



Schwerpunktthema

Nachfolge im Mittelstand

MITTELSTAND UND FINANZIERUNG

# RDG-PRAXISWISSEN

## 2018-1

### NEUIGKEITEN

Inhouse-Seminare

Sparkasse: Unternehmerfrühstück zur Nachfolge

### FALL AUS DER PRAXIS

Nachfolge im Mittelstand

### KÖPFE DER RDG

Dipl.-Kfm. Rüdiger Daust



## VERÄNDERUNGEN

# NEUIGKEITEN



### ...AUS DER PRAXIS

#### Inhouse-Seminare

Seminar-Formate, in denen das individuelle prozessuale Vorgehen eines Finanzinstitutes besprochen wird, nehmen zu. Derartige Themen lassen sich jedoch wesentlich leichter in Inhouse-Veranstaltungen besprechen. Aus diesem Grund bietet die RDG alle Seminare des Seminarkatalogs auch als Inhouse-Seminare an – deutschlandweit.

Das ist Ihnen schon bekannt? Stimmt! Aber die Themen, für die das relevant ist, werden immer umfangreicher und unsere Möglichkeiten der Regelung immer einfacher. Welches Thema dürfen wir Ihnen anbieten?

Übrigens: Großer Beliebtheit erfreut sich aktuell unser Bauträgerseminar.



### ... AUS DEM HAUSE DER RDG

#### Nachfolge: Zusammenarbeit zwischen Sparkasse und RDG

Hunderttausende Familienunternehmen stehen in den nächsten Jahren vor der Situation, die Unternehmensnachfolge regeln zu müssen. Unter dem Motto „Immer weniger Nachfolger für immer mehr Unternehmen“ und „Geben Sie als Unternehmer wie bisher aktiv die Richtung vor“ hat Rüdiger Daust, unser Experte für Nachfolgeregelungen, Praxisvorträge in der Stadtparkasse Düsseldorf gehalten. Im Juni 2017 waren Gewerbekunden und im November 2017 Firmenkunden eingeladen.

Das Thema Unternehmensnachfolge „Welche Schritte muss ich gehen“ fand reges Interesse bei den Unternehmern der Region. Die Doppelmoderation von Herrn Loewe, Abteilungsdirektor der SSK Düsseldorf, und Herrn Daust war ein voller Erfolg.



Auch die neue Unternehmensbörse Rhein-Ruhr, die Unternehmer, Gründer und Investoren miteinander vernetzt, überzeugt. Der Veranstaltung folgten Beratertage für die Unternehmer. Zahlreiche Unternehmer nutzten die Möglichkeit, uns in Einzelgesprächen Fragen zur eigenen Situation zu stellen.

Wie sind die Konzepte zur Begleitung der Kunden in der Nachfolgeregelung in Ihrem Haus? Haben Sie Interesse etwas Gemeinsames zu entwickeln?

# FALL AUS DER PRAXIS

## AUSGANGSSITUATION

Als deutscher Hersteller hat sich das Unternehmen über die letzten 40 Jahre hinweg einen sehr guten Namen am Markt erarbeitet. Neben der Herstellung von Produkten für Dritte vertreibt das Unternehmen auch eine Eigenmarke und beschäftigt mehr als 80 Mitarbeiter.

Mit stetigen Zuwachsraten war die Ertragslage in der Vergangenheit durchweg positiv. Der 70-jährige Unternehmer will/soll die Nachfolge regeln. Das Loslassen fällt ihm sehr schwer.

Das Unternehmerehepaar hat 3 Kinder, die im Betrieb tätig sind.

Der Steuerberater ging das Thema bisher rein von der steuerlichen Seite an.

Aktuell sind 2 Großkunden weggebrochen und der Umsatz rückläufig. Die Konkurrenz aus Fernost drängt mit Billigwaren in den Markt.

Die Kundenstrukturen sind im Wandel. Der klassische Groß-/Einzelhandel verschwindet vom Markt.

Die Betriebsstätte weist große freie Kapazitäten aus. In den Maschinenpark muss in den nächsten Jahren nicht investiert werden. Gut qualifizierte Mitarbeiter in der Produktion sind vorhanden. Die Produkte sind qualitativ sehr gut. Deutschlandweit ist man eines der wenigen Unternehmen, das die Produkte noch aus einer Hand fertigen kann. Bei guter Auslastung könnte bessere Qualität zu ähnlichen Preisen im Vergleich zu der Fernostware angeboten werden.

Der kaufmännische Bereich ist schwach besetzt. Ein kaufmännisches Controlling fehlt.

Ein aktiver Vertrieb war bisher nicht notwendig, denn die Kunden meldeten sich und wurden vom Senior betreut.

In der Familie besteht quasi seit Geburt Einigkeit darüber, dass die Kinder das Unternehmen übernehmen sollen und werden.

Privat ist ein beträchtliches Immobilienvermögen vorhanden.

Erfolgreiches Unternehmen muss sich asiatischer Konkurrenz stellen

Fehlende Planung und fehlendes Controlling

Senior muss, kann aber bisher nicht loslassen

## RDG-Praxistipp:

Die Nachfolge regelt man nur einmal im Leben. Daher sollte man externe Erfahrung nutzen.

## HERAUSFORDERUNGEN

- Zukünftige Strategie
- Verbesserung des Controllings
- Nachfolge regeln
- Unternehmensbewertung
- Erbregelung

## RDG-BERATUNGSANSÄTZE

Betriebswirtschaftlicher Bereich:

- Stärken-/Schwächenanalyse des Unternehmens
- Strategische Maßnahmen ableiten
- Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Steuerung

Psychologischer Bereich:

- Coaching der Familie inkl. der Generationskonflikte
- Umsetzung der Nachfolge
- Entwicklung der Erbregelung
- Schaffung/Besetzung des Beirates
- Vermittlung bei der steuerlichen und rechtlichen Gestaltung

## RDG-ERGEBNISSE

- Entwicklung/Einführung einer neuen Zukunftsstrategie für das Unternehmen
- Neue Vertriebsorganisation. Durch die Einstellung neuer Außendienstler konnte der Umsatz der Eigenmarke (made in germany) u.a. auch im Ausland deutlich ausgebaut werden.
- Das Controlling und Berichtswesen wurde durch die RDG implementiert und in der Umsetzung auf die Mitarbeiter übertragen.
- Ermittlung des Unternehmenswertes
- Sicherstellung der Kaufpreisfinanzierung
- Nach langen Interviews/Gesprächen mit der Familie konnte die Nachfolge mit der dazugehörigen Erbregelung entwickelt und nach einem Jahr umgesetzt werden.

Fünf Jahre später steht das Unternehmen sehr erfolgreich da und hat stark expandiert.

ANSPRECHPARTNER

# KÖPFE DER RDG



Dipl.-Kfm. Rüdiger Daust ist in Köln geboren und Kölner geblieben. Durch seine Familie geprägt, hatte er schon früh den Bezug zum Mittelstand. Nach der Ausbildung bei der Stadtsparkasse Köln und dem BWL-Studium an der Universität Köln sammelte er mehrjährige Berufserfahrungen bei einer überregionalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und im Firmenkundengeschäft der damaligen Stadtsparkasse Köln. Seit 1992 ist er freiberuflich für die RDG Management-Beratungen GmbH tätig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind die Beratungen von Familienunternehmen (Potentialanalysen, Nachfolgeregelungen, Unternehmercoaching, Beiratsmitglied).

Seit 25 Jahren ist er Dozent im Bereich Firmenkundengeschäft zahlreicher Bankakademien und Seminarveranstalter in der betriebswirtschaftlichen Weiterbildung von Mittelständlern.

Sowohl beruflich als auch privat ist er durch seine ruhige und ausgeglichene Art bekannt. Den privaten Ausgleich zu seiner beruflichen Tätigkeit findet er in seiner Familie und im Sport.

## Impressum:

RDG Management-Beratungen GmbH  
Mathias Kirchplatz 5, 50968 Köln  
Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff  
Telefon: 0221/935588-0 Telefax: 0221/935588-55  
Email: koeln@rdg-gmbh.de Internet: www.rdg-gmbh.de  
Sitz der Gesellschaft ist Köln  
Handelsregister HRB 50314  
USt-ID: DE 227065945

Nachdruck und Weitergabe gestattet.

Impressum

# RÜCKANTWORT

Fax: 0221/93558855

Email: koeln@rdg-gmbh.de

- Bitte senden Sie mir eine **RDG-Imagebroschüre** zu.
- Wir interessieren uns für eine Zusammenarbeit in Nachfolgesituatio-  
nen.
- Bitte informieren Sie mich über Ihr Nachfolgeprodukt.
- Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch für die Beratung.

Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten voll-  
kommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: \_\_\_\_\_

Kreditinstitut/  
Unternehmen: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**RDG MANAGEMENT-BERATUNGEN GMBH** · [www.rdg-gmbh.de](http://www.rdg-gmbh.de) · Geschäftsführer: Dr. Dirk Deppe, Walter Gräwe, Rüdiger Mönkhoff · HRB 50 314 Köln

KÖLN · Mathias Kirchplatz 5 · 50968 Köln · Tel.: 0221 / 935588 - 0 · Fax.: 0221 / 935588 - 55 · E-Mail: [koeln@rdg-gmbh.de](mailto:koeln@rdg-gmbh.de)

BERLIN · Karl-Marx-Straße 118 · 15745 Wildau · Tel.: 03375 / 217460 - 0 · Fax.: 03375 / 217460 - 9 · E-Mail: [berlin@rdg-gmbh.de](mailto:berlin@rdg-gmbh.de)

STUTTGART · Weidachstraße 5 · 70597 Stuttgart · Tel.: 0711 / 7220779 - 0 · Fax.: 0711 / 7220779 - 9 · E-Mail: [stuttgart@rdg-gmbh.de](mailto:stuttgart@rdg-gmbh.de)

FRANKFURT AM MAIN · Gartenstraße 143 · 60596 Frankfurt a.M. · Tel.: 069 / 210856 - 00 · Fax.: 069 / 210856 - 99 · E-Mail: [frankfurt@rdg-gmbh.de](mailto:frankfurt@rdg-gmbh.de)

HAMBURG · Hofweg 5 · 22085 Hamburg · Tel.: 040 / 2533649 - 0 · Fax.: 040 / 2533649 - 119 · E-Mail: [hamburg@rdg-gmbh.de](mailto:hamburg@rdg-gmbh.de)

ERFURT · Bonifaciusstraße 15 · 99084 Erfurt · Tel.: 0361 / 551267 - 4 · Fax.: 0361 / 551267 - 6 · E-Mail: [erfurt@rdg-gmbh.de](mailto:erfurt@rdg-gmbh.de)

MÜNCHEN · Pettenkoferstraße 37 · 80336 München · Tel.: 089 / 28858486 · E-Mail: [muenchen@rdg-gmbh.de](mailto:muenchen@rdg-gmbh.de)