

Im Gespräch mit Walter Greil

„Die Nachfolge muss klar geregelt sein“

Auf dem Meistertag in Weimar stellte das Schreiner- und Tischlernetzwerk TopaTeam seine neu ins Leben gerufene Online-Nachfolgebörse vor. Im Interview mit der exakt erläutert TopaTeam-Geschäftsführer Walter Greil, warum das Thema Nachfolge jeden Betrieb betrifft – und wie TopaTeam seine Partner bei diesem Prozess unterstützt.



Foto: TopaTeam / Freestzy

exakt: Das Thema „Nachfolge“ ist so aktuell wie noch nie – woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Walter Greil: Auch hier macht sich der demografische Wandel bemerkbar. Nach Angaben des ZDH suchen aktuell mehr als 5 000 Betriebe, bei denen die Inhaber über 60 Jahre alt sind, einen Nachfolger. Dieser Zahl gegenüber stehen 1 174 Meisterprüfungen aus dem Jahr 2022. Ich gehe davon aus, dass ein Drittel davon in den elterlichen Betrieb einsteigt. Die Zahl der möglichen Existenzgründer schätze ich auf circa 300. Es ist also nicht unbedingt einfach, einen Nachfolger zu finden.

exakt: Warum hat sich TopaTeam dieses Themas angenommen?

Greil: Für uns ist es von großem Interesse, dass unsere Partner, wenn sie sich zur Ruhe setzen wollen, ihren Betrieb in gute Hände geben. Schließt nämlich ein Betrieb ohne Nachfolge, fehlt dieser Umsatz auch bei uns. Wir setzen daher viel daran, unsere Partner bei der Nachfolgeregelung zu unterstützen.

exakt: Was genau bieten Sie Ihren Partnern?

Greil: Wir haben zum Beispiel eine Online-Plattform ins Leben gerufen, und zwar www.topateam-nachfolgeboerse.de. Auf diesem virtuellen Marktplatz können die TopaTeam-Partner ihre Betriebe

mit den wichtigsten Fakten präsentieren und nach einem geeigneten Nachfolger suchen. Aber das ist nur ein kleiner Baustein. Wir möchten unsere Partner intensiv bei diesem spannenden Prozess begleiten. Zudem bauen wir unsere Kontakte zu den Meisterschulen weiter aus und können so helfen, geeignete Nachfolger zu finden.

exakt: Wie kann man sich diese Begleitung vorstellen?

Greil: TopaTeam möchte hier vor allem als Mentor fungieren. Wir vermitteln wichtige Kontakte, unterstützen bei Gesprächen mit Steuerberatern und Anwälten und geben wertvolle Tipps für das Vorgehen. Viele Betriebe wissen

oft nicht, worauf es bei der Nachfolge ankommt und sind sehr schlecht vorbereitet. Dieses Bewusstsein möchten wir bei unseren Partnern stärken.

exakt: Warum wird das Thema Nachfolge oft so stiefmütterlich behandelt?

Greil: Hier spielt der Zeitfaktor eine große Rolle. Der Unternehmer eines kleinen Betriebs verantwortet meist sehr viele Aufgaben gleichzeitig – von Aufträgen über die Buchhaltung, Mitarbeiterführung, das Marketing und mehr. Die Regelung der Nachfolge ist für viele erstmal kein dringendes Thema, das sofort erledigt werden muss, und wird daher nach hinten geschoben. Leider ist es ein sehr wichtiges Thema, das mit viel



Damit die Betriebsübergabe gelingt, muss die alte Generation verschiedene Belange gut zusammenfügen.



Nachfolge live: Walter Greil stellt auf dem Workshop beim Meistertag in Weimar Unternehmern vor, bei denen die Betriebsübergabe gut läuft.

Vorlauf angegangen werden muss. Es gibt sehr viel zu regeln, zu beachten und schriftlich festzulegen, gerade auch in Betrieben, die innerhalb der Familie übergeben werden.

exakt: Können Sie uns hier ein Beispiel nennen?

Greil: Eine familiengeführte Schreinerei mit geringer Rendite wird an den einen Sohn übergeben. Der andere Sohn erhält eine Abfindung in Höhe von 20 000 Euro. Der neue Inhaber bringt die Schreinerei zum Laufen, und nach drei Jahren floriert das Unternehmen. Jetzt meldet der andere Sohn Ansprüche an und möchte anstelle der damals gezahlten 20 000 Euro nun 200 000 Euro haben. Da nichts schriftlich festgelegt wurde, muss der Bruder im schlimmsten Fall ausgezahlt werden. Es muss natürlich nicht so laufen, doch meist hört beim Geld die Freundschaft auf. Mögliche Szenarien müssen bei der Übergabe durchgespielt und rechtlich abgesichert werden.

exakt: Wie ist es, wenn ein Fremder oder ein Mitarbeiter die Firma übernimmt?

Greil: Auch in diesem Fall ist es notwendig, einen Übergabefahrplan festzu-

legen. Was ist mit den Maschinen, den Gebäuden und den Mitarbeitern? Oft spielen Emotionen eine große Rolle. Wie kann ich mein Lebenswerk in fremde Hände geben? Erfüllt der Nach-

„ Wer seinen Betrieb erfolgreich übergeben möchte, muss dafür sorgen, dass er auch attraktiv ist. Wer möchte schon gerne einen Betrieb übernehmen, in dem der Maschinenpark veraltet und die Ausstellung angestaubt ist?

folger meine Erwartungen und Ansprüche? Bei diesen Beispielen wird deutlich, dass jede Nachfolge und Übergabe individuell ist und es keine Patentlösung gibt. Wir haben allerdings wichtige Tipps, die für jeden relevant sind.

exakt: Das sind ...?

Greil: Jeder Betrieb muss sich zeitnah mit seiner Nachfolge befassen. Das gilt nicht nur für Inhaber, die sich altersbedingt zur Ruhe setzen. Es gibt die geplante und die ungeplante Nachfolge. Was passiert zum Beispiel, wenn der In-

haber unerwartet stirbt oder aus anderen Gründen ausfällt und nicht ansprechbar ist? Jeder Betrieb braucht einen so genannten Notfallkoffer, in dem die wichtigsten Maßnahmen festgelegt sind und der Betrieb weiterlaufen kann.

exakt: Was können Unternehmen noch tun?

Greil: Wer seinen Betrieb erfolgreich übergeben möchte, muss dafür sorgen, dass er auch attraktiv ist. Oftmals werden Jahre vor dem Ruhestand keine Investitionen mehr getätigt. Doch wer möchte gerne einen Betrieb übernehmen, in dem der Maschinenpark veraltet und die Ausstellung angestaubt ist? Ich empfehle zudem, den Unternehmenswert über seriöse Partner wie zum Beispiel die Handwerkskammer ermitteln zu lassen.

exakt: Wie nehmen die TopaTeam-Partner das Angebot an?

Greil: Der Zuspruch von Seiten unserer Partner ist sehr gut. Aktuell nutzen bereits sieben Betriebe die Online-Plattform. Sollte das Interesse bestehen – wovon ich aktuell ausgehe – werden wir einen speziellen Workshop für die Betriebe anbieten und noch intensiver auf das Thema eingehen.