

Unternehmensnachfolge will gut geplant sein

VORTRAGSABEND: Fachreferate rund um die Themen Vererben, Veräußern und Finanzieren

Die Auswirkungen von Todesfall oder Veräußerung auf Betriebsvermögen und Steuerlast erläuterten drei Experten auf einer sehr gut besuchten Vortragsveranstaltung der Handwerkskammer zum Thema „Unternehmensnachfolge“. Etwa 100 Anwesende verfolgten zweieinhalb Stunden lang aufmerksam die mit vielen Details, Beispielen und Hinweisen gespickten Fachvorträge von Rechtsanwalt und Notar Dr. Detlev Dolle, Steuerberaterin Silke Rettler von der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dr. Rieden GmbH sowie Guido Hellmer, Förderberater bei der NRW.Bank. Die Veranstaltung im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer (bbz) in Arnsberg fand im Rahmen der bundesweiten Gründerwoche statt. Eingeladen hatte die Abteilung Wirtschaftsförderung der Kammer, die bei einer Betriebsübergabe wie auch bei einer Übernahme oder Neugründung berät.

Mit der Schilderung eines dramatischen Falls – der Gewürzhersteller Ostmann musste verkauft werden, um die Ansprüche eines Erben zu befriedigen – sicherte sich Erbrechtsspezialist Dr. Dolle als erster Referent die Aufmerksamkeit des Publikums. Im Fall Ostmann hatte es sogar ein Testament gegeben. Dolles Vortrag machte deutlich: Der Unternehmer kann für den Todesfall seine Verpflichtungen gegenüber dem Ehepartner ebenso gestalten wie gegenüber den Kindern oder Dritten. Es geht immer darum, die Auswirkungen für das Betriebsvermögen als Gesamtes sowie für die abzusichernde Familie zu optimieren. Dabei zählt jedes Detail. Deshalb ist das Unternehmertestament, einmal verfasst, nicht fertig. „Das private Testament muss alle fünf, das Unternehmertestament alle drei Jahre überprüft werden“, forderte Dolle.

Die Betriebsübergabe durch Verkauf war Silke Rettlers Thema. Sie schilderte die ein-



Es referierten Guido Hellmer (hinten l.), Dr. Detlev Dolle (hinten r.) und Silke Rettler (vorn r.). Eingeladen hatte der Leiter der Abteilung Wirtschaftsförderung, Ulrich Dröge (hinten, Mitte). Kammerpräsident Willy Hesse (vorn l.) hatte die Zuhörer begrüßt.

zelnen Stationen, von der Entscheidung, zu veräußern über eine rechtlich nicht bindende Absichtserklärung mit einem möglichen Interessenten, hin zur Due-Diligence-Prüfung, bei der eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Auftrag des potenziellen Käufers Jahresabschlüsse, Verträge und Verpflichtungen des Unternehmens durchleuchtet. Der letzte Schritt ist die Ermittlung des Betriebswertes mittels eines von drei gängigen Verfahren – Grundlage für die Kaufpreisverhandlungen. Der Altinhaber muss auch entscheiden, ob er verkaufen oder verpachten will oder eine Übertragung gegen eine Leibrente oder andere Versorgungsleistungen anstrebt.

„Zinsoptimierung, Risikoteilung und Eigenkapitalfinanzierung“ waren die Stichworte des dritten Referenten. Förderberater Guido Hellmer von der NRW.Bank stellte die öffentlichen Förderprogramme vor.

Diese staatlichen Kredite verschaffen dem jungen Unternehmen langfristig stabile Rahmenbedingungen. Tilgungsfreijahre schonen die Liquidität, Haftungsfreistellungen bis zu 80 Prozent können fehlende Banksicherheiten ausgleichen. Bei größerem Kapitalbedarf stehen auch eigenkapitalersetzende Darlehen zur Verfügung. Hellmer warnte vor einer übereilten Kreditaufnahme. Öffentliche Mittel müssen vorab über die Hausbank beantragt werden. Dabei riet der Fachmann, die Gründungskredite ausreichend hoch anzusetzen, um sich für die nächste Investition gut aufzustellen. „Bereiten Sie sich auf die Gespräche vor“, betonte Hellmer. „Sie müssen die Hausbank gleich eine mangelnde Bonität aus.“

Handwerksunternehmer erreichen Ulrich Dröge unter Telefon 02931/ 877-116, E-Mail ulrich.droege@hwk-swf.de **LEW**