
Unternehmensnachfolge – der rote Faden

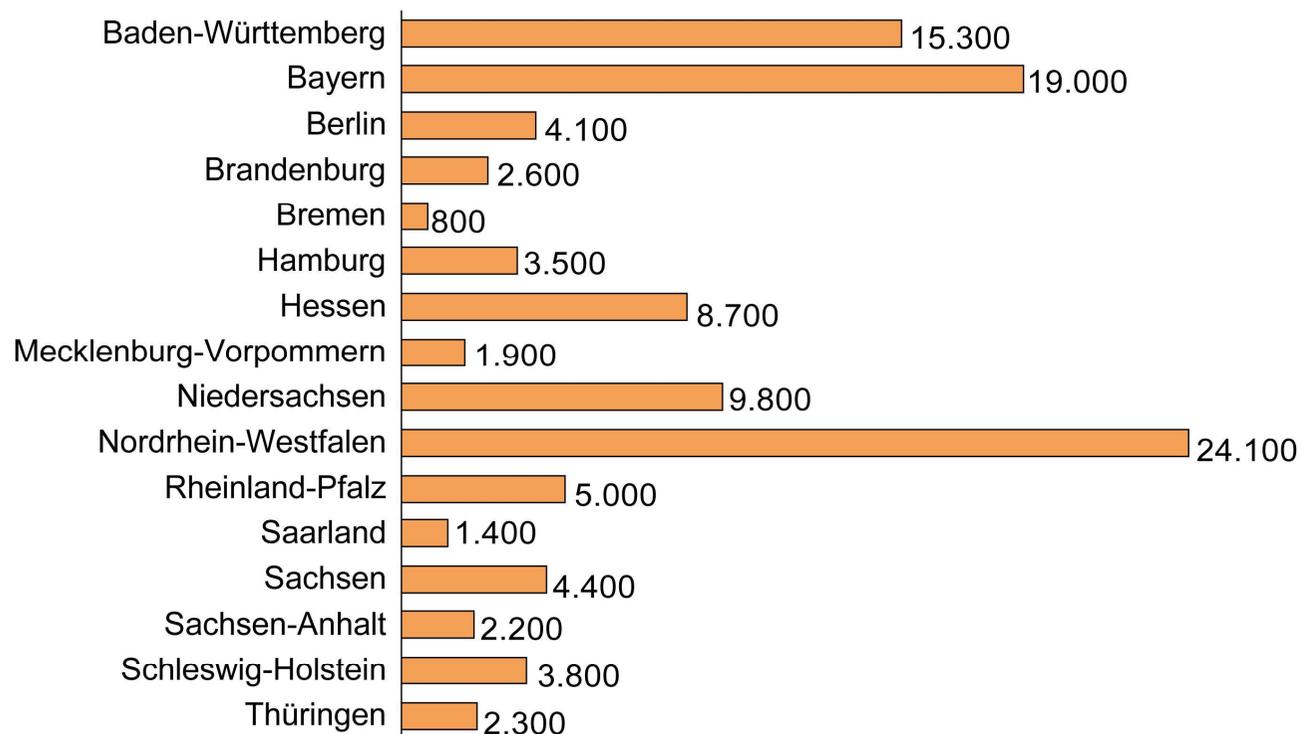
Patric Raeschke
IHK Koblenz

Unternehmensnachfolge im Gastgewerbe Rheinland-Pfalz
Budenheim, 24. Oktober 2011

Status quo



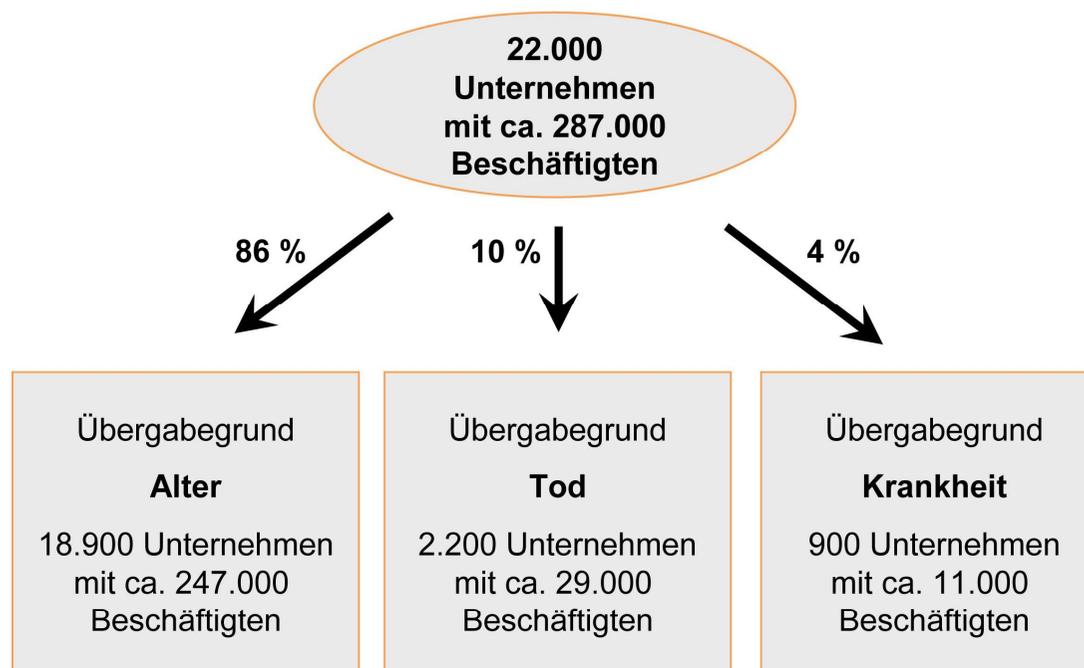
Zur Übergabe anstehende Unternehmen 2010 bis 2014 in Deutschland nach Bundesländern



Status quo



Jährliche Unternehmensübertragungen und betroffene Beschäftigte im Zeitraum 2010 bis 2014 nach Übergabegründen



Notfallkoffer: Was wäre, wenn...

- Ehevertrag
 - Erbvertrag oder Testament
 - Patientenverfügung
 - Gesellschaftsvertrag
 - Betriebshandbuch
 - Geregeltelte Stellvertretung
 - Vollmachten
 - Lebensversicherung
 - Absicherung der Familie
 - ...
-

Der richtige Zeitpunkt

„Auch im Jahr 2010 bereiten sich viele zu spät auf die Nachfolge vor. Mehr als 46 Prozent unterschätzen die Dauer des Nachfolgeprozesses!“

DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2011

Welche Etappen kommen auf einen zu

- Vorbereitung des Unternehmens auf die Nachfolge
- steuerliche und rechtliche Konsequenzen prüfen
- erbrechtliche Auswirkungen prüfen
- ausreichende Altersversorgung schaffen
- Anforderungsprofil für einen Nachfolger erstellen
- Ruhestandsplanung
- Unternehmenswertermittlung
- ...



Komplexität der Nachfolge nicht unterschätzen!

Voraussetzungen für die Nachfolgeregelung

**Umsatz- und
Ertragsituation**

**Betriebsstätte,
technische Anlagen**

**Betriebs-
organisation**

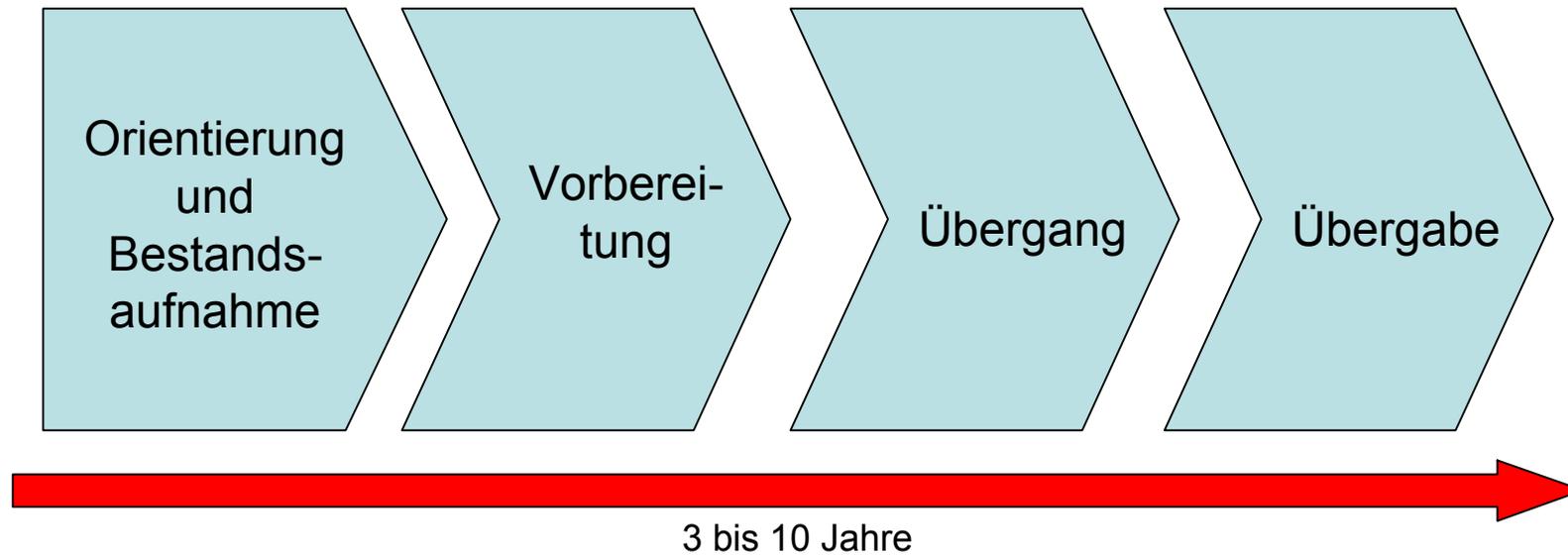
**Übergabefähigkeit
bzw. Attraktivität
des Unternehmens
herstellen**

**Produkte und
Dienstleistungen**

Personal

**Zielgruppe und
Wettbewerber**

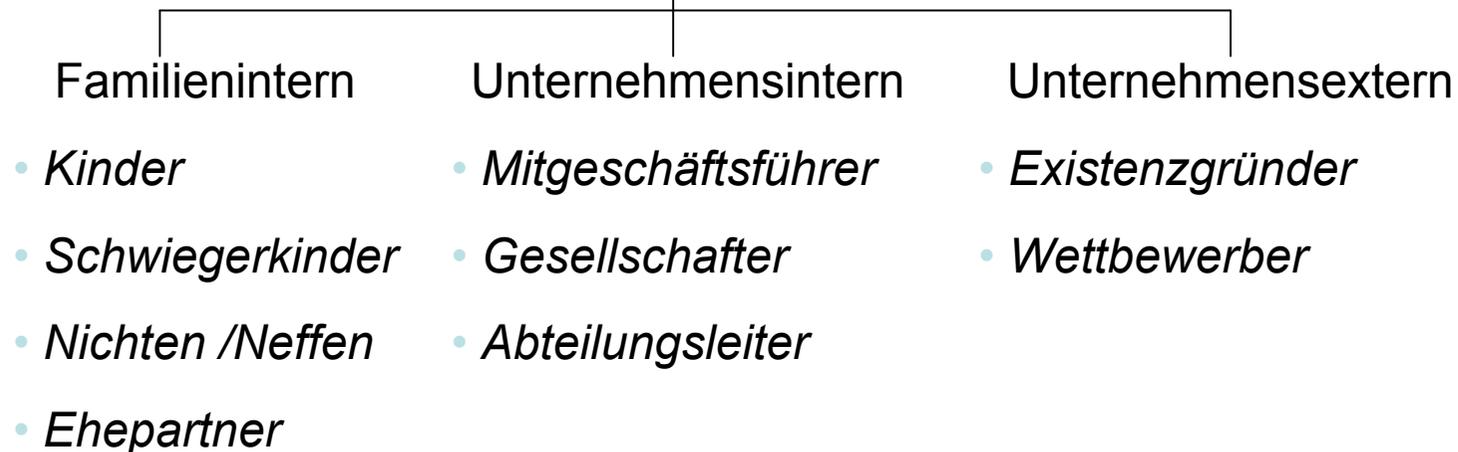
Der Nachfolge-Fahrplan



Wer? **Was?** **Wann?** **Wie?** an **Wen?**

Wer soll das Unternehmen weiterführen?

Mögliche Unternehmensnachfolger



Anforderungsprofil an den Nachfolger erstellen!

Unterschiedliche Wertevorstellungen

„Übergeber“

... sind geprägt durch:

- Arbeitsethos
- Krisenerfahrung
- Sparbereitschaft
- Zukunftsorientierung
- Konvention
- Bildung als Privileg
- scheinbar unbegrenzte Ressourcen

„Nachfolger“

... sind geprägt durch:

- Freizeitorientierung
- Wohlstandsorientierung
- Verschuldungsbereitschaft
- Gegenwarts- und Genussorientierung
- Individualisierung
- Bildung als Selbstverständlichkeit
- Ressourcenknappheit

Die Familieninterne Nachfolge

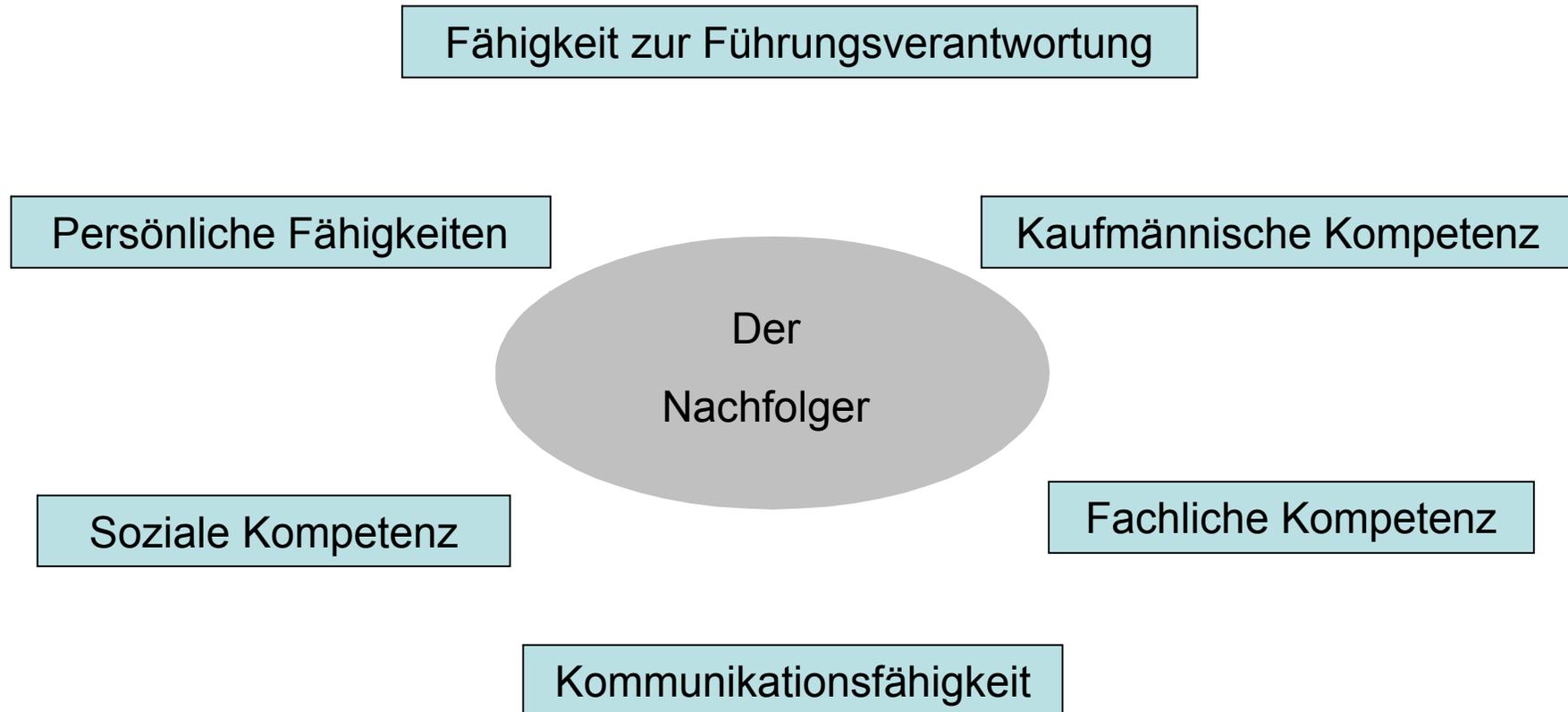
„Fast jedes zweites Senior-Unternehmen wünscht sich eine familieninterne Nachfolge, aber nur in 36 Prozent aller Fälle kommt diese zum Tragen.“

DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2011

Herausforderung Familieninterne Nachfolge

- „60, 70, 80 Stunden pro Woche arbeiten!?! – Woanders kann ich in der Zeit mehr Geld verdienen!“
 - „Ich setze mich doch nicht ins gemachte Nest – ich will meinen eigenen Weg gehen.“
 - „Ich bin und bleibe doch sowieso bei den Mitarbeitern immer nur der Kleine.“
 - „Du kannst doch sowieso nicht vom Unternehmen loslassen!“
 - „Ich habe keinen Bock, in deine Schuhe reinzuwachsen!“
-

Anforderungen an den Nachfolger



Die externe Nachfolgesuche



Inhalt | [Über die Börse](#) | [Hilfe & FAQs](#) | [Kontakt](#) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)



Schriftgröße: [A](#) [A](#) [A](#)

[Startseite](#) [Verkaufsangebot](#) [Kaufgesuch](#) [Ihr Inserat](#) [Regionalpartner](#) [Finanzierung](#) [Förderung](#) [Planungshilfen](#) [Service](#) [Login](#)

Sie suchen ein Unternehmen?

6764 Verkaufsangebote

Sie suchen einen Nachfolger/
eine Nachfolgerin?

2937 Kaufgesuche letzte Suche

Sie suchen einen Regionalpartner
für die Vermittlung?

824 Regionalpartner

IHR INSERAT

Registrieren Sie sich jetzt und erstellen

FÖRDERUNG

Bund, Länder und EU bieten eine

PLANUNGSHILFEN

Checklisten, Übersichten und Online-

VIDEO-TIPP

BMW.tv: Unternehmerinnen und

Die externe Nachfolgesuche

The screenshot shows the homepage of the Deutsche Unternehmerbörse (DUB). The header is orange with the DUB logo and the text 'DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE' and 'Handelsblatt'. Below the header is a navigation bar with links: 'Unternehmen kaufen', 'Unternehmen verkaufen', 'Firmennachfolge-News', 'Über dub.de', and 'myBÖRSE'. There is also a login field for 'Benutzername' and a password field. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'Unternehmen kaufen & verkaufen - Unternehmensbörse DUB' and contains a search form. The right column is titled 'Unsere Kompetenzpartner:' and lists 'ERNST & YOUNG' and 'COMMERZBANK'. Below this is a large advertisement for 'INGENIEURBÜROS' featuring a smiling woman and the text 'NEU: KAUF- UND VERKAUF VON INGENIEUR- UND PLANUNGSBÜROS AUF DUB.DE'. The advertisement also includes the headline 'Effizient anbieten' and a description: 'Die Deutsche Unternehmerbörse ist das reichweitenstärkste Unternehmerportal. Wöchentlich erreichen wir bis zu 1,2 Millionen potenzielle Interessenten für Sie. Pro Inserat ergeben sich durchschnittlich acht hochwertige Kontakte pro Monat.' At the bottom of the advertisement are two buttons: 'KAUFEN' and 'VERKAUFEN'.

DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE Handelsblatt

Unternehmen kaufen | Unternehmen verkaufen | Firmennachfolge-News | Über dub.de | myBÖRSE | Benutzername |

Unternehmen kaufen & verkaufen - Unternehmensbörse DUB

Unsere Kompetenzpartner:
ERNST & YOUNG | COMMERZBANK

Suche

Verkaufsangebote Kaufgesuche

Eingestellt: - alle -
Branchen: - alle -
Land: - alle -
Mitarbeiter: - alle -
Umsatz (Mio. Euro): - alle -

SUCHE

Detailsuche

INGENIEURBÜROS
NEU: KAUF- UND VERKAUF VON INGENIEUR- UND PLANUNGSBÜROS AUF DUB.DE

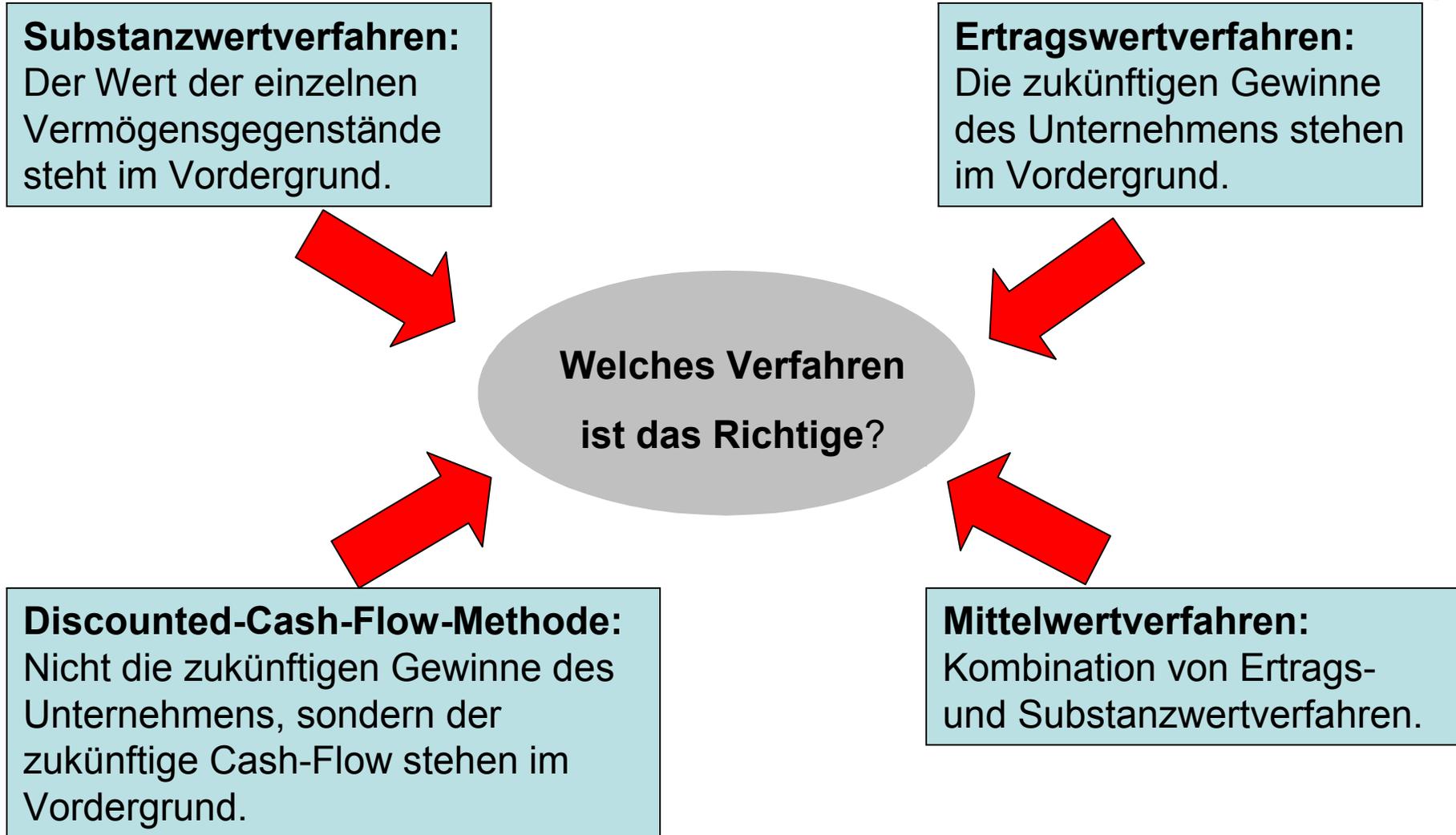
Effizient anbieten

Die Deutsche Unternehmerbörse ist das reichweitenstärkste Unternehmerportal.

Wöchentlich erreichen wir bis zu 1,2 Millionen potenzielle Interessenten für Sie. Pro Inserat ergeben sich durchschnittlich acht hochwertige Kontakte pro Monat.

KAUFEN | **VERKAUFEN**

Zielkonflikt Unternehmenswert



Externe Beratungsleistung einholen

Kauf-, Pacht-, Schenkungsvertrag

Rechte und Pflichten bei bestehenden Arbeitsverhältnissen

Schenkungssteuer

Unternehmenswertermittlung

Haftung für Alt-Verbindlichkeiten

Erbschaftssteuer

Due Dilligence – umfassende Unternehmensanalyse

Testamentarische und erbvertragliche Gestaltung

Stiftung gründen

Steuerliche Risiken erkennen

Pensionsrückstellungen im Unternehmen

Expertennetzwerk

- Rechtsanwälte
 - Steuerberater
 - Notar
 - Wirtschaftsprüfer
 - Unternehmensberater
 - Kreditberater
 - Fachverbände
 - IHKs
-

Unterstützung durch die IHK

- Orientierungsgespräche
 - vertiefende Beratungsgespräche
 - Rechtsanwaltsprechstage
 - Steuerberatersprechstage
 - Lotsendienst
 - nexxt-Change Unternehmensbörse
-

Die fünf Schritte zum Misserfolg

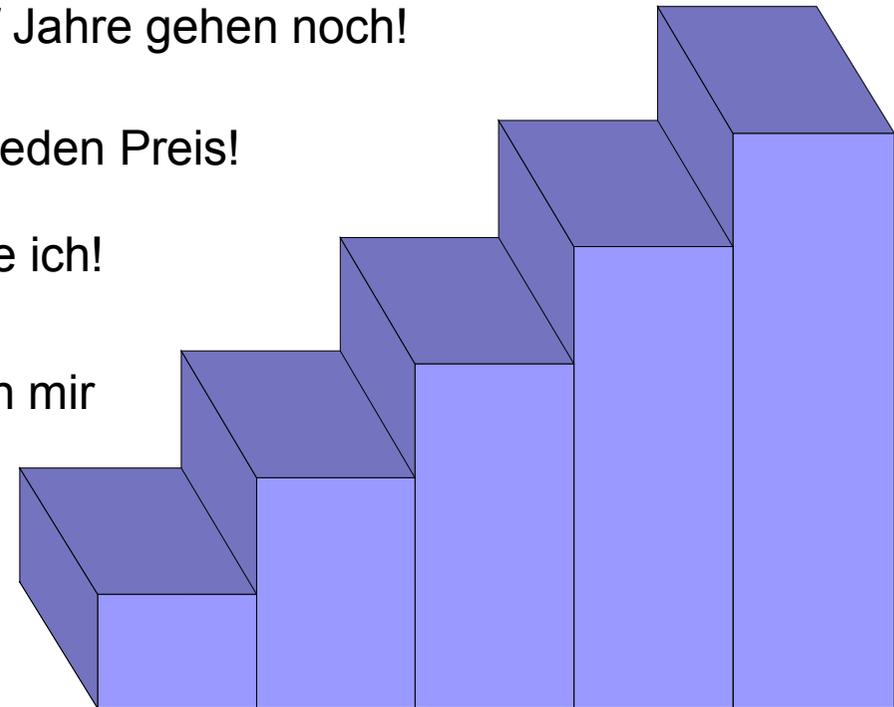
Ich bin 85 – fünf Jahre gehen noch!

Steuern sparen um jeden Preis!

Keiner kann's so gut wie ich!

Und in die Karten gucken lassen ich mir
ohnehin nicht!

Ich habe mein Geschäft ohne Hilfe
aufgebaut, so mache ich auch weiter!



© TMS UnternehmensberatungsAG, Köln

Ansprechpartner bei der IHK

IHK Trier:

Raimund Fisch

Tel: (06 51) 97 77-5 20

Fax: (06 51) 97 77-5 05

E-Mail: fisch@trier.ihk.de

IHK Koblenz:

Patric Raeschke

Tel: (0261) 106-262

Fax: (0261) 106-55 262

E-Mail: raeschke@.ihk.de

IHK für Rheinhessen:

Dirk Janecke

Tel: (06 131) 262-1703

Fax: (06 131) 262-2703

E-Mail: dirk.janecke@rheinessen.ihk24.de

IHK für die Pfalz:

Thomas Engel

Tel: (06 21) 5904-2100

Fax: (06 21) 5904-2104

E-Mail: fisch@trier.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Koblenz

Patric Raeschke

Referent für Existenzgründung und
Unternehmensförderung

Schlossstraße 2
56068 Koblenz

Telefon: 0261 106-262

Telefax: 0261 106-55 262

E-Mail: raeschke@koblenz.ihk.de
