt er.

Doch wer das Thema angehe, fände auf jeden Fall die richtigen Partner: „Das Gründungs- und Nachfolgesystem in Berlin ist sehr leistungsstark“, sagt er.

Nachfolge braucht Vertrauen – und einen klaren Kurs



**CLA dhpbg**

Die dhpbg begleitet Vermögens- und Unternehmensnachfolgen mit Erfahrung, Weitblick und einem echten Gespür für Menschen. Wir lotsen Sie sicher durch alle rechtlichen, steuerlichen und familiären Fragen – vom ersten Gedanken bis zur Umsetzung.

Sprechen Sie uns gerne an.

dhpbg | Jean-Monnet-Straße 2 | 10557 Berlin | T +49 30 203015 0 | E berlin@dhpbg.de



www.dhpbg.de

CLA Global

INDEPENDENT NETWORK MEMBER

**Investitionsbank Berlin**

**Erfolg. Fördern. Berlin.**

wachsen mit der IBB

Wir haben die passende finanzielle Förderung, damit Dein Unternehmen wachsen kann. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Dein Geschäft langfristig erfolgreich zu machen.

Hotline Wirtschaftsförderung: 030 / 2125-4747

[ibb.de/wachsen](http://ibb.de/wachsen)