

## KAMPAGNE FÜR WEITERMACHER

Im Fokus der „Kampagne für Weitermacher“ stehen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen des Handels in Hessen. Doch auch nachfolgeinteressierte Einzelpersonen sind eingeladen, unsere Leistungen im Rahmen der Kampagne in Anspruch zu nehmen.

Im Laufe der kommenden zwei Jahre werden zahlreiche Informationstage, Seminare und Workshops in ganz Hessen stattfinden; die Teilnahme daran ist kostenfrei.

Die einzelnen Veranstaltungen der Kampagne sind so konzipiert, dass sie für alle an Übertragungsprozessen beteiligten Personen interessant und aufschlussreich sind: zum einen für Unternehmensinhaber, also „Übergeber“, zum anderen für die möglichen „Übernehmer“, also Familienmitglieder und Mitarbeiter des Geschäftsinhabers sowie externe Existenzgründer. Der Projektträger hat sich zum Ziel gesetzt, alle Interessenten bei der Suche nach einem geeigneten Berater, nach einem potenziellen Nachfolger resp. einem Unternehmen, das vor der Übergabe steht, optimal zu unterstützen.

### Gelungene Unternehmensnachfolge – ein Stabilitätsfaktor der deutschen Wirtschaft

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und leisten infolgedessen einen enorm wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen Stabilität des Landes. Die Zahlen sprechen für sich: Rund 60 Prozent aller Arbeitnehmer sind in mittelständischen Unternehmen beschäftigt, circa 80 Prozent aller Auszubildenden starten in einem kleinen oder mittleren Unternehmen in ihr Berufsleben. Wohlstand und Wachstum, Innovation, Forschung und Entwicklung – alles basiert auf dem Mittelstand, den KMU.

Die drei Buchstaben „KMU“ stehen für eine enorme Vielfalt. Diese Vielfalt gilt es zu schützen und zu unterstützen, damit die deutsche Wirtschaft auch in Zukunft leistungsstark und auf dem globalen Markt wettbewerbsfähig ist. Vom Fortbestand der vielen kleinen und mittleren Unternehmen hängt also viel ab.

Ein Personal- bzw. Generationswechsel auf der Geschäftsführungsebene birgt fast immer sowohl Chancen als auch Risiken, wirft meist zahlreiche Fragen auf, weckt oft große Erwartungen und Hoffnungen, mitunter sogar Ängste.

*„Um den Fortbestand eines Unternehmens nachhaltig zu sichern, will der Stabwechsel – vor allem in kleinen und mittleren, familien- und inhabergeführten Unternehmen – besonders gut geplant sein. Hier setzt die ‚Kampagne für Weitermacher‘ an. Unser Ziel ist, Unternehmensinhaber, Familienmitglieder, Mitarbeiter und Existenzgründer für das komplexe Thema Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren und ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie eine erfolgreiche Unternehmensübertragung vorbereiten und umsetzen können.“*

Holger Müller, Geschäftsführer UHD Hessen

### Zahlen, Daten, Fakten

- Über 90 Prozent der 3,7 Millionen Unternehmen in Deutschland fallen unter die Kategorie KMU. Ein Großteil davon wird von einem Inhaber oder einer Inhaberkategorie geführt. Sie alle stehen früher oder später vor der Nachfolgefrage.
- In rund 22.000 Unternehmen in Deutschland steht jährlich die Unternehmensnachfolge an.
- Circa 287.000 Arbeitsplätze im Mittelstand werden zwischen 2010 und 2014 jährlich von einer Betriebsübergabe betroffen sein.
- In Hessen stehen in den nächsten Jahren rund 8.700 Unternehmen vor der Übergabe.

(Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn)

## PROJEKTTRÄGER UNTERNEHMENSBERATUNG HESSEN FÜR HANDEL UND DIENSTLEISTUNG GMBH

Die „Kampagne für Weitermacher“ wird von der UHD Hessen in enger Kooperation mit dem Landesverband des Hessischen Einzelhandels e.V. durchgeführt. Gefördert wird das Projekt von der Europäischen Union sowie vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung.

Die UHD Hessen GmbH ist die Beratungs- und Serviceeinrichtung der hessischen Einzelhandelsverbände. Sie kann an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Kommunen sinnvolle Unterstützung bieten, wenn externe spezialisierte Beratungsleistungen erforderlich sind. In diesem Rahmen vergibt sie als Leitstelle des Hessischen Wirtschaftsministeriums Fördermittel in Form von Zuschüssen für Unternehmensberatungen. Daneben unterstützt sie bei der Suche nach geeigneten Beratern, erteilt Auskunft, ob die gewünschte Beratungsleistung förderwürdig ist und bietet selbst Beratungen an.

Interessenten, die sich an die UHD wenden, werden zunächst in einem Gespräch um bestimmte Informationen zu geplanten Vorhaben und zur Förderfähigkeit gebeten. Sollte sich der Interessent noch nicht auf einen bestimmten Berater festgelegt haben, wird die UHD Vorschläge unterbreiten – sie verfügt über einen speziellen breit gefächerten Experten-Pool. Darauf folgt ein für den Interessenten kostenfreies Erstgespräch mit dem Berater und im Nachgang die Antragstellung.

### Initiator Landesverband des Hessischen Einzelhandels e.V.

Mit ca. 400.000 Unternehmen ist der Einzelhandel der drittstärkste Wirtschaftszweig in Deutschland. Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist das legitimierte Sprachrohr des Einzelhandels gegenüber Politik auf Bundes- und EU-Ebene, anderen Wirtschaftsbereichen, den Medien und der Öffentlichkeit. Mit mehr als 100.000 Mitgliedsunternehmen aller Branchen, Standorte und Größenklassen vereint er als Dachorganisation acht Landesverbände. Der hessische Einzelhandelsverband vertritt die Interessen des Einzelhandels auf der Landesebene. Er ist Heimat sowohl von Fachgeschäften als auch von Filialbetrieben, Warenhäusern und großflächigen Vertriebsunternehmen.

### Initiator:



### Gefördert durch:



### Kontakt:

**Elmar Wendland, Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung GmbH**

E-Mail: wendland@uhd-hessen.de • www.uhd-hessen.de • Tel.: 069/13 30 9-180

**Sven Rohde, Landesverband des Hessischen Einzelhandels e.V.**

E-Mail: rohde@einzelhandelsverband.de • www.einzelhandelsverband.de • Tel.: 069/74 74 2-256

### Impressum/Herausgeber:

Unternehmensberatung Hessen für Handel und Dienstleistung GmbH  
Westendstraße 70  
60325 Frankfurt am Main  
Geschäftsführer: Holger Müller (V. i. S. d. P.)



## KAMPAGNE FÜR WEITERMACHER

## DIE INITIATIVE ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM HESSISCHEN HANDEL



## Dieter Posch

Nichts ist so sicher wie der demografische Wandel: „Wir werden älter, aber auch weniger.“ Dieser Umbruch hat erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung: Nicht nur die Deckung des Fachkräftebedarfs, sondern auch die Sicherung der Unternehmensnachfolge ist davon berührt – und beides sind entscheidende Faktoren für den Erhalt unserer Wettbewerbsfähigkeit.

Die meisten Familienbetriebe wünschen sich einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin aus der eigenen Familie. Dies gelingt jedoch immer seltener, denn oft haben die Kinder andere Zukunftspläne. Gelingt der Generationenwechsel in den Unternehmen nicht, so gehen wichtige ökonomische Ressourcen verloren – und mit ihnen Traditionen und Geschichte hessischer Firmen. Unternehmen zu erhalten und damit Wachstum, Beschäftigung und Wettbewerb zu sichern, zählt daher zu den wichtigsten Aufgaben der Zukunft. Über- statt Aufgabe, um es auf eine kurze Formel zu bringen.

Die Kampagne zur Unternehmensnachfolge im Handel, die mein Haus mit Landes- und EFRE-Mitteln fördert, setzt einen Akzent gegen den Trend. Sie will für eine rechtzeitige Nachfolge sensibilisieren und qualifizieren sowie passende Partner zusammenführen.



Fakt ist: Auch der Handel muss handeln! Machen Sie mit, informieren Sie sich, nutzen Sie den Markt der Möglichkeiten und handeln Sie die Zukunft Ihres Unternehmens aus!

Mein Haus unterstützt Sie dabei mit Beratung, Finanzierung und der Förderung von Initiativen wie dieser. Ich bin davon überzeugt, dass die „Kampagne für Weitermacher - Die Initiative zur Unternehmensnachfolge im hessischen Handel“ einen wichtigen Beitrag für die Sicherung von Wachstum und Beschäftigung leisten wird und freue mich auf nachhaltige Erfolge.

Dieter Posch

Hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung

## Frank Albrecht

Innenstädte werden durch vielfältigen und pulsierenden Handel attraktiv. Neben Filialunternehmen verleihen vor allem TraditionsGeschäfte Einkaufsstraßen ihr unverwechselbares Gesicht. Da Tradition auf der gelungenen Weitergabe individueller Werte und Konzepte beruht, gilt es diese durch eine geregelte Unternehmensnachfolge zu sichern – nicht nur in Großstädten, sondern gerade und besonders in Klein- und Mittelzentren. Denn ohne alteingesessene Handelsbetriebe veröden diese Lagen besonders schnell. Filialgeschäfte sind in der Regel hier eher selten zu finden.



Die Problematik „nachhaltige Nachfolgeregelung“ ist allgemein bekannt, aber immer noch nicht jedem bewusst. Daher hat der Hessische Einzelhandelsverband gemeinsam mit dem Hessischen Wirtschaftsministerium die professionelle „Kampagne für Weitermacher – Die Initiative zur Unternehmensnachfolge im hessischen Handel“ initiiert. Handelsunternehmen, deren Nachfolge geregelt werden muss, und Existenzgründer, die neue Ideen mit dem Know-how traditioneller Betriebe verknüpfen möchten, sind unsere primären Zielgruppen. Wir haben die Weichen auf „erfolgreiche Zukunft“ gestellt.

Frank Albrecht

Präsident des Landesverbandes des Hessischen Einzelhandels e.V.

## HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Eine optimale Nachfolgeregelung ist stets ein sehr komplexer und äußerst individueller Prozess. Die Suche nach dem geeigneten Nachfolger, die Klärung finanzieller Fragen, die praktische Umsetzung der Übergabe, all das verlangt nach breit gefächertem Sachverstand und großer Objektivität. Existenziell wichtige Aspekte, die frühzeitig angedacht und rechtzeitig beachtet werden sollten. Denn die (richtigen) Antworten entscheiden über die Zukunft des Unternehmens.

### Wenn's um's Geld geht

bedeuten die Gespräche darüber sowohl für Nachfolger als auch für Übergeber oftmals eine hohe zu überwindende Hürde. Bei familienexternen Nachfolgen sind beispielsweise stark voneinander abweichende Preisvorstellungen keine Seltenheit. Hier kommen Aspekte wie „emotionale Bindungen“, „Altersvorsorge“ und „finanzielle Belastbarkeit“ ins Spiel. Eine unabhängige Unternehmensbewertung kann in solchen Fällen sehr hilfreich sein.

Welche Finanzierungsmodelle für Übergeber und Nachfolger vorteilhaft sind, wirft weitere Fragen auf. Während sich der eine womöglich Gedanken über die Vorzüge einer Gesamtzahlung, von Kaufpreistraten und der so genannten Leibrente macht und sich fragt, welche steuerlichen Gestaltungsspielräume sich bei der Ruhestandsplanung ausschöpfen lassen, wird sich der andere vor allem mit einer finanziellen Bestandsaufnahme des Unternehmens sowie einer präzisen Kapitalbedarfsplanung und einer Rentabilitätsvorschau beschäftigen. Beide sollten bei ihren Überlegungen kompetente Beratung nutzen.

### Rechtliche Fragen

sind bei jeder Unternehmensnachfolge zu klären. Sie können beispielsweise die Themen „Bestandsschutz bestehender Verträge“ (Lieferanten- oder Arbeitsverträge) oder „Gesellschafterverträge“ betreffen. Für einen reibungslosen Übergang sind eine objektive Bestandsaufnahme solcher Verträge und die genaue Prüfung ihrer Auswirkungen eminent wichtig.

Auch im Rahmen der Unternehmensübertragung selbst werden natürlich Verträge geschlossen. Ob Absichtserklärung, Kauf-, Schenkungs- oder Erbvertrag – diese Vereinbarungen sollten unbedingt mit juristischer bzw. notarieller Hilfe individuell gestaltet werden.

### Steuern

müssen auf jeden Fall entrichtet werden – in unterschiedlicher Art und Höhe, je nach Form der Unternehmensübertragung. Erbschafts- oder Schenkungsteuer, Ertragssteuer sowie Grunderwerbsteuer stehen also immer auf der Rechnung. Diese können für den Unternehmer und dessen Nachfolger eine erhebliche Belastung darstellen. Nur wer gut informiert ist, kann steuerliche Abgaben richtig einordnen und gut mit ihnen umgehen.

### Ohne Emotionen

geht im Grunde genommen keine Unternehmensnachfolge vonstatten. Denn mit einem Nachfolge- bzw. Generationswechsel in einem Unternehmen gehen für alle Beteiligten gravierende Veränderungen einher. Existenzielle Lebensbereiche sind betroffen. Ungewissheiten stellen sich ein, Konflikte können entstehen.

Nicht selten scheitert ein Wechsel am mangelnden Übergabewillen des Unternehmers. Oder an Akzeptanzproblemen seitens der Mitarbeiter und Geschäftspartner. Den Schlüssel zur erfolgreichen Bewältigung von Stolpersteinen dieser Art halten fachkundige und neutrale Berater bereit.

### Notfallplanung ist notwendig

Fällt ein Unternehmer infolge eines Unfalls oder krankheitsbedingt unerwartet für einen längeren Zeitraum aus, so ist, sofern keine Vorkehrungen für einen solchen Fall getroffen wurden, der Fortbestand seines Unternehmens in hohem Maße gefährdet.

Ein Nachfolgenotfallplan, der insbesondere Regelungen zur Führungs- und Eigentumssituation des betroffenen Unternehmens enthalten sollte, schafft deutliche Entlastung in solch einer Situation.

## Nachfolgeregelung bringt Pluspunkte

für das laufende Geschäft. Denn rechtzeitig für die Zukunft vorzusorgen, rechnet sich auch in der Gegenwart. Eine vorausschauende Planung sorgt bei Beratern, Geldgebern und Geschäftspartnern für Vertrauen. So können etwa bei einer Kreditnahme die Konditionen erheblich davon abhängen, ob und inwieweit der Unternehmer Nachfolgeregelungen getroffen hat.

### Individuelle Prozessbegleitung

Soll die Nachfolge familienintern geregelt werden? Wird ein Mitarbeiter des Hauses die Führung übernehmen? Ist es besser, einen externen Kandidaten auszuwählen? Schon im Hinblick auf die Personalfrage – Fragen über Fragen. Jede Unternehmensnachfolge bedarf daher eines gezielten Matchings. Der Prozess muss sich immer an den spezifischen und individuellen Voraussetzungen der jeweiligen Unternehmen orientieren.

