



Unternehmensnachfolge in Bayern

Ein Leitfaden für die erfolgreiche Betriebsübergabe



Impressum

Herausgeber:

Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Postanschrift:

80525 München

Hausadresse:

Prinzregentenstraße 28
80538 München

Telefon:

(Vermittlung) 089/2162-01

Telefax:

089/2162-2760

E-Mail:

info@stmwivt.bayern.de

Internet:

<http://www.stmwivt.bayern.de>

Text:

Jörn Müller-Neuhaus

Gestaltung:

FP-Werbung F. Flade GmbH & Co. KG, München
Realisation: Fabian Flade M.A.

Copyright:

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des BStMWIVT unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Stand:

04/2009

Die Druckschrift wurde mit großer Sorgfalt zusammengestellt. Gewähr für die Richtigkeit und die Vollständigkeit des Inhalts kann dessen ungeachtet nicht übernommen werden.

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Bayerischen Staatsregierung herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder Wahlhelfern im Zeitraum von fünf Monaten vor einer Wahl zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Landtags-, Bundestags-, Kommunal- und Europawahlen. Missbräuchlich ist während dieser Zeit insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die Druckschrift nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Staatsregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte. Den Parteien ist es gestattet, die Druckschrift zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder zu verwenden.



Wollen Sie mehr über die Arbeit der Bayerischen Staatsregierung wissen?

BAYERN | DIREKT ist Ihr direkter Draht zur Bayerischen Staatsregierung. Unter Telefon 0180 1 201010 (3,9 Cent pro Minute aus dem dt. Festnetz; abweichende Preise aus Mobilfunknetzen) oder per E-Mail unter direkt@bayern.de erhalten Sie Informationsmaterial und Broschüren, Auskunft zu aktuellen Themen und Internetquellen sowie Hinweise zu Behörden, zu ständigen Stellen und Ansprechpartnern der Bayerischen Staatsregierung.



Martin Zeil
Bayerischer Staatsminister
für Wirtschaft, Infrastruktur,
Verkehr und Technologie



Katja Hessel
Staatssekretärin im
Bayerischen Staatsministerium
für Wirtschaft, Infrastruktur,
Verkehr und Technologie

Eigentum zu bilden und zu vererben ist ein elementarer Bestandteil einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung. Dies gilt insbesondere für die Weitergabe von mittelständischen Betrieben an die nächste Generation. Hier geht es nicht nur um den Fortbestand der Unternehmerleistung über die Gründergeneration hinaus, sondern auch um den Erhalt von Arbeitsplätzen und wertvollen Know-hows.

In Bayern stehen jährlich 12.000 Unternehmen mit rund 100.000 Arbeitsplätzen zur Nachfolge an. Aus diesem Grund ist das Thema Unternehmensnachfolge ein zentraler Baustein bayerischer Mittelstandspolitik.

Die Weitergabe eines Unternehmens vom Inhaber auf einen Nachfolger ist immer ein komplexer Prozess, der sich über einen langen Zeitraum hinziehen kann. Jede dritte Nachfolge steht dabei erfahrungsgemäß früher als geplant an. Damit Unternehmensübergaben erfolgreich verlaufen, ist es deshalb wichtig, diese frühzeitig und systematisch anzugehen und sich umfassend zu informieren. Die vorliegende Publikation kann dabei eine wichtige Informationsquelle und wertvolle Unterstützung sein.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Unternehmensübergabe und viele hilfreiche Anregungen bei der Lektüre der Broschüre!

Martin Zeil
Bayerischer Staatsminister für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr
und Technologie

Katja Hessel
Staatssekretärin im Bayerischen
Staatsministerium für Wirtschaft,
Infrastruktur, Verkehr und
Technologie

I.	Unternehmensnachfolge –	
	Bewährtes erhalten und Neues wagen	4
1.	Langfristig planen – Die Nachfolge frühzeitig regeln	5
2.	Erntezeit – Loslassen und die Früchte seines Lebens genießen!	6
3.	Auf Bewährtem aufbauen – Nachfolge als Chance	6
4.	Partnerschaftsberatung – Nachfolge als zwischenmenschlicher Prozess	7
II.	Expertenrat muss nicht teuer sein	8
1.	Nachfolgeberatung für einen gelungenen Ausstieg aus dem Unternehmen	9
2.	Expertenrat für den erfolgreichen Nachfolger	9
III.	Der Nachfolger: „Wie man übernimmt,	
	ohne sich zu übernehmen“	10
1.	Checkliste Nachfolger	11
2.	Welche Beratungs- und Coaching-Angebote gibt es?	11
3.	Welche Förderungs- und Finanzierungshilfen gibt es?	13
IV.	Der Übergeber: Die Nachfolge aktiv planen	16
1.	Den richtigen Nachfolger finden	17
2.	Den potentiellen Nachfolger korrekt beurteilen	17
3.	Formen der Übergabe	18

4.	Unternehmensnachfolge für den Erbfall sichern	18
5.	Das Unternehmen „fit“ machen für den Nachfolger	20
6.	Notfallplanung – Vorbereitet sein für das Unplanbare	21
V.	Gemeinsam die Unternehmensnachfolge zur Erfolgsgeschichte machen	22
1.	Formen der Übergabe	23
2.	Transparenz schaffen – Wie ist der Status des Betriebes?	25
3.	Unternehmenswert feststellen	26
4.	Häufige Fehler, die Alt-Eigentümer vermeiden sollten	27
5.	Häufige Fehler, die Nachfolger vermeiden sollten	27
VI.	Kontaktadressen – Ihre Ansprechpartner vor Ort	28



I. Unternehmensnachfolge – Bewährtes erhalten und Neues wagen

Eine Nachfolge muss, selbst wenn der Sohn oder die Tochter das Unternehmen weiterführen möchte, sorgfältig vorbereitet sein.

Schließlich geht es nicht nur darum, quasi „den Schlüssel zu übergeben“ und dann die Früchte seines Lebenswerkes zu genießen, sondern auch darum, Arbeitsplätze, Know-how und das langfristige Überleben des Unternehmens zu sichern.

Dabei handelt es sich bei der Unternehmensnachfolge um einen komplexen Prozess, der sorgfältiger und frühzeitiger Planung bedarf.

1. Langfristig planen – Die Nachfolge frühzeitig regeln

Einer der wesentlichsten Faktoren einer erfolgreichen Unternehmensübergabe ist der Faktor Zeit. Wann beginne ich, wie schnell gehe ich voran, und welchen Zeitrahmen setze ich mir dafür? Die Erfahrung zeigt: Das Einläuten des Übergabeprozesses beginnt selten zu früh, aber häufig zu spät. Fachleute raten dazu, dass ein Betriebsinhaber einen Zeitrahmen von bis zu 5 Jahren für den Prozess der Unternehmensübergabe von den ersten Planspielen bis zur tatsächlichen Übergabe einkalkulieren sollte.

In fast 70 % der Fälle werden Unternehmen aus Altersgründen übergeben – für diesen Normalfall kann man vorsorgen und planen.

Bei den restlichen 30 % gibt der Unternehmer jedoch unerwartet die Betriebsleitung ab:

- Bei 46 % der nicht altersbedingten Firmenübergaben wechselt er in einen anderen Tätigkeitsbereich. Dies kann aus Mangel an unternehmerischem Erfolg oder aufgrund einer veränderten Lebensplanung geschehen.
- Mehr als 50 % der Fälle aber sind unvorhersehbare Notlagen, in denen ein Betrieb unerwartet wegen Unfall, Krankheit oder plötzlichem Tod führungslos wird.

Für diese Fälle müssen Vorkehrungen getroffen werden.

Die Benennung eines Stellvertreters oder Prokuristen ist für den Fall der Fälle jedoch oftmals nicht ausreichend, um den reibungslosen Fortbestand des Betriebes zu gewährleisten. Hier empfiehlt sich eine Art „Notfallkoffer“, der wichtige Informationen dokumentiert und Personen benennt, die in die Führung des Unternehmens eingeweiht sind und entsprechende Maßnahmen einleiten können.

Eine Unternehmensübergabe ist zunächst ein betriebswirtschaftlicher Managementprozess, der mehrere Ergebnisse erzielen muss:

- Eine angemessene Altersversorgung für den Alteigentümer realisieren.
- Den Erhalt des Unternehmens und der davon abhängigen Arbeitsplätze langfristig sichern.
- Auch der Nachfolger muss eine wirtschaftliche Perspektive besitzen und angemessene Bezüge erwirtschaften können.

Für beide Akteure, den Alteigentümer wie den Nachfolger, ist eine kompetente Beratung vor und während des Übergabeprozesses ein wichtiger Erfolgsbaustein, auf den nicht verzichtet werden sollte, denn es müssen viele Aspekte im Rahmen einer Betriebsübergabe optimal gelöst werden:

- Der Altbesitzer muss den richtigen, zum Unternehmen passenden Nachfolger finden.
- Der Nachfolger muss das zu ihm passende, richtige Unternehmen finden.
- Die Nachfolge muss so geplant werden, dass das Unternehmen keinen Schaden nimmt.
- Die Mitarbeiter müssen – nicht nur aus arbeitsrechtlichen Gründen – so in den Übernahmeprozess einbezogen werden, dass sie auch mit dem neuen Chef motiviert und vertrauensvoll zusammenarbeiten.
- Kunden und Lieferanten müssen bei einer Betriebsübergabe „mitgenommen“ werden, denn oft sind hier jahrelange persönliche Beziehungen entstanden, in die der Nachfolger „einsteigen“ muss.
- Der richtige Unternehmenswert muss ermittelt werden, der beiden Partnern gerecht wird.
- Die Finanzierung der Übernahme muss optimal konzipiert und realisiert werden.
- Die Übergabe muss steuerlich so optimal wie möglich konzipiert werden.
- Beide Partner, sowohl der Alteigentümer als auch der neue Unternehmer, müssen mit den vereinbarten Übernahmekonditionen zufrieden sein und damit wirtschaften können.



2. Erntezeit – Loslassen und die Früchte seines Lebens genießen!

Als verantwortungsbewusster Unternehmer haben Sie sich natürlich schon Gedanken gemacht, wann, an wen und wie Sie ihr Unternehmen weitergeben möchten. Dass es nicht so leicht ist, sein Lebenswerk an einen Nachfolger zu übergeben, ist verständlich.

Dennoch ist es wichtig für Sie, rechtzeitig loszulassen und zwar zum Wohle des Unternehmens ebenso wie zu Ihrem Wohle. Dies ist die Zeit, sich neue Aufgaben zu suchen außerhalb des beruflichen Lebenswerkes und die Früchte eines erfolgreichen Unternehmerlebens zu genießen.

Und wenn Sie nach der Übergabe dem Betrieb – und damit dem neuen Chef – in einer beratenden Tätigkeit noch zur Verfügung stehen möchten, empfiehlt es sich, den Verantwortungsbereich eindeutig festzulegen – denn das Überschreiten der neuen Kompetenzgrenzen schafft letzten Endes nur Konflikte.

Wichtig ist auch, sich dem kommenden Lebensabschnitt aufgeschlossen zuzuwenden und dort neue Betätigungsfelder zu erschließen. Das können Freizeitbeschäftigungen sein, für die während der Berufsjahre immer zuwenig Zeit zur Verfügung stand, ehrenamtliche Tätigkeiten oder der Beginn eines Studiums. Auch der Familie und dem gemeinsamen Leben mit dem Ehe-/Lebenspartner kann jetzt mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden.

3. Auf Bewährtem aufbauen – Nachfolge als Chance

In ein bestehendes Unternehmen einzusteigen ist für viele Existenzgründer eine verlockende und sinnvolle Alternative zur Gründung eines neuen Unternehmens. Man fängt nicht bei Null an, kann auf bestehende Infrastrukturen im Unternehmen, eine Kundenbasis und vor allem erfahrene Mitarbeiter setzen. Es ist auch ein Fakt, dass Betriebe, in denen die Nachfolge erfolgreich geregelt ist, fast alle eine positive Entwicklung nehmen: Über 80 % erarbeiteten neue Ideen, Produkte und Verfahren, aber auch von positiven Veränderungen der Technologie in Produktion und Verwaltung wird berichtet. Die Hälfte der Unternehmen konnte neue Märkte erschließen, Kunden- und Lieferantenbeziehungen verbessern sowie ein verbessertes Arbeitsklima oder erhöhte Rentabilität verbuchen.

Oft wird der zeitliche und finanzielle Aufwand für die Übernahme eines Unternehmens aber auch unterschätzt – als Existenzgründer sollten Sie daher eine Firmenübernahme genauso sorgfältig planen wie eine Neugründung. Sie möchten ja Bewährtes weiter entwickeln und auch in Zukunft erfolgreich bleiben!



4. Partnerschaftsberatung – Nachfolge als zwischen- menschlicher Prozess

Grundsätzlich gilt: Ein Nachfolger sollte sich nicht nur ins „gemachte Nest“ setzen, sondern Initiative und ein schlüssiges Konzept zur Unternehmensfortführung vorweisen können. Ebenso sollte der ausscheidende Unternehmer nicht einfach nur die Schlüssel übergeben. Die erheblichen Gestaltungsspielräume im Rahmen der Übertragung haben gravierende Auswirkungen auf Steuern, Unternehmenswert und Haftungsfragen. Die Hilfe von Experten sollte bei der Klärung rechtlicher und steuerlicher Fragen daher auf jeden Fall in Anspruch genommen werden.

Sowohl als Nachfolger wie als „Seniorchef“ sollten sie nicht vernachlässigen, dass es sich bei einer Unternehmensübertragung nicht nur um einen rein betriebswirtschaftlichen, sondern auch um einen zwischenmenschlichen Prozess handelt, in dem die unterschiedlichen Interessen von Übernehmer und Übergeber in Einklang gebracht werden müssen.

Hier kann ein „Coaching“ hilfreich sein, also individuelle Beratung und Betreuung, die neben beruflichen auch private Inhalte umfasst. Während für die betriebswirtschaftliche Beratung Experten wie Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater, Juristen und Banker in Frage kommen, ist es in aller Regel empfehlenswert, als „persönlichen“ Begleiter einen externen Fachmann in den Prozessverlauf mit einzubinden, der ohne spezifische „Betriebsblindheit“ über die Tellerränder hinaus schauen und den Über-

gabeverlauf vor allem auch bei persönlichen Fragen schrittweise dynamisieren und ausgewogen moderieren kann. Und dieser persönliche Coach kann auch dann notwendig und sinnvoll sein, wenn der Betrieb an einen Familienangehörigen übergeben werden soll, denn gerade unter Verwandten werden die persönlichen Aspekte einer Betriebsübergabe gerne ausgeblendet, weil man davon ausgeht, dass man sich kennt.



II. Expertenrat muss nicht teuer sein

**Allein(gelassen) ist nur
der, der allein sein will.**

Die Übergabe eines Unternehmens vom Alt-Inhaber auf einen Nachfolger ist immer ein komplexer und schwieriger Prozess, weil viele Dinge zu beachten sind und auch der menschliche Aspekt eine größere Rolle spielt als wohl bei vielen Entscheidungen, die ein Unternehmer sonst in seinem Leben fällen muss. Sowohl für den Alteigentümer als auch für den Nachfolger ist es daher wichtig, sich vor und während des Prozesses von ausgewiesenen Fachleuten beraten zu lassen. Ein solcher Rat ist in der Regel nicht teuer und kostet in jedem Fall viel weniger Geld, als potentielle Fehler, die man während des Übergabe-Verlaufes begehen könnte. Eine kostenfreie Erstberatung für den Alt-Eigentümer wie den Nachfolger gibt es in jedem Fall bei den Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern.

1. Nachfolgeberatung für einen gelungenen Ausstieg aus dem Unternehmen

Unternehmer, die einen Nachfolger suchen, sollten sich im Zweifelsfalle nicht nur fachlichen Rat für die „technischen“ Aspekte der Unternehmensnachfolge holen, sondern auch für die emotionalen und menschlichen Aspekte. Denn der Stabwechsel vom „Seniorchef“ zum „Neuen“ erfordert eben auch ein hohes Maß an Kommunikation und Vertrauen in die Fähigkeiten des Nachfolgers, der vermutlich vieles anders machen wird als Sie, aber nicht unbedingt schlechter! Lassen Sie sich von einem erfahrenen Coach begleiten, der den Prozess des Übergebens und Loslassens strukturieren und moderieren wird.

Die erste Anlaufstelle bei der Suche nach einem für Ihre Anforderungen und Erwartungen optimalen Berater sind die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern. Sie werden die Kontakte zu Beratern und Coaching-Unternehmen herstellen, die Sie für eine reibungslose und erfolgreiche Unternehmensnachfolge coachen und begleiten werden. Die Anschriften aller Kammern finden Sie im Adresteil der Broschüre.

Darüber hinaus stehen natürlich zahlreiche Beratungsangebote etwa von den Berufsverbänden Ihrer Branche zur Verfügung.

2. Expertenrat für den erfolgreichen Nachfolger

Für Persönlichkeiten, die als Nachfolger in ein Unternehmen einsteigen möchten, stehen dieselben Fördermaßnahmen zur Existenzgründung wie für Gründer neuer Unternehmen zur Verfügung. Daher kann bei einer Nachfolge, egal ob durch Erbe, Teilhaberschaft, Kauf oder andere Modelle, grundsätzlich das gesamte Spektrum der Förderangebote für Existenzgründer von Beratung und Coaching bis zur Finanzierungsunterstützung in Anspruch genommen werden. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Broschüre „Existenzgründung in Bayern“ und die Website www.startup-in-bayern.de, die ausführlich alle Angebote darstellen.

Anlaufstellen für potentielle Unternehmens-Nachfolger sind beispielsweise:

- Gründer-Agenturen
- Industrie- und Handelskammern
- Handwerkskammern
- Aktivsenioren
- Wirtschaftsbereiche der Regierungen
- Business-Angels
- Hans Lindner Institut

Für eine kompetente und kostenfreie Erstberatung sind die Gründeragenturen der Kammern die erste Anlaufstelle. Hier erhalten Sie auch weitergehende Expertenberatung und Informationen zu alternativen Beratungsangeboten etwa von privaten Organisationen, Unternehmen und natürlich Berufsverbänden. Eine zusätzliche Expertenberatung erhöht die Erfolgchancen einer Unternehmensnachfolge beträchtlich und wird deshalb vom Bayerischen Wirtschaftsministerium gefördert. Im Rahmen unseres Coaching-Programms werden 70 % des Beratungshonorars Ihres Coaches übernommen, höchstens jedoch erhalten Sie 560 Euro Zuschuss pro Beratungstag. Maximal können 10 Tagewerke (à 8 Stunden) bezuschusst werden. Wichtigste Voraussetzung: Die Beratung findet vor der Übernahme des Unternehmens statt. Wurde der Betrieb bereits übernommen, greift ein ähnliches Förderprogramm des Bundes.

Eine vollständige Übersicht aller Beratungsstellen in Ihrer Region finden sie auf unserer Homepage www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de in der Rubrik „Regionale Beratungsstellen“ und im Anhang dieser Broschüre. Eine kurze Vorstellung aller Institutionen finden Sie im folgenden Abschnitt im Kapitel 3.2.



III.

Der Nachfolger: „Wie man übernimmt, ohne sich zu übernehmen“

Im Hinblick auf die steigende Zahl von Unternehmen, die einen Nachfolger benötigen, und die Anlaufschwierigkeiten, die sich bei einer Unternehmens-Neugründung zeigen können, ist für viele Existenzgründer die Übernahme eines bestehenden Betriebes eine verlockende und Erfolg versprechende Alternative.

Und obwohl der Betrieb bereits existiert, wird der Nachfolger – wie bereits weiter vorne dargestellt – fördertechisch von Bund und Land ohne Einschränkung genauso behandelt wie ein Existenzgründer, der ein neues Unternehmen gründet.

Bevor Sie jedoch „Nachfolger“ werden, sollten Sie diesen Schritt gründlich überlegen und vorbereiten. Im folgenden haben wir die wichtigsten Punkte ausgeführt, die für einen potentiellen Unternehmensnachfolger relevant sind.

1. Checkliste Nachfolger

Stimmt meine Qualifikation?

Seien Sie selbstkritisch und ehrlich zu sich selbst und beantworten Sie sich die folgenden Fragen, ob Sie fit sind für die Nachfolge:

- Besitze ich das nötige Fachwissen?
 - Know-how in der Branche
 - Betriebswirtschaftliches Wissen
 - Flexibilität und Belastbarkeit
 - Kommunikationsfähigkeiten nach innen (Mitarbeiter) und außen (Kunden, Lieferanten, Banken, Partner)
 - Führungsqualitäten, Erfahrung in Betriebsorganisation
- Habe ich die formalen Voraussetzungen?
 - Meisterprüfung
 - Andere Berufsabschlüsse
 - Sind Genehmigungen nötig und welche Voraussetzungen gibt es dafür?

Im Zweifelsfalle geben hierzu die Kammern kompetente Auskunft.

- Welches ist das richtige Unternehmen für mich?
 - In welcher Branche kann ich erfolgreich sein?
 - Welche Größe sollte das Unternehmen haben?
 - Welchen Standort hat das Unternehmen?
 - Kann oder möchte ich umziehen an den Unternehmens-Standort?
 - Kann der Unternehmens-Standort verändert werden?
- Wo finde ich das richtige Unternehmen?
 - Unternehmens- und Nachfolgebörsen im Internet
Weblink: www.nexxt.org
 - Im regionalen Umfeld
 - Handwerkskammern
 - Industrie- und Handelskammern
 - Anzeigenmarkt der Tageszeitungen und Fachmedien

2. Welche Beratungs- und Coaching-Angebote gibt es?

Ausführliche Informationen über die verfügbaren Beratungs- und Coaching-Angebote finden Sie in der „Existenzgründer“-Broschüre des Bayerischen Wirtschaftsministeriums und auf der Website www.startup-in-bayern.de

Erstberatung bei den Gründer-Agenturen von IHK und HWKs

Die Gründer-Agenturen sind die ersten Anlaufstellen für alle Gründungswilligen und Unternehmensnachfolger. Die Kontaktdaten finden Sie im Adressanhang

Coaching vor der Übernahme – Förderung des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

Eine zusätzliche Expertenberatung erhöht Ihre Erfolgchancen beträchtlich und wird deshalb vom Bayerischen Wirtschaftsministerium gefördert. **Im Rahmen unseres Coaching-Programms übernehmen wir bis zu 70 % der Beratungskosten. Wichtigste Voraussetzung: Die Beratung findet vor der Übernahme statt.** Haben Sie bereits übernommen, greift das Gründercoaching der KfW Mittelstandsbank (siehe unten).

Ihre Ansprechpartner zu unserem Coaching-Programm sind die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern. Ihre Ansprechpartner finden Sie im Adressanhang und im Internet unter www.startup-in-bayern.de

Coaching nach der Übernahme – Gründercoaching der KfW Mittelstandsbank

Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörigen wirtschaftsnaher Freier Berufe können Zuschüsse zu den Kosten der Coachingmaßnahme gewährt werden. Die Gründung bzw. Übernahme darf zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht länger als 5 Jahre zurückliegen. Anträge auf ein gefördertes Gründercoaching sind bei einem Regionalpartner zu stellen. Infos hierzu finden Sie auf dem Webportal der KfW (www.kfw-mittelstandsbank.de) unter dem Menüpunkt „Beratungsangebot/Beratungsförderung“.

Weblink:

www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Gruenderzentrum/index.jsp

Suche nach Regionalpartnern:

www.gcd-regionalpartnersuche.de/

Der Nachfolger: „Wie man übernimmt, ohne sich zu übernehmen“

AKTIVSENIOREN

Die Aktiv-Senioren sind ein gemeinnütziger Verein ehemaliger Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung, die Existenzgründer ehrenamtlich mit kompetenter Beratung unterstützen. Die Beratung ist kostenfrei, es werden lediglich anfallende Kosten (Porto, Telefon, Fahrtkosten) sowie ein Verwaltungs-kostenbeitrag in Höhe von 100 Euro verrechnet.

Weblink: www.aktivsenioren.de

Alt hilft Jung Bayern e.V. (AhJ)

„AhJ“ ist ein Team von Experten, die aus dem Berufsleben ausgeschieden sind und jetzt ihr Wissen, Können und Erfahrung jungen Unternehmen und Existenzgründern honorarfrei zur Verfügung stellen. Die „AhJ“-Experten waren als selbständige Unternehmer, freiberuflich oder als leitende Angestellte im Management tätig. Der Verein arbeitet ehrenamtlich, es wird lediglich ein geringer einmaliger Verwaltungskostenbeitrag erhoben.

Weblink: www.alt-hilft-jung.de

Business-Angels

Business-Angels sind eine Kombination aus Kapitalgebern und Beratern. Vor allem für Neugründungen mit hohem Wachstumspotential sind sie eine wichtige und interessante Alternative zu Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Business-Angels verfügen zumeist über ein wichtiges Kontaktnetzwerk zu potenziellen Partnern, Kunden, Lieferanten oder Kapitalgebern und fundierte Marktkenntnisse. Damit vereinigt ein Business-Angel die Funktionen eines Kapitalgebers und eines Beraters in einer Person. Kontaktdaten der genannten Institutionen finden Sie nachfolgend.

- **BAND – Business Angels Netzwerk Deutschland**
BAND, das unter der Schirmherrschaft des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie steht, ist der Dachverband der deutschen Business Angels Netzwerke.

Weblink: www.business-angels.de

- **Business Angel Netzwerk Nordbayern**

Die im netzwerklnordbayern organisierten Business Angel bieten Unternehmensgründern Expertise in den Bereichen: Unternehmensgründung, -planung und -finanzierung, Kapital- sowie Kontaktvermittlung.

Weblink: www.netzwerk-nordbayern.de

- **Munich Business Angel Network**

Das Munich Network ist Anlauf- und Verbindungs-

stelle für Unternehmer und Gründer, für Industrie- und Serviceunternehmen, Investoren, Forschungseinrichtungen und Hochschulen. Munich Network unterstützt die Finanzierung von Unternehmensgründungen, von Wachstum und Expansion. Dazu werden Kapital suchende Unternehmen mit Investoren, Banken und öffentlichen Fördereinrichtungen verbunden.

Weblink: www.munichnetwork.com

Branchenverbände und Beratungs-Unternehmen

Keiner kennt eine Branche besser als der entsprechende Berufs- oder Branchenverband. Viele dieser Verbände bieten Gründern Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in der Anfangsphase eines Unternehmens. Kontaktdaten finden Sie im Adressanhang.

- **Coaching im Einzelhandel**

Die BBE Handelsberatung bietet Gründern im Einzelhandel Informationen zu Coaching-Programmen an.

Weblink: www.bbe.de

- **Coaching für Großhandel und Handelsvermittlung**

Die GfH – Gesellschaft für Handelsberatung wurde bereits 1956 durch den Landesverband des bayerischen Groß- und Einzelhandels gegründet und bietet unter anderem auch Beratungsdienstleistungen an.

Weblink: www.gfh-muenchen.de

- **Coaching für freie Berufe**

Das IFB, Nürnberg, bietet umfangreiche Informationen zu Coachingmaßnahmen für Gründer und Firmenübernehmer an, die u. a. bezuschusst werden, wenn der Firmensitz in Bayern liegt.

Weblink: www.ifb-gruendung.de

- **Coaching in der Region Ostbayern**

Das Gründernetz Ostbayerischer Hochschulen (GROW) bietet Beratung und Coaching für Jungunternehmer an.

Weblink: www.grow.org

- **Hans Lindner Institut**

Als „Wegbereiter für Existenzgründer“ leistet die Stiftung kostenfrei „Hilfe zur Selbsthilfe“ und stellt dabei eine Vielzahl von wichtigen, individuellen Informationen bereit. Das Hans Lindner Institut hilft als unabhängiger Ansprechpartner mit Rat und Tat,

Der Nachfolger: „Wie man übernimmt, ohne sich zu übernehmen“

die Betriebsnachfolge zu planen und umzusetzen. Das Angebot umfasst neben der Beratung und Betreuung in allen betriebswirtschaftlichen Fragen die Qualifizierung in Seminaren und Workshops. Weitere Aufgabenbereiche sind die Suche eines geeig-

neten Nachfolgers/Unternehmens, die Erarbeitung der Übergabestrategie auf Grundlage der Ist-Situation, die Unternehmensbewertung und die laufende Begleitung des Nachfolge-Vorhabens.

Weblink: hans-lindner-institut.de



3. Welche Förderungs- und Finanzierungshilfen gibt es?

Der Bund und das Land Bayern behandeln Unternehmensnachfolger förderrechtlich wie Existenzgründer. Damit steht dem Übernehmer des Unternehmens für die Finanzierung der Nachfolge die gesamte Palette der Existenzgründerförderung zur Verfügung. Ausführliche Informationen zu den im Folgenden kurz vorgestellten Angeboten finden Sie in der Broschüre „Existenzgründung in Bayern“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums und über das bayerische Informationsportal für Gründer: www.startup-in-bayern.de

Darlehen

Ausführliche Informationen über die genannten Darlehen erhalten Sie in der Broschüre „Existenzgründung in Bayern“ und auf dem Webportal www.startup-in-bayern.de in der Rubrik „Förderung“.

- Startkredit und Startkredit 100
Langfristige Kredite mit tilgungsfreien Startjahren für Gründer kleiner und mittlerer Betriebe aus Industrie, Handwerk, Handel, Dienstleistungsgewerbe sowie freien Berufen. Für Gründungsvorhaben

Der Nachfolger: „Wie man übernimmt, ohne sich zu übernehmen“

mit einem Investitionsvolumen ab 30.000 Euro. Mit dem Startkredit 100 kann der Finanzierungsanteil auf bis zu 100 % aufgestockt werden.

Weblink: www.lfa.de

- Universalkredit für Finanzierungen, bei denen keine Förderung durch Startkredite möglich ist.

Weblink: www.lfa.de

- München-Fonds – Existenzgründungsprogramm der Stadt München in Zusammenarbeit mit der Stadtparkasse München

Weblink: www.muenchen.ihk.de

- KfW Unternehmerkredit

- KfW Startgeld

- ERP-Kapital (Unternehmerkapital) der KfW Mittelstandsbank

- ERP-Regionalförderungsprogramm der KfW Mittelstandsbank

Weblink: www.kfw-mittelstandsbank.de

Bürgschaften

Existenzgründern, die nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen, um Bankkredite aufnehmen zu können, steht in Bayern ein System öffentlicher Bürgschaften zur Verfügung. Die Übernahme einer Bürgschaft wird zusammen mit dem Darlehen über die Hausbank beantragt. Je nach Tätigkeitsbereich des Existenzgründers werden diese Bürgschaften von der Bürgschaftsbank Bayern oder der LfA Förderbank Bayern übernommen. Verbürgt werden Kredite für die Errichtung neuer und die Übernahme bestehender Betriebe, der Bürgschaftsbetrag deckt max. 80 % der Darlehenssumme. Die Ansprechpartner für Bürgschaften sind:

- Bürgschaftsbank Bayern für Handel, Handwerk, Hotel- und Gaststättengewerbe sowie Gartenbau

Die Bürgschaftsbank Bayern ist ein Unternehmen der Kreditgarantiegemeinschaften in Bayern (KGG) und bietet Bürgschaften für folgende Branchen: Handel, Handwerk, Hotel- und Gaststättengewerbe (HOGA) sowie Gartenbau. Kontaktdaten finden Sie im Adressanhang.

Weblink: www.bb-bayern.de

- Für Bürgschaften in anderen Branchen ist die LfA der Ansprechpartner. Kontaktdaten finden Sie im Adressanhang.

Weblink: www.lfa.de

Ein Merkblatt der LfA kann hier herunter geladen werden:

www.lfa.de/website/de/service/download/

Beteiligungskapital

Gelegentlich kann es sinnvoll sein, auf Darlehen zu verzichten und stattdessen auf Beteiligungskapital zu setzen. Beteiligungskapital ist zwar in der Regel teurer als ein Darlehen, es verbessert aber die Eigenkapitalausstattung eines Unternehmens. So lassen sich Durststrecken, etwa in der Anlaufphase, besser überstehen und es ist ein höheres Wachstumstempo möglich.

Neben privaten Beteiligungsgesellschaften gibt es auch staatliche Programme, die Beteiligungskapital zur Verfügung stellen.

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK) ist die umfassende Organisation der deutschen und der in Deutschland tätigen Repräsentanten ausländischer Kapitalbeteiligungsgesellschaften und eine erste Anlaufstelle für Gründer, die diesen Weg gehen möchten. Alle Kontaktdaten finden Sie im Adressanhang.

Weblink: www.bvkap.de

- Programm „Beteiligungskapital für Existenzgründer“

– Zielgruppe: Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft sowie Unternehmen in der Existenzfestigungsphase, die in Bayern ansässig sind.

Weblink: www.lfa.de

- Beteiligungen der BayBG, Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

– Zielgruppe: mittelständische Unternehmen und Gründungen, unabhängig von der Branche.

Weblink: www.baybg.de

- Beteiligungen der Bayern Kapital GmbH Risikokapitalgesellschaft

– Zielgruppe: junge bayerische Technologieunternehmen

Weblink: www.bayernkapital.de



- **Beteiligungsfinanzierung durch die KfW-Mittelstandsbank**

– Zielgruppe: Technologie-orientierte Unternehmen
Weblink: www.kfw-mittelstandsbank.de

- **Bundesweite Suche nach Beteiligungskapital**

– Auf der Homepage des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften können Sie gezielt nach Kapitalgebern suchen.

Weblink: www.bvkap.de

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

Im Einvernehmen mit dem Alt-Eigentümer können natürlich auch andere Finanzierungsmodelle eingesetzt werden, die keine oder geringere Finanzhilfen erfordern. Wir nennen hier nur die wichtigsten.

- **Verkäuferdarlehen des Übergabenden an den Nachfolger**

Wenn sich beide Parteien darüber einig sind, kann der Alt-Eigentümer seinen Nachfolger bei der Finanzierung der Übernahme durch ein Verkäuferdarlehen unterstützen, dessen Tilgung und Rückzahlung unterschiedlich geregelt werden können:

– **Ratenzahlung:** der Verkäufer und der Käufer vereinbaren feste Zahlungstermine und -beträge, um den Kaufpreis zu begleichen.

– **Rentenzahlung:** der Verkäufer erhält vom Käufer für einen bestimmten Zeitraum oder auf Lebenszeit in festgelegten Zeitabständen einen bestimmten Betrag ausbezahlt.

– **Stundung:** Der Verkäufer stundet dem Käufer den Kaufpreis bis zu einem vertraglich festgelegten Zeitpunkt.

Schrittweise Übernahme von Anteilen

Bei diesem Modell erwirbt der Nachfolger das Unternehmen nicht auf einmal, sondern steigt zunächst mit einem kleineren Teil ein und erwirbt schrittweise weitere Anteile, bis ihm das Unternehmen ganz gehört. Damit dieses Modell funktioniert, müssen die Bedingungen und Termine der schrittweisen Übergabe und der schrittweisen Kompetenzverlagerung vom Alt- auf den Neu-Eigentümer detailliert in einem Übernahmevertrag festgelegt werden.

Wenn darüber Einverständnis herrscht, hat dieses Übernahmevertrag mehrere Vorteile:

- Die finanzielle Belastung für den Nachfolger wird auf einen längeren Zeitraum verteilt.
- Der Nachfolger übernimmt die Verantwortung für das Unternehmen nicht sofort komplett, sondern wächst schrittweise in seine Verantwortung hinein, weil der Alt-Eigentümer in der Übergangsphase weiterhin zur Verfügung steht.

Unternehmensbeteiligung

Denkbar ist auch ein Modell, bei dem der Nachfolger zunächst als aktiver Teilhaber in dem Unternehmen einsteigt, beispielsweise als geschäftsführender Gesellschafter. Bei diesem Modell behält der Alt-Eigentümer Anteile am Unternehmen und wird so zum „stillen“ Teilhaber. Bei solch einem Modell muss jedoch, ebenso wie bei einer Rentenvereinbarung klar geregelt sein, wie nach dem Tode des Alt-Eigentümers die Besitzverhältnisse des Unternehmens sind, etwa in der Form, dass im Gesellschaftervertrag geregelt wird, zu welchen Konditionen der Teilhaber die Geschäftsanteile des Alt-Eigentümers erwerben kann. Das hat Vorteile für den Nachfolger:

- Die finanzielle Belastung ist anfangs geringer.
- Das Unternehmens-Risiko ist überschaubarer, weil eine Kontinuität gesichert ist, die für Geschäftspartner und Mitarbeiter kalkulierbarer ist als ein abrupter „Neuanfang“.
- Als Teilhaber ist es möglich, schrittweise in die Verantwortung der Unternehmensführung „hineinzuwachsen“.



IV. Der Übergeber: Die Nachfolge aktiv planen

Etwas aufzugeben, das einem wichtig ist, gehört zu den schwierigeren Dingen im Leben.

Und gerade bei der Übergabe der eigenen Firma in neue Hände geht es ja auch um etwas Liebgewonnenes, das man aufgibt: seinen Betrieb, seine Mitarbeiter, seine täglichen Abläufe und Gewohnheiten. Es ist wichtig, sich mit diesem Schritt frühzeitig zu befassen, den ersten Sprung über die innere (Blockade)-Hürde zu machen, und sich damit auseinanderzusetzen, loszulassen und einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen.

Dies um so mehr, da es ja nicht nur um die eigene Zukunft respektive Altersversorgung geht, sondern auch um den Erhalt des Unternehmens und der damit verbundenen Arbeitsplätze.

1. Den richtigen Nachfolger finden

Immer öfter kommt es vor, dass kein Nachfolger aus der Familie zur Verfügung steht. Entweder sind keine Kinder vorhanden oder aber sie sind an einer Übernahme nicht interessiert bzw. dafür nicht qualifiziert. Um in diesem Fall den Fortbestand zu sichern, bleiben zwei Optionen:

- Der Betrieb kann von einem firmeninternen Mitarbeiter übernommen werden (Management-Buy-out: MBO).
- Der Betrieb kann an einen firmenexternen Nachfolger (Management-Buy-in: MBI) oder an ein anderes Unternehmen verkauft werden.

Um einen geeigneten externen Nachfolger zu finden, können Sie Unternehmens- und Nachfolgebörsen im Internet nutzen. Hier können Sie Ihren Betrieb präsentieren und potenzielle Nachfolger haben die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten und Qualifikationen vorzustellen. Die Einträge sind anonym: Erst wenn Sie Interesse daran haben, einen Nachfolger persönlich kennen zu lernen, stellen die Börsenbetreiber oder die entsprechenden Kammern den direkten Kontakt her.

- **Bundesweite Nachfolgebörse nexxt-change:**
<https://www.nexxt-change.org>
- **Nachfolgebörse der IHK für München und Oberbayern:**
<http://www.muenchen.ihk.de>
- **Unternehmens-Matching der Sparkassen der S-Finanzgruppe Bayern – Kontakt über die örtlichen Sparkassen:**
www.bayernlb.de

Natürlich können Sie auch ganz „klassisch“ nach einem Nachfolger suchen! Hier bieten sich dann folgende Möglichkeiten an:

- Industrie- und Handelskammern
- Handwerkskammern
- Regionale Wirtschaftsverbände
- Berufsverbände
- Hans Lindner Institut
- Tageszeitungen, Fachmedien
- Persönliche Kontakte

2. Den potentiellen Nachfolger korrekt beurteilen

Entscheidend ist vor allem, dass der Nachfolger unternehmerisches Talent mitbringt. Überprüfen Sie dabei zuerst kritisch, ob Ihr Unternehmen von Ihrer Person als Führungskraft abhängig ist oder sich auch mit jemand Anderem an der Spitze am Markt behaupten kann. Bewerten Sie mögliche Nachfolger nicht anhand der Ähnlichkeiten zu Ihrem eigenen Charakter und Führungsstil – Ausschlag geben sollte die Übereinstimmung von Anforderungen und Fähigkeiten. Bewerten Sie den potentiellen Nachfolger demnach nach folgenden Kriterien:

- **Persönlicher Eindruck:** passt der potentielle Nachfolger zu Ihrem Unternehmen und zu Ihnen?
- **Fachliche Qualifikation:** hat der potentielle neue Chef das Fachwissen, kennt er die Branche?
- **Hat er die nötigen Zulassungsvoraussetzungen** wie den Meistertitel oder andere für Ihre Branche nötige Zulassungen und Fähigkeitsnachweise?
- **Führungsqualitäten:** ist der potentielle Unternehmer kommunikativ, kann er sich und andere motivieren, ist er überzeugend im Auftreten, hat er überzeugende Konzeptionen und Visionen für seine Zukunft mit Ihrem Unternehmen?

3. Formen der Übergabe

Eine erfolgreiche Unternehmensübergabe kann ein wesentlicher Bestandteil der finanziellen Absicherung im Alter sein. Welche Art der Kaufpreiszahlung die günstigste für Übergeber und Nachfolger ist, hängt auch von den steuerlichen Auswirkungen ab. In jedem Fall sollte man daher die verschiedenen Alternativen mit einem Fachmann durchgehen. Insbesondere der Nachfolger sollte darauf achten, dass die Kapitalbelastung nicht zu Lasten wichtiger Zukunftsinvestitionen im Unternehmen geht. Es bieten sich folgende Möglichkeiten für die Übertragung an:

- **Verkauf gegen Einmalzahlung:** In diesem Fall ist der Übergeber unabhängig von der wirtschaftlichen Zukunft des Unternehmens.
- **Verkauf gegen Kaufpreistraten:** Der Nachfolger hat die Möglichkeit, den Kaufpreis Rate um Rate zu bezahlen. Auf die Raten kann ein Zinsanteil hinzugerechnet werden. Bei einem Rückzahlungszeitraum von mind. 10 Jahren kann ein Inflationsausgleich vereinbart werden, um die Raten an steigende Lebenshaltungskosten anzupassen.
- **Verkauf von Gesellschaftsanteilen (Mergers & Acquisitions: M&A):** Handelt es sich bei dem Unternehmen um eine Gesellschaft, so kann der Übergeber den Betrieb in Etappen an den Nachfolger verkaufen. Dieser erhält damit die Chance, die Übernahme schrittweise zu finanzieren.
- **Verkauf gegen Renten:** Renten werden in gleich bleibenden Abständen und gleicher Höhe gezahlt. Zeit- oder Leibrente sind möglich. Die Leibrente erlischt mit Tod des Nutznießers, je nach Vereinbarung kann sie aber auch an einen Erben übergehen oder die Restsumme ausgezahlt werden. Zeitrenten sind auf eine bestimmte Dauer angelegt, müssen aber mindestens 10 Jahre geleistet werden.
- **Verkauf gegen dauernde Last:** Die Abbezahlung des Kaufpreises erfolgt in regelmäßigen Abständen über mind. 10 Jahre. Allerdings orientiert sich die Höhe an der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens und des Nachfolgers.
- **Übertragung gegen Nießbrauchsvorbehalt:** Hier stellt der sog. Nießbrauchsvorbehalt die Ver-

sorgung des Übergebers sicher. Das Eigentum geht zwar auf den Nachfolger über, der bisherige Betriebsinhaber (Nießbraucher) erhält aber den Ertrag aus dem übertragenen Vermögen. Die Zahlung orientiert sich dabei an der Ertragskraft des Unternehmens. Der Nachfolger zieht seine Vergütung vor Berechnung des Gewinns ab.

- **Pacht:** Bei der Verpachtung bleibt der Übergeber Eigentümer des Betriebsvermögens und hat für anfallende Investitionen aufzukommen. Die Pacht Höhe orientiert sich ebenfalls an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

4. Unternehmensnachfolge für den Erbfall sichern

Auch wenn das Unternehmen von Kindern oder anderen Erben weitergeführt werden soll, sollte diese Übertragung so konzipiert werden, dass die Weiterführung des Betriebes möglich ist. Um bei Eintreten des Erbfalles den Betrieb vor Liquiditätsabflüssen und Zerstückelung zu bewahren, sind deshalb frühzeitige rechtliche Regelungen empfehlenswert.

Eine geglückte Nachfolgeregelung ist auch deshalb wichtig, weil die Erbschaftssteuerreform der Bundesregierung eine erhebliche Steuerersparnis für den Fall vorsieht, dass der Betrieb in seiner bestehenden Form über einen längeren Zeitraum fortgeführt wird.

Das neue Erbschaftsrecht

Am 01.01.2009 trat ein neues Erbschaftsrecht in Kraft, das die Weiterführung eines Unternehmens im Erbfall und bei Schenkungen erleichtert, wenn bestimmte Voraussetzungen eingehalten werden. Zum selben Termin wurde auch die Bewertung des Betriebsvermögens, das die Grundlage der Steuerberechnung darstellt, geändert.

Das Ziel des neuen Erbschaftsrechts bei Unternehmen ist es, den Erben durch eine verringerte Erbschaftssteuerlast die Fortführung des Unternehmens zu erleichtern und dadurch Arbeitsplätze und die damit verbundenen Steuereinnahmen zu erhalten.

- 1.) Das durch Erbe übernommene Betriebsvermögen bleibt zu 100 % steuerbefreit, wenn der Betrieb mindestens 10 Jahre weitergeführt wird und die

Höhe der Lohnzahlungen in diesem Zeitraum nicht sinkt.

- 2.) Das durch Erbe übernommene Betriebsvermögen bleibt zu 85 % steuerbefreit, wenn der Betrieb mindestens 7 Jahre weitergeführt wird und die Lohnsumme in diesem Zeitraum mindestens 650 % der Lohnsumme bei Eintritt des Erbfalles beträgt. Auf die verbleibenden 15 % des ermittelten Unternehmenswertes wird die Erbschaftsteuer sofort fällig.

Des Weiteren gibt es einen gleitenden Abzugsbetrag in Höhe von 150.000 Euro.

Wenn ein Unternehmen weniger als 7 bzw. 10 Jahre fortgeführt bzw. die Lohnsumme unterschritten wird, fallen die Steuerbefreiung und der Abzugsbetrag zeitanteilig weg. Nur in manchen Fällen, etwa einer Reinvestition wird von einer Nachversteuerung abgesehen.

Freibeträge im Erbfall

Mit dem neuen Erbschaftssteuergesetz wurden auch teilweise doppelt so hohe Freibeträge, vor allem für direkte Verwandte wie Eltern und Kinder, festgelegt. Eine der wichtigsten Änderungen ist auch, dass für eingetragene Lebenspartner nun dieselben Freibeträge wie für den Ehepartner gelten.

Weblink: Detaillierte Informationen zum neuen Erbrecht finden Sie im Internet unter www.bundesfinanzministerium.de

Die folgende Übersicht deutet an, wie unter Ausschöpfung der rechtlichen Möglichkeiten zum Erhalt des Unternehmens über den Tod des Inhabers hinaus vorgesorgt werden kann:

- Im Erbfall ohne rechtliche Vorsorge können die Erben mit sehr hohen Liquiditätsabflüssen konfrontiert sein:
 - Es wird Erbschaftsteuer fällig mit den im Steuerrecht festgelegten Freibeträgen für Erben
 - Besteht kein Testament, haben die Erben Anspruch auf die gesetzliche Erbfolge
 - Der Ehegatte hat einen Anspruch auf Zugewinnausgleich
 - Bei unklaren Erbschaftsverhältnissen oder Streit um das Erbe kann das Unternehmen leiden bis hin zu einer Liquidation.

- Mögliche Vorsorgemaßnahmen zur Unternehmenssicherung und steuerlich optimalen Ausnutzung gesetzlicher Regelungen:

- Schenkungen, etwa in Form von Unternehmensanteilen sind in 10-Jahres-Abständen möglich.
- Bei Betriebsvermögen können so die neuen Stundungs- und Erlassregelungen für Erben ausgenutzt werden.
- Per Testament oder Vertrag kann ein Erbverzicht in Bezug auf den Betrieb mit den Erbberechtigten vereinbart werden, der in der Regel mit einer Abfindung für die Nicht-Erben einhergeht.
- Einseitig kann der Erblasser auch eine Enterbung vornehmen, wobei der Anspruch auf einen Pflichtteil aber bestehen bleibt.
- Um den Betrieb im Erbfall vor einem Zugewinnausgleichsanspruch des Ehepartners zu bewahren, kann das Unternehmen per Ehevertrag – auch in diesem Fall meist gegen eine Abfindung – von der Erbmasse ausgeklammert werden.

Aufgrund der Komplexität des Erbrechts und der anstehenden gesetzlichen Veränderungen in diesem Bereich empfiehlt es sich allerdings, in jedem Fall auf fachmännischen Rat zurückzugreifen, wenn Sie die Unternehmensnachfolge „wasserdicht“ konzipieren möchten.

Informationen zu diesem Thema finden Sie im Internet auf dem Webportal

www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de im Bereich „Übergeber/Unternehmenssicherung im Erbfall“

sowie auf www.nexxt.org im Bereich „Themen und Texte“.

5. Das Unternehmen „fit“ machen für den Nachfolger

Neben dem Übergeber muss vor allem das Unternehmen gut auf die Übergabe vorbereitet sein, damit es auch in den folgenden Jahren ausreichend Gewinn erwirtschaften kann: Je besser der Betrieb auf die Nachfolge eingestellt ist, desto leichter wird es sein, einen Nachfolger zu finden und vor allem auch, einen guten Verkaufspreis zu erzielen.

Wichtig ist zu diesem Zwecke, dass die Nachfolge klar innerhalb des Betriebes und auch nach außen kommuniziert wird, um Verunsicherungen zu vermeiden. Weitere wichtige Punkte sind:

- Die Organisationsstrukturen sollten klar definiert und effizient sein.
 - Das operative Geschäft sollte auch auf der 2. Ebene reibungslos funktionieren.
 - Eine klare Organisationsstruktur sollte für transparente Abläufe und Entscheidungen im Unternehmen sorgen.
 - Es sollte sichergestellt sein, dass das Unternehmen über nachhaltige Finanz- und Kapitalstrukturen verfügt.
 - Das Unternehmen muss einen stabilen Ertrag und Cashflow aufweisen.
 - Auf die Steuerungs- und Controllinginstrumente muss Verlass sein.
 - Das Rechnungswesen muss aussagekräftig sein und zuverlässig funktionieren.
 - Die Marktpositionen sollten bestmöglich abgesichert sein.
 - Es sollte keinen Investitionsstau im Unternehmen geben.
 - Der Betrieb sollte möglichst unabhängig von einzelnen Großkunden und -lieferanten sein.
 - Die Mitarbeiter müssen gut ausgebildet und motiviert sein.
- Es sollten keine wesentlichen „offenen Baustellen“ wie z. B. F&E-Projekte oder ungeklärte rechtliche, steuerliche und bilanztechnische Fragen vorhanden sein.
 - Alle Firmendaten sollten eindeutig und vollständig dokumentiert sein:
 - Eine vollständige und aktuelle Kundenkartei mit allen wichtigen Informationen
 - Vollständige und aktuelle Mitarbeiterakten
 - Vollständige und aussagekräftige Bilanzen
 - Spezielles Unternehmens-Know-how muss dokumentiert sein
 - Herstellungsverfahren, Patente, Firmen-„Geheimnisse“
 - Unternehmensabläufe, Workflows
 - Die „Papiere“ müssen stimmen
 - Vollständige, aktuelle Gesellschafterverträge
 - Ein Testament, das aktuell und unstrittig ist
 - Vollständige Dokumentation aller wichtigen Verträge und Vereinbarungen mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, ggf. Familienmitgliedern
 - Vollständige Übersicht aller sonstigen für das Unternehmen wichtigen Informationen und Daten wie Passworte, Besitzer von Schlüsseln für Betriebsstätten etc.

6. Notfallplanung – Vorbereitet sein auf das Unerwartete

Auch für den Fall, dass ein Betrieb ungeplant den Chef und Inhaber verliert, etwa durch eine schwere Krankheit, Unfall oder gar Tod, sollte man als guter Chef vorsorgen. Denn oft geht in solchen Fällen auch das Unternehmen zugrunde, mit den bekannten Folgen für Erben, Kunden und natürlich die Mitarbeiter, die dann ohne Job dastehen könnten. Für solche Fälle ist es gut, einen „Notfallkoffer“ anzulegen, der alle Informationen und Dokumente enthält, die eine möglichst reibungslose Fortführung des Unternehmens ermöglichen.

- Wer kann im Notfall die Geschäfte weiterführen?
 - Welche Vollmachten sind dazu nötig?
 - Was sagt der Gesellschaftervertrag dazu?
 - Erstellen Sie einen Vertretungsplan, vor allem, wer die Geschäftsführung übernehmen kann.

- Vollmachten
 - Handlungsvollmacht
 - Bankvollmacht
 - Postvollmacht
 - Vollmachten für Steuerberater, Notar, etc.

- Testament

- Versicherungspolicen

- Unternehmens-Kerndaten
 - Verträge
 - Ehe-, Erbverträge
 - Leasing-, Kreditverträge
 - Kundenlisten
 - Projektlisten
 - Vermögensaufstellung
 - Grundbuchauszüge
 - Handelsregisterauszüge
 - Sonstige wichtige Dokumente und Informationen wie
 - Passworte, Schlüssel, Zugangscodes für
 - Online-Banking
 - Safe
 - Immobilien, Firmengebäude
 - Fahrzeuge etc.

V. Gemeinsam die Unternehmensnachfolge zur Erfolgsgeschichte machen



Wenn die Modalitäten der Unternehmensübertragung feststehen, sollte der Nachfolger im Idealfall vom Seniorunternehmer in den Betrieb eingeführt und Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern vorgestellt werden.

Zeitpunkt und Konditionen des definitiven Ausstiegs des Alteigentümers sind abhängig von der individuellen Situation und der Beziehung zwischen Übergeber und Nachfolger. Um Klarheit in Bezug auf die Führungsstruktur und das geschäftliche Umfeld zu schaffen, empfiehlt es sich, einen festen Zeitpunkt für den definitiven Rückzug des Alteigentümers zu bestimmen.

Stimmt die Chemie zwischen Nachfolger und Übergeber, und hat dieser keine Schwierigkeiten damit, Führungskompetenzen abzutreten und sich nicht ungefragt in Entscheidungen einzumischen, so kann eine beratende Tätigkeit auch nach der Übernahme eine wertvolle Bereicherung sein.

Zu bedenken ist in jedem Falle, dass sowohl für den ausscheidenden Betriebsinhaber als auch für den Übernehmer eine Unternehmensnachfolge mit weitreichenden Konsequenzen bis ins Privatleben hinein verbunden ist: Einfühlungsvermögen, Sachlichkeit, Offenheit und Kommunikationsfähigkeit sind deshalb wichtige Erfolgsfaktoren, um Konflikte zu vermeiden und zu überwinden.

Besonders für den Übergeber gilt: Geben Sie Ihrem Nachfolger die Chance, eine eigene Unternehmerpersönlichkeit zu entwickeln. Akzeptieren Sie, dass er bestimmte Dinge anders machen wird als Sie. Gleichzeitig können Sie ihm wichtige Hilfestellungen leisten und ihn von Ihrem Erfahrungsschatz profitieren lassen.

Doch auch für den Nachfolger ist zu beachten: Respektieren Sie das Lebenswerk des bisherigen Inhabers und verstehen Sie, dass der Abschied nicht leicht fällt. Behalten Sie stets das gemeinsame Ziel einer erfolgreichen Unternehmensfortführung im Auge!

1. Formen der Übergabe

Wie in Kapitel 4 angesprochen, gibt es verschiedene Varianten, ein Unternehmen zu übergeben, die wir hier noch einmal etwas ausführlicher darstellen, da die Form der Betriebsübergabe ja im Idealfall nicht vom Alteigentümer alleine entschieden, sondern mit dem gewünschten Nachfolger vereinbart wird.

• Vererbung/Schenkung innerhalb der Familie

Bleibt das Unternehmen in Besitz der Familie, so kann sich die Übertragung vollziehen über:

• Eine schrittweise Übertragung von Beteiligungen an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft

Dies kann im Rahmen einer Schenkung oder eines Verkaufes geschehen. Nach und nach gehen die Geschäftsanteile auf den Junior über. Bis zur endgültigen Übergabe behält der Seniorunternehmer so Einfluss auf die Unternehmensführung. Um die Haftung des neu eintretenden Gesellschafters zu beschränken, bieten sich die Rechtsformen der Kommanditgesellschaft (KG) und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) an.

• Eine vorweggenommene Erbfolge bzw. Schenkung

Noch zu Lebzeiten überträgt der Senior den Betrieb an seinen Nachfolger. In der Regel erhält der Nachfolger den Betrieb unentgeltlich. Bei unzureichender Altersvorsorge des Alteigentümers sollte der Nachfolger jedoch eine Gegenleistung erbringen, z. B. in Form von wiederkehrenden Zahlungen.

• Eine klar definierte Erbfolge per Testament oder Erbvertrag

- Dies hat Vorrang gegenüber der gesetzlichen Erbfolge.
- Das Testament wird einseitig vom Erblasser erstellt und ist zu Lebzeiten jederzeit veränderbar.
- Auch mit einem Erbvertrag ist die Nachfolgebestimmung bestimmbar. Der Erbe, der zugleich Vertragspartner ist, muss nicht unbedingt der Familie angehören. Für eine Auflösung des Vertrags bedarf es der Zustimmung beider Vertragsparteien.

• Eine gesetzliche Erbfolge

Für den Bestand des Unternehmens ist dies die nachteiligste Form, da sich im Falle mehrerer Erben die Erbengemeinschaft in der Regel einstimmig einigen muss, was mit dem Betrieb geschieht.

• Verkauf des Unternehmens

Hier sind folgende Möglichkeiten denkbar:

• **Verkauf des gesamten Betriebes (Asset-Deal):** Alle Wirtschaftsgüter, Forderungen und Schulden gehen auf den neuen Inhaber über, wobei die Vermögensgegenstände einzeln übertragen werden.

• Verkauf von Geschäftsanteilen (Mergers&Acquisitions: M&A):

- Notwendige Bedingung: Betrieb muss eine Gesellschaft sein.
- Der Nachfolger kann in Etappen die Anteile erwerben und somit nach und nach die Führung des Betriebs übernehmen.
- Der Übergeber zieht sich nach und nach aus dem Geschäft zurück.

• Verkauf an Mitarbeiter des Unternehmens (Management-Buy-out: MBO)

bzw.

• Verkauf an externe Führungskräfte (Management-Buy-in: MBI):

Der Betrieb bleibt in diesem Fall meistens in seiner bestehenden Form erhalten. Oft ist ein hoher Fremdkapitaleinsatz notwendig (Leveraged-Buy-out: LBO), weshalb öffentliche Förderprogramme, Bankenfinanzierung und Verkäuferdarlehen bei der Planung mitberücksichtigt werden sollten.

• Verpachtung

Der Pachtvertrag sollte unbedingt mit Hilfe eines Rechtsanwalts oder Notars aufgesetzt werden. Wichtig ist vor allem, dass festgehalten wird, in welchem Umfang der Pächter verpflichtet ist, die Wirtschaftsgüter des Unternehmens zu erhalten. Auch für den unvorhergesehenen Ausfall eines der Partner, also des Pächters oder des Verpächters sollten Vorkehrungen getroffen werden. So sollte für den Pächter klar sein, ob und wie eine Fortführung des Pachtverhältnisses oder eine Übernahme des Betriebes nach Ende der Pachtzeit oder beim Eintreten des Erbfalles geregelt ist. Von Vorteil bei der Betriebspacht sind:



- Ein geringer Kapitalbedarf für den Nachfolger.
- Pachtzahlungen können als Betriebsausgaben verbucht werden.
- Der Pachtzins kann günstiger als der Kapitaldienst sein.

Nachteile ergeben sich allerdings daraus, dass:

- Der Pächter nicht Eigentümer des Unternehmens wird.
- Der Pächter den Betrieb nicht als Kreditsicherheit einsetzen kann.
- Der Verpächter unter Umständen nicht bereit ist, Investitionen vorzunehmen.
- Nach Ende der Pachtlaufzeit Uneinigkeiten über anfallende Reparaturkosten entstehen können.
- Beim Ableben des Verpächters sich die Eigentumsfrage am Unternehmen stellt, mit oft gravierenden Folgen für den Pächter und den Betrieb.
 - Werden die Erben den Betrieb weiterführen?
 - Müssen Erbanteile ausgezahlt werden?
 - Müssen Erbschaftssteuern aus dem Betriebsvermögen finanziert werden?

• Einsatz eines Fremdgeschäftsführers

Der Unternehmer bleibt auch hier Eigentümer des Betriebs, gibt aber die Führung zur eigenverantwortlichen Leitung an einen Fremden ab. Im Geschäftsführeranstellungsvertrag sollten genaue Vereinbarungen getroffen werden über u. a. Vertragsdauer, Kündigungsmodalitäten, Lohn, Urlaub, Gehaltszahlung im Krankheitsfall, Spesenabrechnung, Pensionszusagen, Hinterbliebenenversorgung, Wettbewerbsverbot und ergebnisabhängige Prämien. Sollte geplant sein, dass der Fremdgeschäftsführer das Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt übernimmt, sollten diese Vereinbarungen ebenfalls schriftlich in einem Vertrag fixiert werden.

• Umwandlung in eine kleine Aktiengesellschaft

Die Rechtsform einer kleinen AG verlangt, dass das Unternehmen nicht an der Börse notiert ist und die Namen der Aktionäre bekannt sind. Das Vermögen befindet sich im Besitz der Aktionäre, das operative Geschäft wird durch den Vorstand ausgeübt. Das Grundkapital, welches in Aktien eingeteilt ist, beträgt mind. 50.000 €. Die Umwandlung einer bereits bestehenden Gesellschaft in eine AG ist möglich, muss jedoch bei der Personengesellschaft mit der Zustimmung aller Gesellschafter einhergehen. Bei der GmbH reicht die Dreiviertelmehrheit in der Gesellschafterversammlung aus. Denkbar ist auch, die kleine AG im Laufe der Zeit in eine AG umzuwandeln und damit einen Börsengang möglich zu machen. Dies ist für kleine Unternehmen jedoch nur ausnahmsweise empfehlenswert, da eine Börsendotierung einen hohen finanziellen Aufwand bedeutet und umfangreiche Berichtspflichten nach sich zieht.



2. Transparenz schaffen – Wie ist der Status des Betriebes

Für den Nachfolger wie auch für den Übergeber ist es wichtig, sich vor der eigentlichen Übergabe und den Verhandlungen über den Kauf- bzw. Verkaufspreis ein genaues Bild über die Situation des Unternehmens zu machen. Nur so kann ein angemessener Preis veranschlagt und eine Grundlage für zukünftige Investitionsentscheidungen geschaffen werden. Dafür wichtig sind u. a. Informationen über:

- Analyse der Bilanzen und der Gewinn- und Verlustrechnung
- Wichtige Kennzahlen wie Materialeinsatz, Personalkosten und Sachkosten
- Entwicklung der Kosten- und Ertragsstruktur in den letzten Jahren
- Zukunftsaussichten der Branche, Stellung am Markt und Konkurrenz
- Gründe für die positive/negative Entwicklung, Vergleich zur Entwicklung der Branche
- Aufgabengrund des Alteigentümers
- Zustand von Betriebsstätten, Anlagen und Ausstattung
- Qualifikation, Motivation, Fluktuation, Entlohnung der Mitarbeiter
- Struktur und Merkmale des Kundenstamms, Beziehung des Alteigentümers zu ihnen
- Standortanalyse
 - Infrastruktur, darunter Punkte wie
 - Anbindung an Verkehrswege
 - Wohnortattraktivität für Mitarbeiter
 - Auflistung evtl. Kontamination und sonstiger Altlasten auf dem Betriebsgelände
- Ruf des Unternehmens
- alle vertraglichen Beziehungen des Unternehmens
- Gesellschaftsvertrag und Beteiligungen
- Unternehmensbezogene Rechte, gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte, und Nutzungsrechte an solchen Rechten
- Mögliche Haftungsrisiken

3. Unternehmenswert feststellen

Bei der Ermittlung des Unternehmenswertes, der als Basis für den Kaufpreis gilt, ist mit größter Sorgfalt und einer für alle Beteiligten nachvollziehbaren Weise vorzugehen. Ein auf alle Unternehmen und Branchen anwendbares Verfahren existiert allerdings nicht. Je nach Betriebsgröße, Bewertungszweck und Datenlage werden unterschiedliche Berechnungsmethoden angewandt, die wir nachfolgend kurz darstellen. Zur Ermittlung des tatsächlichen Unternehmenswertes sollten in jedem Falle unabhängige Berater, beispielsweise Steuerexperten oder Wirtschaftsprüfer herangezogen werden.

• Ertragswert

Dieser besteht aus den geschätzten künftigen Erträgen der folgenden fünf Jahre, die mit einem Kapitalisierungszinssatz abgezinst werden. Als Kapitalisierungszinssatz kann beispielsweise der Zinssatz langfristiger Staatspapiere herangezogen werden. Ein Abschlag als Geldentwertungsprämie berücksichtigt die erwartete Inflationsrate. Außerdem werden Zuschläge für das Unternehmerrisiko und für die Bindung des im Betrieb eingesetzten Kapitals hinzugerechnet. Ein Kapitalisierungszinssatz von 20-25 % wird oftmals bei kleinen Unternehmen veranschlagt.

• Discounted-Cashflow-Methode

Hier wird der so genannte Cashflow (die tatsächlichen Kapitalflüsse im Unternehmen) zugrunde gelegt, da er für die Finanzierungskraft des Betriebes aussagekräftiger ist als der Gewinn. Anstelle der künftigen Erträge werden hier die zukünftigen Zahlungsströme mit dem Kapitalisierungszinssatz abdiskontiert. Dieses Verfahren wird vor allem bei größeren Unternehmen und börsennotierten Gesellschaften verwendet.

• Branchenübliche Vergleichsdaten

Bei kleinen und mittelgroßen Betrieben bietet sich eine Preisermittlung über Vergleichsdaten branchengleicher Unternehmen mit ähnlichen Kennziffern an. Die entsprechenden Kammern und Verbände stellen die Daten zur Verfügung.

• Substanzwertverfahren

Geeignet für kleinere Betriebe. Es ist aber nur als eine Art Hilfswert anzusehen. Hier wird, abzüglich

der Schulden, die Summe der Verkehrswerte der zu veräußernden Wirtschaftsgüter geschätzt, wobei diese nach Anschaffungspreis, Alter, Zustand und aktueller Marktsituation bewertet werden. Betriebsnotwendiges Vermögen wird mit Wiederbeschaffungskosten, nicht betriebsnotwendiges Vermögen mit dem zu erzielenden Veräußerungspreis veranschlagt.

• Mittelwertverfahren

In der Praxis wird oft das arithmetische Mittel aus Substanzwert und Ertragswert verwendet, das so genannte Mittelwertverfahren.

• Praktikermethode

Eine Bewertungsform, welche die immateriellen Werte des Betriebs wie z. B. Know-how und Image berücksichtigen möchte. Dazu wird auf den Substanzwert ein pauschaler Zuschlag für den Firmenwert hinzugerechnet. Dieser Zuschlag setzt sich zusammen aus der Höhe der zukünftigen Gewinne, aus den Zukunftsaussichten der Branche und aus der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens. Der Zuschlag ergibt sich dann daraus, dass der ermittelte betriebswirtschaftliche Gewinn mit einem Faktor von zwei bis zehn multipliziert wird.

• Einige Faustregeln

- Der Unternehmenswert wird als bestimmter Prozentsatz vom Umsatz ermittelt. Je nach konjunktureller Lage der jeweiligen Branche schwanken diese Prozentsätze im Zeitablauf.
- Wichtig ist noch anzumerken, dass der Verkaufs- bzw. Kaufpreis nicht dem Unternehmenswert entsprechen wird, sondern von Angebot und Nachfrage nach Betrieben im jeweiligen Wirtschaftssektor und dem Verhandlungsgeschick beider Parteien abhängt.
- Auch die finanziellen Möglichkeiten des Nachfolgers werden eine Rolle spielen, ebenso wie die finanzielle Alterssicherung des Übergebers.
- Auch zur Verfügung stehende Alternativen sind ein Faktor. Sollte es zu keiner Einigung kommen, können neutrale Sachverständige hinzugezogen werden.



4. Häufige Fehler, die Alt-Eigentümer vermeiden sollten:

- **Fehlende Erbschaftsregelungen für den Fall des plötzlichen Todes**
Sorgen Sie vor, schaffen Sie klare Verhältnisse und schützen Sie Ihr Lebenswerk vor dem Scheitern!
- **Die Nachfolge zu spät regeln**
Oft werden auch die Kinder zu lange als Nachfolger angesehen. Wenn diese sich als nicht geeignet oder uninteressiert herausstellen, kann es zu spät sein, rechtzeitig anderweitig einen geeigneten Nachfolger zu finden.
- **Unterschätzen des Planungszeitraumes für die Unternehmensübergabe**
- **Unzureichende Einführung des Nachfolgers bei Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und der Hausbank**
- **Unterlassen notwendiger Ersatzinvestitionen in den letzten Jahren vor der Übergabe, was den Unternehmenswert reduziert und die Nachfolgesuche erschwert**
- **Überhöhte Kaufpreisvorstellungen**

5. Häufige Fehler, die Nachfolger vermeiden sollten

- **Überbewertung von Einzelaspekten wie z. B. steuerliche Konsequenzen.**
Eine Betriebsübergabe ist komplexer und sollte nicht zu sehr auf Einzelaspekte reduziert werden!
- **Unterschätzen der Nachfolge**
Eine Betriebsübernahme ist nicht unbedingt einfacher zu meistern als eine Neugründung.
- **Übernahme eines extrem Inhaber-bezogenen Betriebes.**
Solche Unternehmen sind für eine Übergabe nicht gut geeignet, da ihr Erfolg zu sehr von der Persönlichkeit und den Fähigkeiten des bisherigen Inhabers abhängig ist.
- **Öffentliche finanzielle Fördermöglichkeiten werden nicht beachtet.**
Zuschüsse für Beratung werden nicht genutzt.
- **Es wird nur fachliche Hilfe für rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte hinzugezogen.**
Erfolgreiche Nachfolgen brauchen aber auch qualifizierte Unterstützung in den zwischenmenschlichen Prozessen.

Kontaktadressen – Ihre Ansprechpartner vor Ort

**Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft,
Infrastruktur, Verkehr und Technologie**
Referat Mittelstandsfragen, Freie Berufe,
Wirtschaftliches Prüfungswesen

Tel.: 0 89 / 21 62 - 0
Fax: 0 89 / 21 62 - 27 60
E-Mail: poststelle@stmwivt.bayern.de

Internet: www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de

A

AKTIVSENIOREN BAYERN e.V.

Vereinssitz und Geschäftsstelle:
AKTIVSENIOREN BAYERN e.V.
Thierschstraße 17, 80538 München
Tel: 089/22 22 37, Fax: 089/22 99 68
E-Mail: info@aktivsenioren.de
Internet: www.aktivsenioren.de

Alt hilft Jung Bayern e.V.

Thurmayerstraße 4, 93049 Regensburg
Tel: 0941/460 73-74, Fax: 0941/470 73-75
E-Mail: kontakt@alt-hilft-jung.de
Internet: www.alt-hilft-jung.de

B

BayBG – Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Bruderstr. 7, 80538 München
Tel: 089/21 98-02, Fax: 089/21 98-25 55
E-mail: info@baybg.de, Internet: www.baybg.de

BayBG-Repräsentanz Nordbayern
Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg
Tel: 0911/23 58-605, Fax: 0911/23 58 – 606
E-mail: info@baybg.de, Internet: www.baybg.de

Bayerischer Bankenverband e.V.

Schäfflerstr. 8, 80333 München
Tel: 089/2422 61-0, Fax: 089/2422 61-20
E-Mail: info@bayerischer-bankenverband.de
Internet: www.bayerischer-bankenverband.de

Bayerischer Hotel- und Gaststättenverband e.V. (BHG)

Haus des Bayerischen Gastgewerbes
Türkenstraße 7, 80333 München
Tel: 089/28 760-0, Fax: 089/28 76 0-111
E-Mail: info@bhg-online.de
Internet: www.bhg-online.de

Bayerische Bezirksregierungen

Regierung von Oberbayern

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Maximilianstraße 39, 80538 München
Tel: 089/2176-0, Fax: 089/2176-2914
E-Mail: poststelle@reg-ob.bayern.de
Internet: www.regierung.oberbayern.bayern.de

Regierung von Niederbayern

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Regierungsplatz 540, 84028 Landshut
Tel: 0871/808-1031; Fax: 0871 / 808-1370
E-Mail: wirtschaft.verkehr@reg-nb.bayern.de
Internet: www.regierung.niederbayern.bayern.de

Regierung der Oberpfalz

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Emmeramplatz 8, 93047 Regensburg
Tel: 0941/5680-0, Fax: 0941/5680-399
E-Mail: poststelle@reg-opf.bayern.de
Internet: www.regierung.oberpfalz.bayern.de

Regierung von Oberfranken

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Ludwigstraße 20, 95444 Bayreuth
Tel: 0921/604-0, Fax: 0921/604-1258
E-Mail: poststelle@reg-ofr.bayern.de
Internet: www.regierung.oberfranken.bayern.de

Regierung von Mittelfranken

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Promenade 27, 91522 Ansbach
Tel: 0981/53-0, Fax: 0981/53-1206
E-Mail: poststelle@reg-mfr.bayern.de
Internet: www.regierung.mittelfranken.bayern.de

Regierung von Unterfranken

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr
Peterplatz 9, 97070 Würzburg
Tel: 0931/380-0, Fax: 0931/380-2222
E-Mail: poststelle@reg-ufr.bayern.de
Internet: www.regierung.unterfranken.bayern.de

Regierung von Schwaben

Bereich 2 Wirtschaft, Landesentwicklung & Verkehr,
Frau Claudia Klein
Fronhof 10, 86152 Augsburg
Tel: 0821/327-2243, Fax: 0821/327-12243
E-Mail: claudia.klein@reg-schw.bayern.de
Internet: www.regierung.schwaben.bayern.de

Bayern Kapital GmbH

Ländgasse 135 a, 84028 Landshut
Tel: 0871/92325-0, Fax: 0871/92325-55
E-Mail: info@bayernkapital.de
Internet: www.bayernkapital.de

BBE Handelsberatung GmbH, Haus des Handels

Briener Straße 45, 80333 München
Tel: 089/55 118-144, Fax: 089/55 118-153
E-Mail: info@bbe.de
Internet: www.bbe.de

BTG Bayern Tourist GmbH
Gesellschaft für touristisches und gastgewerbliches Marketing in Bayern
Türkenstraße 7, 80333 München
Tel: 089/2809899; Fax: 089/2809931
E-Mail: info@btg-service.de
Internet: www.btg-service.de

**Bund der Selbständigen –
Gewerbeverband Bayern e. V.**
Schwanthalerstraße 110, 80339 München
Tel.: 089/5405 60, Fax: 089/50264-93
E-Mail: info@bds-bayern.de
Internet: www.bds-bayern.de

Bürgschaftsbank Bayern GmbH
Max-Joseph-Str. 4, 80333 München
Tel: 089/54 5857-0, Fax: 089/54 5857-9
E-Mail: info@bb-bayern.de,
Internet: www.bb-bayern.de

C

Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS)
Technische Universität München (TUM)
Arcisstraße 21, 80333 München
Tel: 089/289 25426, Fax: 089/289 25488
E-Mail: contact@cefs.de, Internet: www.cefs.de

G

Genossenschaftsverband Bayern
Türkenstraße 22 - 24, 80333 München
(Briefadresse: 80327 München)
Tel: 089/2868-3751, Fax: 089/2868-3755
E-Mail: kreditrisikomanagement@gv-bayern.de,
Internet: www.gv-bayern.de

GfH – Gesellschaft für Handelsberatung mbH
Max-Joseph-Str. 5, 80333 München
Tel: 089/594 431, Fax: 089/593 015
E-Mail: info@gfh-muenchen.de,
Internet: www.gfh-muenchen.de

**GROW Gründernetzwerk der ostbayerischen
Hochschulen**
Prof. Dr. Christian Lendner
Edlmairstr. 6+8, 94469 Deggendorf
Tel: 0991/3615 330, Fax: 0991/3615 81330
E-Mail: christian.lendner@grow.org
Internet: www.grow.org

Gründer-Agenturen nach Regierungsbezirken

Oberbayern
Gründer-Agentur Ingolstadt
IHK-Gremium Ingolstadt
Goldknopfgasse 7, 85049 Ingolstadt
Tel: 0841/93871-12

Gründer-Agentur Ingolstadt
Berufsbildungs- und Technologiezentrum
Ingolstadt (HWK)
jeden 1. Mittwoch im Monat: Herr Goß
Brückenkopf 3, 85051 Ingolstadt
Tel: 0841/9652-133

Gründer-Agentur Mühldorf
Berufsbildungs- und Technologiezentrum Altötting/
Mühldorf
jeden 1. Montag im Monat: Herr Bütow
Töginger Straße 49, 84453 Mühldorf
Tel: 08631/3873-23

Gründer-Agentur München
IHK für München und Oberbayern/
Münchner Existenzgründungs-Büro
Max-Joseph-Straße 2 (Eingang Maximiliansplatz),
80333 München
Tel: 089/5116-762

Gründer-Agentur München
Handwerkskammer für München und Oberbayern
Max-Joseph-Straße 4, 80333 München
Herr Gebhard, Tel: 089/5119-391
Herr Schöne, Tel: 089/5119-392
Herr Goß, Tel: 089/5119-393
Fax: 089/5119-394

Gründer-Agentur Rosenheim
IHK-Gremium Rosenheim
Hechtseestraße 16, 83022 Rosenheim
Tel: 08031/3800-79

Gründer-Agentur Rosenheim
Berufsbildungs- und Technologiezentrum
Rosenheim (HWK)
jeden 1. Mittwoch im Monat: Herr Zummach
Klepperstraße 22, 83026 Rosenheim
Tel: 08031/2187-50

Gründer-Agentur Traunstein
Berufsbildungs- und Technologiezentrum
Traunstein (HWK)
jeden 1. Donnerstag im Monat: Herr Goß
Mühlwiesen 4, 83278 Traunstein
Tel: 0861/98977-14

Gründer-Agentur Weilheim
IHK-Gremium Landsberg-Weilheim-Schongau
Bahnhofsplatz 6, 82362 Weilheim
Tel: 0881/925474-0

Gründer-Agentur Weilheim
Berufsbildungs- und Technologiezentrum Weilheim
(HWK)
jeden 1. Dienstag im Monat: Herr Goß
Kerschensteinerstraße 3, 82362 Weilheim
Tel: 0881/9333-34

Niederbayern
Gründer-Agentur Landshut
Industrie- und Handelskammer für Niederbayern
in Passau
Nibelungenstr. 15, 94032 Passau
Eva Mühldorfer, Tel: 0851/507-288, Fax: 0851/507-
310
Thomas Genosko, Tel: 0851/507-291, Fax:
0851/507-310
E-Mail: gruenderagentur-landshut@passau.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-landshut.de

Gründer-Agenturen nach Regierungsbezirken (Forts.)

Gründer-Agentur Landshut

Handwerkskammer in Landshut
Bernhard Lainer
Am Lurzenhof 10b/c, 84036 Landshut
Tel: 08 71 / 50 51 22, Fax: 08 71 / 50 51 70
E-Mail: gruenderagentur-landshut@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-landshut.de

Gründer-Agentur Passau

IHK für Niederbayern in Passau
Nibelungenstraße 15, 94032 Passau
Eva Mühlendorfer, Tel: 0851/507-288, Fax: 0851/507-310
Thomas Genosko, Tel: 0851/507-291, Fax: 0851/507-310
E-Mail: gruenderagentur-passau@passau.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-passau.de

Gründer-Agentur Passau

HWK für Niederbayern-Oberpfalz
Nikolastraße 10, 94032 Passau
Franz Knödseder, Tel: 0851/5301-176, Fax: 0851/5301-189
Klaus Jocham, Tel: 0851/5301-128, Fax: 0851/5301-189
E-Mail: gruenderagentur-passau@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-passau.de

Gründer-Agentur Straubing

Handwerkskammer in Straubing
Rupert Spielbauer
Johannes-Kepler-Str. 12-14, 94315 Straubing
Tel: 09421/975-135, Fax: 09421/975-200
E-Mail: gruenderagentur-straubing@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-straubing.de

Oberpfalz

Gründungsagentur Amberg-Sulzbach

Handwerkskammer in Amberg
Fuggerstr. 18, 92224 Amberg
Horst Zaglauer; Tel: 09621/6020-122
Marion Plößner, Tel: 09621/6020-124, Fax: 09621/6020-141
E-Mail: gruenderagentur-amberg-sulzbach@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-amberg-sulzbach.de

Gründungsagentur Amberg-Sulzbach

Industrie- und Handelskammer, Amberg-Sulzbach
Fleurystraße 5, 92224 Amberg
Johann Schmalzl, Tel: 09621/916593-10
Gabriele Meier, Tel: 09621/916593-11
Sabine Wolf, Tel: 09621/916593-12, Fax: 09621/916593-29
E-Mail: gruenderagentur-amberg-sulzbach@regensburg.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-amberg-sulzbach.de

Gründer-Agentur Cham

Industrie- und Handelskammer Regensburg,
Geschäftsstelle Cham, Dipl. Ing. Richard Brunner
Auf der Schanze 9, 93413 Cham
Tel: 09971/994418, Fax: 09971/994419
E-Mail: gruenderagentur-cham@regensburg.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-cham.de

Gründer-Agentur Cham

Handwerkskammer in Cham
Dipl.-Volkswirt Josef Roider
Frühlingstr. 13, 93413 Cham
Tel: 0 99 71 / 8 40 20, Fax: 0 99 71 / 8 40 49
E-Mail: gruenderagentur-cham@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-cham.de

Gründer-Agentur Grafenwöhr, Nordoberpfalz

Gründerzentrum Grafenwöhr, Frau Christine Pöllath
Am Gründerzentrum 1, 92655 Grafenwöhr
Tel: 09641/93510-0
Internet: www.gruenderagentur-nordoberpfalz.de

Gründer-Agentur Neustadt, Nordoberpfalz

Wirtschaftsförderung, Rupert Troppmann
Stadtplatz 38, 92660 Neustadt/WN
Tel: 09602/79-101
Internet: www.gruenderagentur-nordoberpfalz.de

Gründer-Agentur Regensburg

IHK Regensburg
D.-Martin-Luther-Straße 12, 83047 Regensburg
Dr. Martin Kammerer, Tel: 0941/5694-247,
Fax: 0941/5694-5247
Gerhard Ertl, Tel: 0941/5694-223, Fax: 0941/5694-5223
E-Mail: gruenderagentur-regensburg@regensburg.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-regensburg.de

Gründer-Agentur Regensburg

HWK für Niederbayern-Oberpfalz
Ditthornstraße 10, 93055 Regensburg
Erich Straub, Tel: 0941/7965-129, Fax: 0941/7965-169
Andreas Keller, Tel: 0941/7965-259, Fax: 0941/7965-169
E-Mail: gruenderagentur-regensburg@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-regensburg.de

Gründer-Agentur Schwandorf

Industrie- und Handelskammer Regensburg,
Geschäftsstelle Cham, Dipl. Ing. Richard Brunner
Auf der Schanze 9, 93413 Cham
Tel: 09971/994418, Fax: 09971/994419
E-Mail: gruenderagentur-schwandorf@regensburg.ihk.de
Internet: www.gruenderagentur-schwandorf.de

Gründer-Agentur Schwandorf

Handwerkskammer in Amberg
Horst Zaglauer
Fuggerstr. 18, 92224 Amberg
Tel: 0 96 21 / 6 02 01 22, Fax: 0 96 21 / 6 02 01 41
E-Mail: gruenderagentur-schwandorf@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-schwandorf.de

Gründer-Agentur Tirschenreuth, Nordoberpfalz

Wirtschaftsförderung, Manfred Dietrich
Mähringer Str. 7, 95643 Tirschenreuth
Tel: 09632/921712
Internet: www.gruenderagentur-nordoberpfalz.de

Gründer-Agentur Waldsassen, Nordoberpfalz

Gründerzentrum Waldsassen
Konnersreuther Str. 6g, 95652 Waldsassen
Internet: www.gruenderagentur-nordoberpfalz.de

Gründer-Agentur Weiden, Nordoberpfalz

Handwerkskammer Niederbayern – Oberpfalz
Bernhard-Suttner-Str. 5, 92637 Weiden
Dipl.-Betriebswirt (FH) Peter Biersack, Tel: 0961/48123-14
Anna Adam, Tel: 0961/48123-15
E-Mail: gruenderagentur-nordoberpfalz@hwkno.de
Internet: www.gruenderagentur-nordoberpfalz.de

Gründer-Agentur Weiden

Industrie- und Handelskammer Regensburg,
Geschäftsstelle Weiden
Brenner-Schäffer-Str. 26, 92637 Weiden
Wolfgang Eck, Tel: 0961/48195-13
Gabriela Schmalzreich, Tel: 0961/48195-11
Barbara Stich, Tel: 0961/48195-12, Fax: 0961/48195-19
E-Mail: gruenderagentur-weiden@regensburg.ihk.de
Internet: www.ihk-regensburg.de

Unterfranken

Gründer-Agentur Aschaffenburg

IHK Aschaffenburg
Kerschensteinerstraße 9, 63741 Aschaffenburg
Tel: 06021/880134

Gründer-Agentur Aschaffenburg

Handwerkskammer für Unterfranken
Außenstelle Aschaffenburg
Björn Salg, Jens Meckelein
Hasenhägweg 67, 63741 Aschaffenburg
Tel.: 06021/4904-5111, Fax: 06021/4904-5611
E-Mail: gruenderagentur-aschaffenburg@hwk-ufu.de
Internet: www.hwk-ufu.de

Gründer-Agentur Schweinfurt

Handwerkskammer für Unterfranken
Außenstelle Schweinfurt
Rainer Plößl
Galgenleite 3, 97424 Schweinfurt
Tel: 09721/478-4123, Fax: 09721/478-4623
E-Mail: gruenderagentur-schweinfurt@hwk-ufu.de
Internet: www.hwk-ufu.de

Gründer-Agentur Bad Neustadt
Handwerkskammer für Unterfranken
Außenstelle Bad Neustadt
Wolfgang Stumpf
Gartenstr. 5, 97616 Bad Neustadt/Saale
Tel: 09771/6358942, Fax: 09771/991401
E-Mail: gruenderagentur-badneustadt@hwk-ufr.de
Internet: www.hwk-ufr.de

Gründer-Agentur Würzburg
IHK Würzburg-Schweinfurt
Mainastraße 33, 97082 Würzburg
Tel.: 0931/4194-317

Gründer-Agentur Würzburg
Handwerkskammer für Unterfranken
Jens Meckelein, Peter Urbansky
Rennweger Ring 3, 97070 Würzburg
Tel: 0931/30908-1162, Fax: 0931/30908-1662
E-Mail: gruenderagentur-wuerzburg@hwk-ufr.de
Internet: www.hwk-ufr.de

Mittelfranken
Gründer-Agentur Ansbach
Bildungszentrum der Handwerkskammer für Mittelfranken
Beckenweiherallee 13, 91522 Ansbach
Tel: 0981/9710511, Fax: 0981/95945
E-Mail: info@hwk-mittelfranken.de

Gründer-Agentur Nürnberg
IHK Nürnberg für Mittelfranken
Hauptmarkt 25/27, 90403 Nürnberg
Tel: 0911/1335-443

Gründer-Agentur
der Handwerkskammer für Mittelfranken
Sulzbacher Str. 11/15, 90489 Nürnberg
Tel: 0911/5309-0, Fax: 0911/5309333
E-Mail: info@hwk-mittelfranken.de

Oberfranken
Gründer-Agentur Bamberg
Innovations- und Gründerzentrum Bamberg
Konrad Bastian
Kronacher Straße 41, 96052 Bamberg
Tel: 0951/9649-0, Fax: 0951/9649-109
E-Mail: info@igzbamberg.de

Gründer-Agentur Bamberg/Forchheim
Handwerkskammer für Oberfranken
Herr Wirth
Schützenstraße 26, 91301 Forchheim
Tel: 09191/13255, Fax: 09191/64773

Gründer-Agentur Bayreuth
Handwerkskammer für Oberfranken
Herr Pecher, Herr Herrmann, Frau Witsch
Kerscheneinsteinerstr. 7, 95448 Bayreuth
Tel: 0921/910-117, Fax: 0921/910-158
E-Mail: gruenderagentur@hwk-oberfranken.de

Gründer-Agentur Bayreuth
IHK für Oberfranken Bayreuth
Matthias Keefer
Bahnhofstraße 25, 95444 Bayreuth
Tel: 0921/886-155, Fax: 0921/886-9155
E-Mail: gruenderagentur@bayreuth.ihk.de
Internet: www.bayreuth.ihk.de

Gründer-Agentur Coburg
Handwerkskammer für Oberfranken
Rainer Wolf
Hinterer Floßanger 6, 96450 Coburg
Tel: 09561/517-15, Fax: 09561/517-60
E-Mail: rainer.wolf@hwk-oberfranken.de
Internet: www.existenzgruendung-in-coburg.de

Gründer-Agentur Coburg
IHK zu Coburg
Frau Stammberger
Palais Edinburg, Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Tel: 09561/7426-11, Fax: 09561/7426-15
E-Mail: stammberger@coburg.ihk.de
Internet: www.coburg.ihk.de;
www.existenzgruendung-in-coburg.de

Gründer-Agentur Forchheim
Landratsamt Forchheim
Frau Frühwald, Herr Dr. Rösch
Am Streckerplatz 3, 91301 Forchheim
Tel: 09191/86-509, Fax: 09191/86-88508
E-Mail: wirtschaftsfoerderung@lra-fo.de

Gründer-Agentur Hof
IGZ Innovations- und Gründerzentrum Hof
Andreas Sorger
Schloßweg 6, 95028 Hof
Tel: 09281/888-106, Fax: 09281/888-109
E-Mail: info@igz-hof.de
Internet: www.igz-hof.de

Gründer-Agentur Hof
Handwerkskammer für Oberfranken
Roland Hetzel
Pestalozziplatz 3, 95028 Hof
Tel: 09281/140075-0, Fax: 09281/7263-290
E-Mail: roland.hetzel@hwk-oberfranken.de

Gründer-Agentur Lichtenfels
Landratsamt Lichtenfels
Herr Kurz
Kronacher Straße 28-30, 96215 Lichtenfels
Tel: 09571/18-267, Fax: 09571/18-444
E-Mail: wirtschaftsfoerderung@landkreis-lichtenfels.de

Gründer-Agentur Kronach
Gründerzentrum Kronach
Herr Puff
Klosterstraße 13, 96317 Kronach
Tel: 09261/6263-0, Fax: 09261/6263-15

Gründer-Agentur Kronach
Handwerkskammer für Oberfranken
Anton Pietz
Alte Bamberger Straße 4, 96317 Kronach
Tel: 09261/603-820, Fax: 09261/603-830
E-Mail: anton.pietz@hwk-oberfranken.de

Gründer-Agentur Kulmbach
Landratsamt Kulmbach
Herr Angermann, Herr Beck
Konrad-Adenauer-Straße 5, 95326 Kulmbach
Tel: 09221/707-160, Fax: 09221/707-95-160

Gründer-Agentur Wunsiedel
Landratsamt Wunsiedel i. Fichtelgebirge
Herr Römhildt
Jean-Paul-Straße 9, 95632 Wunsiedel
Tel: 09232/80-468, Fax: 09232/80-9468
E-Mail: wirtschaftsfoerderung@landkreis-wunsiedel.de

Schwaben
Gründer-Agentur Augsburg
Handwerkskammer für Schwaben
Schmiedberg, 4, 86152 Augsburg
Brunhilde Bermann, Tel: 0821/3259-1288,
Fax: 0821/3259-1296,
E-Mail: bbermann@hwk-schwaben.de
Reiner Wiedemann, Tel: 0821/3259-1244,
Fax: 0821/3259-1296,
E-Mail: rviedemann@hwk-schwaben.de
Gabriele Woitaschek, Tel: 0821/3259-1245,
Fax: 0821/3259-1296,
E-Mail: gwoitaschek@hwk-schwaben.de
Katrin Hepppler, Tel: 0821/3259-1277, Fax: 0821/3259-1296,
E-Mail: khepppler@hwk-schwaben.de

Gründer-Agentur Augsburg
IHK Schwaben,
Jörg Reise
Stettenstraße 1 + 3, 86150 Augsburg
Tel: 0821/3162-301
E-Mail: joerg.reise@schwaben.ihk.de

H

HOGA Hotel- und Gaststätten-Beratungsgesellschaft mbH

Prinzregentenstraße 89, 81675 München
Tel: 089/45 7471-0, Fax: 089/45 7471-20
E-Mail: info@hoga-muenchen.de,
Internet: www.hoga-muenchen.de

Handwerkskammern

Handwerkskammer für Mittelfranken

Betriebswirtschaftliche Beratung
Sulzbacher Straße 11-15, 90489 Nürnberg
Tel: 0911/5309-242, Fax: 0911/5309-181
E-Mail: betriebsberatung@hwk-mittelfranken.de,
Internet: www.hwk-mittelfranken.de

Handwerkskammer für München und Oberbayern

Postfach 340138, 80098 München,
Max-Joseph-Straße 4, 80333 München
Tel: 089/5119-0, Fax: 089/5119-295
E-Mail: info@hwk-muenchen.de,
Internet: www.hwk-muenchen.de

Handwerkskammer für Oberfranken

Kerschensteinerstraße 7, 95440 Bayreuth
Tel: 0921/910-0, Fax: 0921/910-309
E-Mail: info@hwk-oberfranken.de,
Internet: www.hwk-oberfranken.de

Handwerkskammer für Schwaben

Betriebswirtschaftlicher Beratungsservice
Siebentischstr. 52-58, 86161 Augsburg
Tel: 0821/3259-1513, Fax: 0821/3259-1526
E-Mail: mprophet@hwk-schwaben.de,
Internet: www.hwk-schwaben.de

Handwerkskammer für Unterfranken

Postfach 5804, 97008 Würzburg
Rennweger Ring 3, 97070 Würzburg
Tel: 0931/30908-0, Fax: 0931/30908-53
E-Mail: info@hwk-ufr.de, Internet: www.hwk-ufr.de

Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Nikolaistraße 10, 94032 Passau
Tel: 0851/5301-0, Fax: 0851/5301-222
E-Mail: info@hwkno.de, Internet: www.hwkno.de
sowie
Ditthornstraße 10, 93055 Regensburg
Tel: 0941/7965-0, Fax: 0941/7965-222
E-Mail: info@hwkno.de, Internet: www.hwkno.de

Hans Lindner Institut

Arnstorf
Bahnhofstraße 29, 94424 Arnstorf
Tel: 08723/2028-99, Fax: 08723/2028-51
Regensburg
Adolf-Schmetzer-Straße 7, 93055 Regensburg
Tel.: 0941/910 3893, Fax: 0941/910 3894
E-Mail: info@hans-lindner-institut.de
www.hans-lindner-institut.de

Institut für Freie Berufe (IFB)

an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen Nürnberg
Abteilung Gründungsberatung
Marienstraße 2, 90402 Nürnberg
Tel: 0911/23 565-0 oder 0911/23 565-28,
Fax: 0911/23 565-52
Telefonischer Kontakt zwischen 9.00 und 13.00
E-Mail: info@ifb.uni-erlangen.de
Internet: www.ifb-gruendung.de

Industrie- und Handelskammern

IHK Aschaffenburg

Thomas Nabein
Kerschensteinerstraße 9, 63741 Aschaffenburg
Tel: 06021/880-134, Fax: 06021/880-22134
E-Mail: nabein@aschaffenburg.ihk.de,
Internet: www.aschaffenburg.ihk.de

IHK zu Coburg

Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Ansprechpartner: Frau Stammberger
Tel: 09561/7426-11, Fax: 09561/7426-15
E-Mail: stammberger@coburg.ihk.de,
Internet: www.coburg.ihk.de

IHK für München und Oberbayern

Max-Joseph-Straße 2, 80333 München
Tel: 089/5116-0, Fax: 089/5116-306
E-Mail: ihkmail@muenchen.ihk.de,
Internet: www.muenchen.ihk.de

IHK für Niederbayern in Passau

Nibelungenstraße 15, 94032 Passau
Stephan Müller
Tel: 0851/507-341, Fax: 0851/507-310
E-Mail: mueller@passau.ihk.de
Internet: www.ihk-niederbayern.de

IHK für Oberfranken Bayreuth

Bahnhofstraße 25, 95444 Bayreuth
Klemens Jakob
Tel: 0951/91820-314, Fax: 0951/91820-9314
E-Mail: jakob@bayreuth.ihk.de,
Internet: www.bayreuth.ihk.de

IHK Nürnberg für Mittelfranken

Hauptmarkt 25-27, 90403 Nürnberg
Tel: 0911/1335-0, Fax: 0911/1335-200,
E-Mail: info@ihk-nuernberg.de,
Internet: www.ihk-nuernberg.de

IHK Regensburg

D.-Martin-Luther-Straße 12, 93047 Regensburg
Tel: 0941/56940, Fax: 0941/5694279
E-Mail: info@regensburg.ihk.de,
Internet: www.regensburg.ihk.de

IHK Schwaben

Geschäftsfeld Recht/Fair Play
Stettenstraße 1 + 3, 86150 Augsburg
Tel: 0821/3162-203, Fax: 0821/3162-174
E-Mail: info@schwaben.ihk.de,
Internet: www.schwaben.ihk.de

IHK Würzburg-Schweinfurt

Mainaustraße 33, 97082 Würzburg
Tel: 0931/4194-0, Fax: 0931/4194-100
E-Mail: info@wuerzburg.ihk.de
Internet: www.wuerzburg.ihk.de

K

KfW Mittelstandsbank
KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main
Tel: 069/7431-0, Fax: 069/7431-2944
E-Mail: info@kfw.de,
Internet: www.kfw.mittelstandsbank.de

L

Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern e.V.
Hauptgeschäftsstelle München
Implerstraße 11, 81371 München
Tel: 089/2732 14-0, Fax: 089/273 06-56
E-Mail: info@lswb.de, Internet: www.lswb.de
Geschäftsstelle Nürnberg
Kraußstr. 3, 90443 Nürnberg
Tel: 0911/2360 57-0, Fax: 0911/2360 57-28
E-Mail: info@lswb.de, Internet: www.lswb.de

Landesverband des bayerischen Einzelhandels
Landesverband des Bayerischen Einzelhandels e.V. (LBE)
Brienner Straße 45, 80333 München
Tel: 089/55118-0, Fax: 089/55118-163
E-Mail info@lbe.de, Internet: www.lbe.de

Landesnotarkammer Bayern
Ottostraße 10/III, 80333 München
Tel: 089/55166-0, Fax 089/55166-234
E-Mail: notarkammer@notarkasse.de,
Internet: notare.bayern.de

LfA Förderbank Bayern
Kundencenter der LfA Förderbank Bayern in München
Königinstraße 15, 80539 München
Tel: 01801/21 2424 (Ortstarif), Fax: 089/2124-2216
E-Mail: info@lfa.de, Internet: www.lfa.de
Repräsentanz der LfA Nordbayern
Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg
Tel: 0911/81008-00, Fax: 0911/81008-50
E-Mail: nuernberg@lfa.de

LMU Entrepreneurship Center
Ludwig-Maximilians-Universität München
Büro: Giselastraße 10, 80802 München
Postadresse: Geschwister-Scholl-Platz 1
80539 München
Tel: 089/2180-9766, Fax: 089/2180-3809
E-Mail: entrepreneurship-center@lmu.de
Internet: www.entrepreneurship-center.lmu.de

N

netzwerknordbayern
Neumeyerstraße 48, 90411 Nürnberg
Tel: 0911/59724-8000, Fax: 0911/5974-8049
E-Mail: info@netzwerk-nordbayern.de,
Internet: www.netzwerk-nordbayern.de

S

Sparkassenverband Bayern
Karolinenplatz 5, 80333 München
Tel: 089/2173-1599, Fax: 089/2173-2118
E-Mail: info@svb-muc.de,
Internet: www.sparkassenverband-bayern.de

Steuerberaterkammer München
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Nederlinger Straße 9, 80638 München
Tel.: 089/15 79 02-0, Fax: 089/15 79 02-19
E-Mail: info@stbk-muc.de
Internet: www.steuerberaterkammer-muenchen.de

Steuerberaterkammer Nürnberg
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Dürrenhofstraße 4, 90402 Nürnberg
Tel.: 0911/946260, Fax: 0911/493398
E-Mail: info@stbk-nuernberg.de
Internet: www.stbk-nuernberg.de

U

Universität Augsburg
ZWW – Zentrum für Weiterbildung und Wissenstransfer
Company Learning Services
Universitätsstraße 16, 86135 Augsburg
Tel.: 0821/589-1976, Fax: 0821/589-1978
E-Mail: comlearn@zww.uni-augsburg.de
Internet: www.zww.uni-augsburg.de/produktpalette/
firmenprogramme.html

V

Verband freier Berufe in Bayern e.V.
Türkenstraße 55, 80799 München
Tel: 0 89 / 2 72 34 - 24, Fax: 0 89 / 2 72 34 - 13
E-Mail: info@freieberufe-bayern.de
Internet: www.freieberufe-bayern.de

vbw – Vereinigung der bayerischen Wirtschaft e.V.
Max-Joseph-Straße 5, 80333 München
Tel.: 0 89 / 5 51 78 - 1 00
Fax: 0 89 / 5 51 78 - 1 11
E-Mail: über die Website www.vbw-bayern.de



Bewahren und ausbauen



Bestand sichern, Zukunft gestalten:

www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de

Das Informationsportal für Unternehmensübernahmen und
-übergaben in Bayern

Das Sichern geschaffener Werte und der sukzessive Ausbau stehen bei der Übergabe bzw. Übernahme von Unternehmen im Vordergrund. Langfristige Vorbereitung und kontinuierliche Begleitung helfen bei der Unternehmensnachfolge.

Unter www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de finden Sie alles Wissenswerte für eine erfolgreiche Unternehmensübernahme bzw. -übergabe in Bayern.

Ihre Hilfe für Kontinuität im Wandel.



HINWEIS

Seit 1. März 2010 gelten neue Bestimmungen des Telekommunikationsgesetzes (BGBI. I 2009, S. 2409–2412), die u.a. neue Preisangabeverpflichtungen für Anbieter von (0)180er Rufnummern beinhalten.

Die Information über die Servicestelle der Bayerischen Staatsregierung wird daher wie folgt aktualisiert:



BAYERN | DIREKT ist Ihr direkter Draht zur Bayerischen Staatsregierung. Unter Telefon 0180 1 201010 (3,9 ct/min aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunkpreis maximal 42 ct/min) oder per E-Mail unter direkt@bayern.de erhalten Sie Informationsmaterial und Broschüren, Auskunft zu aktuellen Themen und Internetquellen sowie Hinweise zu Behörden, zuständigen Stellen und Ansprechpartnern bei der Bayerischen Staatsregierung.

