

So lässt sich die Betriebsnachfolge regeln

Von Thomas Uppenbrink

Was tun, wenn der eigene Betrieb übergeben werden soll, sich aber kein Nachfolger findet? Wenn eine Fortführung vielleicht auch aus finanziellen Gründen nicht möglich erscheint und die Banken Kredite verweigern? Siebdruck-Gastautor Thomas Uppenbrink aus Hagen zeigt Lösungswege auf am Beispiel eines betroffenen, mittelgroßen Industriebetriebes in zweiter Generation. Trotz intensiver Suche nach einem Nachfolger und der Unterstützung durch Verbände fand sich im geschilderten Fall kein Interessent für eine Übernahme des Unternehmens.

Die Situation war schwierig, da bald auch Ersatzinvestitionen getätigt werden mussten, welche die Hausbank des 67-jährigen Unternehmers jedoch nicht mehr finanzieren wollte. Der Mitarbeiter der Bank hatte bereits vor längerer Zeit darauf hingewiesen, dass langfristige Kredite bei einem Alter von 67 Jahren ohne einen Unternehmensnachfolger, bankseitig nicht mehr zur Verfügung gestellt werden. In einem Gespräch zwischen Unternehmerehepaar, Steuerberater und Bankmitarbeiter wurde beschlossen, das Unternehmen still zu liquidieren.

Der Maschinenhändler, der seit Jahren die Maschinen lieferte und auch die entsprechenden Serviceleistungen durchgeführt hatte, winkte hinsichtlich des Ankaufs der Maschinen aber sofort ab. Professionelle Aufkäufer wollten die Maschinen ebenfalls nicht haben, da sie zu alt waren und nicht mehr dem aktuellen und neuen technischen Stand entsprachen. Sie erklärten, dass es für die alten und zum Teil manuell zu bedienenden Maschinen keinen Markt mehr gäbe.

Der Unternehmer erhielt dann die Empfehlung, sich an eine Sicherstellungs- und Verwertungsgesellschaft zu wenden, die das Anlagevermögen über elektronische Versteigerung zum Teil auch ins Ausland verkaufen könne. Die Mitarbeiter der Verwertungsgesellschaft, die im Regelfall Sicherstellungen oder Verwertungen im Rahmen von Unternehmensabwicklungen für Insolvenzverwalter, Banken und Leasing-Gesellschaften durchführen, stellten sehr schnell fest, dass es Möglichkeiten

gab, den gesamten Maschinenpark sowie erhebliche Teile der Betriebsvorräte nach einer entsprechenden Inventarisierung und Wertfeststellung, diversen Kunden – speziell in Osteuropa – anzubieten.

Durch ihre tägliche Arbeit mit dem Verkauf von Gütern und Anlagevermögen verfügten die Spezialisten über internationale Handelskontakte, so dass die Verwer-



tungsgegenstände, die üblicherweise in deutsch, englisch und russisch an den entsprechenden Märkten angeboten wurden, sehr schnell veräußert waren. Interessanterweise wiesen die Dienstleister auch darauf hin, dass Maschinen und Einzelteile, die im Laufe der Jahre achtlos in die Ecke gelegt worden waren, auch einen Wert hatten und damit zur Liquidität im Rahmen der Verwertung führten.

Die „Verwerter“ übernahmen die Inventarisierung des gesamten Anlagevermögens, inventarisierten sämtliche Maschinen und Teile, fotografierten diese und erstellten sogar einen Videofilm über den zu verkaufenden Betrieb, deklarierten und ordneten die Bestände und stellten dann das Verkaufsgut auf ihre elektronischen Handelsplattformen zur Versteigerung und Verwertung.

Der kaufmännische Leiter der Verwertungsgesellschaft erklärte dem Unternehmer, dass schon im Vorfeld eine Information per E-Mail an etwa 6.000 Handelspartner weltweit gegangen war – diese ei-

nen Zugangscode auf der hauseigenen Internetplattform erhalten hatten, wo sie sich das gesamte Maschinen- und Anlagevermögen des abzuwickelnden Unternehmens anschauen und entsprechende Gebote abgeben konnten.

Am Ende wurde das gesamte Maschinen- und Anlagevermögen sowie Restbestände und Lagerware mit einem guten Ertrag veräußert. Die Verwertungsgesellschaft erhielt 20 Prozent als Aufgeld, was zusätzlich zu den Nettowerten zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer von den Käufern bezahlt werden musste. Der Unternehmer war sehr zufrieden, da er eine solche Leistung, allein auch mit seinen langjährigen Maschinenhändlern, nicht hätte umsetzen können. Selbst Maschinen, die in Deutschland nicht mehr betrieben werden durften, fanden im Rahmen der Verwertung noch Kunden im Ausland, die zum Teil Maschinen mit einem niedrigen Technisierungsgrad für ihre Produktion benötigten bzw. händeringend Ersatzteile suchten.

Zu guter Letzt kam dann die „Säuberungstruppe“ des Verwerter, beräumte und verbrachte die nicht verkauften Reste sowie die unverkäuflichen Lagerbestände. Der Müll wurde entsorgt und die Hallen besenrein übergeben.

Informationen bezüglich einer Betriebsauflösung bei fehlenden Nachfolgern und/oder Teilbetriebsauflösung oder Betriebsteilung, wenn Produktbereiche nicht mehr benötigt werden, können im Internet unter „Verwertungsgesellschaften“ oder „Sicherungs- und Verwertungsgesellschaften“ über die bekannten Suchmaschinen erfragt werden. Unternehmer sollte zudem ihre Kammern und Verbände fragen beziehungsweise den Steuerberater, ob er nicht Kontakt zu einem entsprechenden Dienstleister hat.