



Dennis Küster, Lutz Becker

Nachfolge ist Vertrauenssache

Zu den Spezialgebieten von Quattek & Partner zählt die Begleitung von Unternehmensnachfolgen – auch im Handwerk –, bei der eine langfristige Planung und wechselseitiges Vertrauen die Hauptrolle spielen.

Herr Becker, was ist aus Ihrer Sicht als Quattek-Partner wichtig für eine gelungene Nachfolge?

Es gibt da kein festes Rezept, da es in jedem Unternehmen um individuelle Ausgangssituationen geht, die in der Entwicklung auch stets ihre eigene Geschwindigkeit entwickeln. Grundsätzlich kann man sagen, dass die Chancen auf einen reibungslosen Generationswechsel größer sind, wo schon Erfahrungen mit einer Übergabe gesammelt wurden oder das Thema bereits offen angesprochen wird. Eine große Herausforderung sind die Fälle, in denen der Chef nicht loslassen kann.

Herr Küster, Sie sind auf Handwerksunternehmen spezialisiert. Sieht es da ähnlich aus?

Ja, das Wichtigste ist oft, einen passenden Interessenten zu finden. Vielfach sind Söhne und Töchter gar nicht in derselben Branche oder dem Familienbetrieb tätig. Und selbst da, wo das zutrifft, kann sich aus der familiären Nähe eine weitere Herausforderung ergeben. Oftmals ist die abgebende Generation noch auf eine Altersvorsorge aus dem Betrieb angewiesen. Daraus kann sich für die nachfolgende Generation zusätzliches Konfliktpotenzial ergeben, bzw. Belastungen für außenstehende Interessenten, die diese nicht immer eingehen wollen.

Bietet sich in der Familie niemand an, sind dann die Gesellen eine Alternative?

Meist kommen potenzielle Nachfolger von außen, denn für gewöhnlich sind infrage kommende Mitarbeiter ganz zufrieden damit, in klaren Arbeitsverhältnissen angestellt zu sein, statt sich auf die Verantwortung des Unternehmertums einzulassen – und das, obwohl es oftmals um gut laufende, finanziell sehr attraktive Betriebe geht. Hier können wir jedoch das umfangreiche Netzwerk unserer Kanzlei nutzen, um mögliche Interessenten zu finden, Kooperationen zwischen Betrieben zu vermitteln oder andere Lösungen zu entwickeln. Grundsätzlich ist es wichtig, früh genug mit den entsprechenden Überlegungen zu beginnen. Darüber hinaus sind auch Handwerkskammern und Innungen erste Anlaufstellen, die wir als Steuerberater nur empfehlen können. Dort werden z. B. kostenlose Unternehmensbewertungen angeboten, die einen ersten Anhaltspunkt liefern können.

Herr Becker, worauf legen Sie besonderen Wert?

Die „technischen“ Aspekte der steuerfachlichen Begleitung spielen eine eher zweitrangige Rolle; viel wichtiger ist es, zu allen Beteiligten ein vertrauensvolles Verhältnis aufzubauen. Gerade unsere älteren Partner begleiten ihre Mandanten oft schon Jahrzehnte, das macht sie für deren Kinder zu den Beratern ihrer Eltern. Glücklicherweise verfügen wir selbst über eine junge Generation von Partnern und Steuerberatern, die dann zu den Ansprechpartnern der Nachfolgeneration werden können. Wir wollen beide Seiten fair beraten, schließlich geht es um Familien. ■

Nachfolge und Corona-Sonderfälle

(Lutz Becker): Aus der Pandemie können sich schwierige Situationen ergeben. Wurde ein Unternehmen vor der Corona-Krise im Zuge einer Schenkung übertragen, besteht z. B. durch Kurzarbeit und Entlassungen das Risiko, dass der Lohnsummentest nicht eingehalten wird. Die zunächst gewährte Schenkungsteuerbefreiung fällt auch bei Verkauf oder Insolvenz innerhalb der Behaltungsfrist von 5 oder 7 Jahren rückwirkend noch teilweise weg. Fordert das Finanzamt in diesen Fällen Schenkungsteuer nach, sollte geprüft werden, ob nach dem Schenkungsvertrag eine steuerlich wirksame Rückabwicklung der Schenkung möglich und sinnvoll ist.

Quattek & Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB
Nikolausberger Weg 49
37073 Göttingen
Telefon: 05 51 / 4 97 01-0
Fax: 05 51 / 4 97 01-40
info@quattek.de
www.quattek.de