

„Bis zur Übergabe das Tempo beibehalten“

INTERVIEW Dittmar Manns berät Unternehmer, die ihre Betriebe verkaufen oder übergeben

VON JOHANNES RÜTZEL

Kassel – Übergaben von Unternehmen werden mit der Näherung der geburtenstarken Jahrgänge an das Rentenalter häufiger. Wir haben über die Herausforderungen und Chancen mit Dittmar Manns von der Handwerkskammer Kassel gesprochen.

Überwiegt bei Unternehmern die Freude über den Ruhestand oder die Trauer über den Verlust?

MANNs: Sowohl als auch. Es gibt Unternehmer, die sagen, dass sie nun ihren erarbeiteten Wohlstand genießen möchten. Es gibt auch Menschen, die, seit sie 14 Jahre alt sind, nichts anderes gemacht haben, die für ihre Firma leben. Für sie ist es dann ganz schwierig loszulassen. In anderen Bereichen gibt es Vorbereitungskurse auf den Ruhestand – in der Selbstständigkeit gibt es das nicht.

Unterschätzen Unternehmer Betriebsübergaben?

Ja, denn zehn Jahre vorher sollte man sich mit einer Übergabe befassen. Das Loslassen und Aufgeben allein dauert oft fünf Jahre, viele haben damit Probleme. Der Gedanke an die Betriebsübergabe wird häufig verdrängt. Bis dann innerfamiliär eine Drucksituation auftaucht, zum Beispiel wenn Ehepartner auf Veränderung pochen oder Kinder die Nachfolge antreten wollen.

Gibt es auch Übergaben, die Ihnen nahe gehen?

Was mich immer wieder trifft, ist, wenn ich Inhaber berate, die schon um die 65 Jahre alt sind und die sagen „Ach Herr Manns, wir machen ja schon fünf Jahre langsamer, ich brauche das nicht mehr so.“ Entsprechend sieht man das auch an den zurückgehenden Gewinnen. Gängige Bewertungsverfahren berücksichtigen für den Unternehmenswert aber den Durchschnittsgewinn der



ZUR PERSON

Dittmar Manns (56) berät für die Handwerkskammer Kassel Unternehmer speziell zum Thema Betriebsübergaben. Er ist studierter

Wirtschaftswissenschaftler und -jurist. Dittmar Manns kommt aus Edermünde, dort hat sein Vater als Maler und Putzer gearbeitet. jru

letzten vier Jahre. Mein Ratschlag ist, bis zum Tag der Übergabe das Tempo beibehalten und auch Investitionen tätigen.

Warum sollte man einen Betrieb übernehmen, anstatt selbst zu gründen?

Ganz klar: Der Betrieb, die Qualität und Mitarbeiter sind etabliert und bekannt. Die bestehende Struktur kann man zwar noch verändern, aber man hat auch von Anfang an Geschäft. Start-Ups gibt man drei bis fünf Jahre Zeit, bis sie funktionieren. Ein übernommener Betrieb dreht sich dagegen sofort.

Mit was für Unternehmen haben Sie zu tun?

Das sind meistens Betriebe mit drei bis fünf Mitarbeitern. Es ist auch nicht jeder Betrieb übergabefähig: Schwierig ist es zum Beispiel bei einem arbeitenden Meister, dem nur die Ehefrau hilft. Grundsätzlich lassen sich zulassungspflichtige Handwerksbetriebe meist besser übergeben.

Was für Trends beobachten Sie bei Betriebsübergaben?

Im Beratungsbereich bekomme ich vor allem Kontakt zu Betrieben, wo nicht alles fadengerade läuft. Da, wo es gut läuft, wickelt das meist der Steuerberater ab. Dort, wo es hakelt, fehlt es oft am Nachfolger oder es gibt weite-

re Hemmnisse, zum Beispiel die Versorgungssituation nach der Übergabe. Reicht dem Unternehmer das Geld, hat er Rücklagen oder muss eine Versorgungsleistung vereinbart werden?

Welche Bedürfnisse haben die Unternehmer noch?

Die Versorgungslage ist ein ganz wichtiger Punkt. Manche nutzen gerne steuerliche Begünstigungen ab dem 55. Lebensjahr und hören auf. Es gibt auch die, die deutlich über 65 hinaus sind, die zwar gerne aufhören möchten, aber keinen Nachfolger haben oder finden und selbst nicht finanziell abgesichert sind. Mit solchen Fällen sind wir häufiger konfrontiert.

Was kostet eine Unternehmensübergabe?

Das ist einzelfallabhängig. Es gibt mehrere Formen, wie man ein Unternehmen übergeben kann. Gängig sind Schenkung, Verkauf und Verpachtung. Jede Form hat ihren Reiz, wobei ich kein Freund der Verpachtung bin, denn der Regelungsbedarf ist sehr rechtslastig. Innerhalb der Familie ist es oft die Schenkung. Die ist in den üblichen Fällen steuerlich sehr einfach, weil Betriebsvermögen steuerlich begünstigt ist. Bis 1 Million Unternehmenswert kann in der Regel ohne Steuerlast übertragen werden, es ist jedoch immer eine Einzelfallbetrachtung erforderlich. Beim Verkauf gibt es mehrere Bewertungskriterien – am Ende kommt es oft auf die Finanzierung durch das Kreditinstitut an. Wenn die Werte noch höher sind, kommen oft Verkäuferdarlehen ins Spiel. Als Übergeber ins finanzielle Risiko einzusteigen, will aber gut überlegt sein, denn man ist vom Erfolg des Nachfolgers abhängig.

Was spricht für eine Weitergabe in der Familie, was für einen Verkauf an Dritte?

Innerhalb der Familie hat man einen Nachfolger, der qualifiziert ist. Und das, was man geschaffen hat, bleibt in der Familie. Ein Verkauf bedeutet, dass man sich komplett lösen muss. Auch Immobilien sollte man mitverkaufen, sonst können auch hier Steuern durch eine Überführung ins Privatvermögen fällig werden, ohne dass ein Liquiditätszuschuss erfolgt. Die Anzahl der familieninternen Übergaben ist deutlich zurückgegangen. Das Streben danach, den elterlichen Betrieb zu übernehmen, ist nicht mehr so ausgeprägt.

Sie haben eingangs empfohlen, sich zehn Jahre Zeit zu nehmen. Wie schnell

kann es wirklich gehen?

Ein Schnellschuss hat oft höhere Steuerlasten zur Folge. Wenn man langfristig plant, hat man Möglichkeit zu gestalten und zu optimieren. Ob es die GmbH mit Gewinnvortrag ist, der nicht einfach in einem Jahr ausgeschüttet werden kann. Oder Investitionen: Wer keinen Nachfolger hat, lässt das oft bleiben.

Wenn Sie Vorträge vor Handwerkern halten, wie ist da im Publikum die Stimmung?

Die Gründung eines Unternehmens ist sehr einfach, seine Beendigung sehr schwierig. So droht bei der Betriebsaufspaltung einer GmbH eine hohe steuerliche Belastung. Oder: Wenn ein Kind den Betrieb geschenkt bekommt, müssen die anderen Kinder auf den Teil des Erbes verzichten, da dem Betrieb durch den Pflichtteilergänzungsanspruch sonst wieder Unheil droht. Ich bin ein Freund ganzheitlicher Planung, also gehören Vertretervollmachten und Testamente dazu. Das sorgt oft für Erstaunen. Während des normalen Betriebs werden sich da oft nur wenige Gedanken gemacht. FOTO: JOHANNES RÜTZEL

Info: Dittmar Manns, Tel.: 0561 7888-129

Baldige Übergaben

Genauere Daten, wie viele Unternehmen in den kommenden Jahren in der Region zur Übergabe anstehen, gibt es nicht. Von rund 17.000 bei der Handwerkskammer Kassel (HWK) eingetragenen Unternehmen sind laut Dittmar Manns etwa 14.000 Einzelunternehmer. In den kommenden 15 Jahren schätzt er vor dem Hintergrund der alternierenden Gesellschaft, dass die Hälfte dieser Betriebe zur Übergabe anstehen könnte. Die HWK umfasst auch Marburg und Fulda. jru

Wintershall Dea kooperiert mit Belgien

Berlin/Brüssel/Essen/Kassel – Das Energieunternehmen Wintershall Dea ist auf dem Weg zu einem CO₂-Pipeline-Netz einen Schritt weiter gekommen. Das Unternehmen habe mit Fluxys Belgium und Open Grid Europe (OGE) eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, ließ Wintershall am Mittwoch mitteilen.

Die Unternehmen planen, CO₂ aus dem hoch industrialisierten Süddeutschland zu den sich derzeit im Aufbau befindlichen belgischen CO₂-Exportzentren zu schicken. Von dort soll das CO₂ in Lagerstätten unter der Nordsee exportiert werden.

Fluxys und OGE werden die notwendige Infrastruktur für den Transport des CO₂ durch Pipelines in Belgien und Deutschland entwickelt. Wintershall Dea will die Kundenengagements in Süddeutschland übernehmen und das Netz gestalten. Ab 2030 sollen 30 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr durch das gemeinsame Projekt fließen können. jru

Arbeitgeberverbände mit neuer Führung

Jürgen Kümpel übergibt Geschäfte an Coralie Zilch

VON JOHANNES RÜTZEL

Nordhessen – Viel persönliches Engagement, zukunftsgerichtete Ideen, Umsichtigkeit und sachliche Beharrlichkeit: Mit dieser Aufzählung seiner Eigenschaften ehrte Carsten Rahier, Hessenmetall-Vorsitzender für Nordhessen, den langjährigen Geschäftsführer Jürgen Kümpel, wie der Verband mitteilte.

Ende nach 34 Jahren Verbandsarbeit

Jürgen Kümpel war 34 Jahre in Verbänden tätig, 15 Jahre in Kassel, davon zwölf als Hausherr im Haus der Arbeitgeberverbände. Am vergangenen Freitag wurde Jürgen Kümpel, Hauptgeschäftsführer der nordhessischen Arbeitgeberverbände feierlich verabschiedet. Ende Dezember geht er in den Ruhestand, seine Ämter übernimmt ab kommendem Jahr Coralie Zilch. Symbolisch übergab er Coralie Zilch einen Staffe-



Geschäftsübergabe am 1. Januar – Verabschiedung Anfang Dezember: Jürgen Kümpel (links) und Nachfolgerin Coralie Zilch. FOTO: MARIO ZGOLL/NH

stab mit der Gravur: „Allzeit guten Lauf und einen guten Start!“

Der Ämter hat Jürgen Kümpel viele inne: Hauptgeschäftsführer des Unterneh-

merversbands Nordhessen, Geschäftsführer des Verbands der Metall- und Elektrown Unternehmen Hessen Bezirksgruppe Nordhessen, Geschäftsführer der Geschäfts-

HINTERGRUND

Arbeitgeberverbände

Die ersten Arbeitgeberverbände wurden in Deutschland nach 1900 als Antwort auf die Verbände und Gewerkschaften der Arbeitnehmer gegründet. In der Regel schließen sich hier Unternehmen nach Branche zusammen, um gemeinsam mit der zuständigen Gewerkschaft die Tarifverträge auszuhandeln. Auch Arbeitsbedingungen wie Urlaub, Arbeitszeit oder Pausen können vereinbart werden. Abwehr gegen Streiks gehört zu ihren weiteren Aufgaben, neben der Vertretung der unternehmerischen Interessen gegenüber Bund, Ländern und Kommunen. jru

stelle Nordhessen der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände sowie Vorsitzender des Vereins für Sozialpolitik, Bildung und Berufsförderung in Kassel.

Arbeitsagentur will Behinderte stärker einbinden

Kassel – Menschen mit Behinderung sollen künftig leichter und schneller ins Arbeitsleben gelangen. Das Sozialgesetzbuch, das diesbezüglich bereits 2018 geändert wurde, soll das möglich machen. Laut Arbeitsagentur könnten in Hessen rund 1000 Menschen Anspruch auf das Angebot haben, wobei die Dunkelziffer sicherlich höher sei. Eines der Kriterien sei, dass die Person nur drei Stunden täglich arbeiten könne.

Zusammen mit dem Landeswohlfahrtsverband Hessen wirbt die Arbeitsagentur derzeit dafür, dass sich Anbieter finden, die Menschen mit Behinderung über Coachings und Praktika in Unternehmen integrieren. Bislang gebe es dafür in Hessen nur einen Anbieter. Laut Arbeitsagentur könnten, wenn es flächendeckend Anbieter gäbe, etwa 100 Menschen pro Jahr in den besonders nach Fachkräften und Auszubildenden suchenden regulären Arbeitsmarkt integriert werden. jru