

Rechtzeitig die Nachfolge regeln



Romke Bloksma,
Geschäftsführer
der Firma
Promecon

(Foto: André Schneider)

Unternehmer, zumal schwäbische, denken oft viel zu spät an die Regelung ihrer Nachfolge. Diplom-Kaufmann Romke Bloksma plädiert im Interview mit dem RemsMurrJournal dafür, sich rechtzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen. Mit seiner Firma Promecon GmbH (Remshalden) berät er seit 1996 Firmeninhaber, die ihr Unternehmen übergeben wollen.

RMJ: Warum ist das Thema Nachfolgeregelung so wichtig?

Bloksma: Weil sie eine enorme volkswirtschaftliche Bedeutung hat. In Deutschland gibt es 40.000 bis 42.000 kleine und mittelständische Betriebe, die meist inhabergeführt sind. Sie bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft. Die meisten Arbeits- und Ausbildungsplätze werden dort geschaffen. Glückt eine Unternehmensübergabe, bleiben die Arbeitsplätze erhalten. Falls nicht, sind sie in Gefahr.

RMJ: Wann sollte ein Unternehmer an eine Nachfolge denken?

Bloksma: Jeder Unternehmer hat eine ganz individuelle Situation. Nachfolgeregelungen entstehen häufig unplanmäßig aus gesundheitlichen oder wirtschaftlichen Gründen. Es gibt nur wenige Un-

ternehmer, die ihre Firma auf dem Höhepunkt ihrer Karriere veräußern. Geplante Nachfolgeregelungen sind daher relativ selten, obwohl sie heute eigentlich ein Muss sind, zumal die Banken klare Nachfolgerspektiven verlangen.

RMJ: Liegt das am Typus des schwäbischen Unternehmers?

Bloksma: Da ist etwas dran. Die Schwaben sind ausgeprägte Schaffer. Der schwäbische Unternehmer generiert durch seinen Betrieb seine Selbstbestätigung. Wird das Unternehmen veräußert, gibt es oft ein psychologisches Loch, in das er fällt. Vielleicht beschäftigen sich deshalb schwäbische Unternehmer nicht so gerne mit diesem Thema.

RMJ: Worauf sollte ein Unternehmer achten, der sich entschließt, seine Firma zu übergeben?

Bloksma: Wichtig ist, dass das Angebotsprofil des Veräußerers mit dem Suchprofil eines potenziellen Käufers übereinstimmt. Wir haben im Moment zwei nennenswerte Käufergruppen. Die eine besteht aus mittelständischen Unternehmen, die durch Zukäufe ihr Produktprogramm abrunden wollen und aus einer ähnlichen Branche kommen. Die andere, größere Gruppe sind Leute aus der zweiten Führungsebene von Großun-

ternehmen, die durch die Schließung bestimmter Geschäftsbereiche arbeitslos werden und eine neue berufliche Perspektive suchen.

RMJ: Was ist noch wichtig?

Bloksma: Es gibt weitaus

gen 'Unternehmenstouristen' als wirkliche Kaufinteressenten. Meine erste Aufgabe ist es, die wahren Interessenten herauszufiltern. Dann ist natürlich die Kaufkraft des Interessenten wichtig. Da haben wir ein mehrstufiges Modell entwickelt, mit dem wir die Bonität des potenziellen Käufers prüfen. Wichtig ist aber auch die fachliche Eignung des Kaufwilligen, vor allem wenn er aus dem Privatbereich kommt.

RMJ: Was bieten Sie Unternehmern, die ihr Unternehmen verkaufen wollen und zu Ihnen kommen?

Bloksma: Wir geben der gesamten Nachfolgeregelung eine Struktur. Das beginnt mit der Analyse des Unternehmens, der Ermittlung des Unternehmenswertes und der Erstellung eines Unternehmensexposés, das alle wichtige Firmendaten und Informationen enthält, die der Kaufinteressent für seine Entscheidung benötigt. Wir haben momentan 80 Anfragen kaufbereiter Unternehmer in unserer Datenbank. Wir begleiten darüber hinaus den Unternehmensverkäufer bis zum Vertragsabschluss. Da ich als Diplom-Kaufmann nicht alle Beratungsaufgaben übernehmen darf, nehmen wir zum Beispiel erfahrene Rechtsanwälte und Steuerberater aus unserem Netzwerk hinzu. Aber nur dann, wenn der Unternehmer dies wünscht und keine eigenen Berater hat. Hier ist ein Top-Team gefragt, da natürlich alle steuerliche und rechtliche Aspekte der Nachfolge einwandfrei geklärt sein müssen.

Herr Bloksma, vielen Dank für das Gespräch. ■ as

Marken-Qualität
für 'ne Menge Spielspass:

Fagus
nic
Die RIESEN-Auswahl
HABA
B.V.B.
HOLZ KONZEPT
direkt vor dem Haus

HOLZKONZEPT GmbH
DER SPIELZEUGLADEN
Max-Eyth-Str. 51 · 71264 Winnenden · Telefon (0 71 95) 98 30 - 14 · e-mail: info@holzkonzeptgmbh.de
Öffnungszeiten: Mo-Fr 9.00 - 12.30 und 14.00 - 18.00 Uhr · Mi Nachmittag geschlossen · Sa 9.00 - 14.00 Uhr