

Magazin für Industrie, Handel und Dienstleistungen

wassersport

WIRTSCHAFT

www.bwww.org



So holt man
den Nachwuchs
ins Boot

Die Branche zur
Jahresmitte: gefangen
in der Flaute



© hfox – fotolia.com

Fehlt ein Nachfolger im Betrieb?

Wenn Arbeitnehmer im Normalfall im Alter zwischen 60 und 65 Jahren an das Ende ihrer Lebens-Arbeitszeit denken, haben Inhaber von Familienbetrieben – in der Wassersportbranche keine Seltenheit – oftmals ganz andere Sorgen.

Wenn sich abzeichnet, dass in der Familie keine oder nicht in Frage kommende Nachfolger für das Geschäft vorhanden sind, dann wird die Sorge um den Fortbestand und die Weiterführung des Unternehmens zum begleitenden Alltagsproblem. In vielen Fällen ist der Steuerberater der Firma der alleinige Berater, der dieses Problem kennt und dem Unternehmer rät, nach einer absehbaren Lösung zu suchen.

Besonders schwierig ist die Situation, wenn eine finanzielle Verbindung zwischen dem Firmen- und Privatvermögen und der Altersversorgung besteht. Dies erhöht zusätzlich die Pro-

blematik einer Unternehmensnachfolge. Da der Firmeninhaber zusätzlich auch emotional stark an sein Unternehmen gebunden ist, wird eine Nachfolgeregelung so lange wie möglich – evtl. zu

lange – hinausgezögert. Die Folge kann sein, dass es später an einer angemessenen Einarbeitungszeit fehlt, was wiederum für den Teilhaber/Nachfolger und die Firma von Nachteil sein kann. Je früher die Suche nach einem richtigen Nachfolger beginnt, umso erfolgreicher ist ein gleitender Übergang in die Hände eines Nachfolgers.

Die fachliche Unterstützung von Steuerberater, Jurist und Unternehmensberater zahlt sich aus.

Abgesehen von dem zeitlichen Aspekt kann auch das persönliche Selbstverständnis des aktuellen Inhabers eine belastende Situation mit sich bringen. Schließlich hat er das Unter-

nehmen gegründet und lange erfolgreich geführt, sodass es ihm schwerfällt sich vorzustellen, dass ein Fremder seine Firma qualifiziert weiterführen kann.

Ein weiterer wichtiger Punkt bei der Suche nach einem externen Nachfolger ist natürlich die Wert-/Preisvorstellung des Inhabers für sein Unternehmen. Eine generelle Bewertungsmethode gibt es nicht. Selbst die Schätzungen von Fachleuten über den Wert eines Betriebes oder die angemessene Höhe des Pachtzinses gehen oft auseinander. Oft werden der Ertragswert (Barwert der Ertragsersparungen der nächsten Jahre) und der Substanzwert (Wert aller Vermögensgegenstände, abzüglich Verbindlichkeiten) als eine Bewertungsmethode betrachtet. Die Jahresabschlüsse der letzten fünf Jahre sollten auf jeden Fall bei der Bewertung mit berücksichtigt werden. Generell gilt jedoch, dass Angebot und Nachfrage sowie Verhandlungsgeschick den Preis bestimmen.

Trotz aller Sorgfalt bei der Suche nach einem Nachfolger oder aktiven Teilhaber kann es passieren, dass sich die Vertragspartner nach einiger Zeit wieder trennen, denn nicht jeder kommt in jedem Betrieb zurecht und entspricht den Erwartungen. Die Ursache ist häufig darin begründet, dass die Firmen- u. Kundenstruktur, die Umsatz- und Kostensituation und schlussendlich die möglichen realistischen Gewinne nicht genau bekannt waren.

Bei Eintritt eines Teilhabers in das aktive unternehmerische Geschehen ändert sich häufig auch die Mitarbeiterführung. Es ist daher auch ratsam, die Einstellung der vorhandenen Mitarbeiter zu kennen, um beispielsweise zu wissen, inwieweit Kompetenzverlust durch Weggang von Mitarbeitern zu befürchten ist.

Zusammenfassende Empfehlung: Auf jeden Fall sollten bereits bei den Überlegungen zu einer Betriebsveräußerung oder Teilhaberschaft im Vorfeld alle rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlich relevante Fragen mit einem versierten Berater besprochen werden. Das Sparen von Beratungskosten kann später, wie die Praxis lehrt, leicht zu Enttäuschungen und Ärger führen. Die Kosten von möglichen Fehlentscheidungen sind um ein Vielfaches höher als die Beratungskosten.

Hans-Joachim Pühse, Unternehmensberatung für Marine Vertrieb u. Marketing
www.puehse-consulting.de

Fordern Sie Ihre Refit-Projektmappe an bei:



M.u.H. von der Linden GmbH
An der Windmühle 2
D-46483 Wesel / Germany
Tel. +49 (0) 281 338300
Fax +49 (0) 281 3383030

www.vonderlinden.de

service@vonderlinden.de

YANMAR  **MARX**

**Leistung & Qualität –
wertvoller denn je!**



Premiumklasse:

8LV 235/272 kW (320/370 PS)*

Wahlweise mit YANMAR Z-Antrieb oder Getriebe.

*2 Jahre Garantie auf den gesamten Motor, 5 Jahre auf bestimmte Motorteile.

**Motoren, Ersatzteile, Zubehör sowie
unser gesamtes Händlernetz finden Sie unter:**

www.marx-technik.de