

Lothar Späth beim Forum TUMorrow

Am 6. Mai 2003 findet zum vierten Mal das Forum TUMorrow statt, auf dem auch Prof. Lothar Späth, Vorstandsvorsitzender der Jenoptik AG, Jena, als Schirmherr der Veranstaltung sprechen wird. Vorab führten der Geschäftsführer der TUMorrow GmbH und Dr. Bernhard Adam, Chefredakteur des Wirtschaftsmagazins der Industrie- und Handelskammer München, mit ihm ein Gespräch über das Thema Unternehmensnachfolge.

Herr Späth, Sie treten im Mai beim 4. Forum TUMorrow zum Thema Unternehmensnachfolge auf. Was können solche Veranstaltungen leisten?

Prof. Lothar Späth: Zunächst können sie sensibilisieren und erste Informationen geben. Im Anschluss daran kommt es immer zu detaillierten Fragen und Bitten um Hilfestellung.

Wo liegen die Knackpunkte?

Späth: Im typischen Familienunternehmen ist es so, dass der 70-jährige Unternehmer große Zweifel hat, ob der 40-jährige Sohn die Firma schon übernehmen kann. Und wenn er dann wirklich geht, dann mit der großartigen Erklärung: Ich will nichts mehr mit alledem zu tun haben. Aber ihr könnt kommen, wenn ihr große Probleme habt. Aber gerade Gott, wenn der Nachfolger keine Probleme hat. Es ist typisch für einen Unternehmensinhaber, dass er nicht loslassen kann. Ich habe einen 80-jährigen Freund, der ist Optiker. Der freut sich das ganze Jahr über auf den Urlaub, aber auf den von seinem Sohn.

Wie sollte sich der potentielle Nachfolger vorbereiten?



Prof. Lothar Späth (M.) im Gespräch mit TUMorrow-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Philipp Paschen (l.) und Dr. Bernhard Adam, IHK München. Foto: Erwin Fleischmann

Späth: Wichtig ist, dass er seine Lehr- und Wanderjahre bei anderen Unternehmen absolviert, auch bei Großunternehmen. Denn eine Unternehmensnachfolge ist häufig mit einem Strategiewechsel verbunden. Wenn der Nachfolger nie draußen war, sondern von Anfang an im elterlichen Betrieb, dann hat er kaum eine Chance,

etwas zu verändern, dann läuft alles so weiter, wie es der Vater schon immer gemacht hat.

Was sollte bei der Vertragsgestaltung beachtet werden?

Späth: Der Schock kommt oft bei der Testamentseröffnung. Der Nachfolger sieht dringenden Investitionsbedarf, um im Wettbewerb zu bestehen, die Geschwister aber pochen unerbittlich auf ihre Anteile. Streit ist damit pro-

bekommen. Derjenige, der ein Unternehmen übernimmt, darf nicht zum Gefangenen des Finanzamts werden. Ich schlage vor, dass das Unternehmen bei der Übergabe zwar formal bewertet, die Steuerschuld aber sofort gestundet wird. Dann kann das Finanzamt meinetwegen festlegen, dass der Inhaber jedes Jahr fünf Prozent abbezahlt, dann ist nach 20 Jahren das Kapitel Erbschaftsteuer für ihn geschlossen. Wenn aber der Nachfolger nach der Übergabe das Unternehmen verkauft und Kasse macht, dann ist meiner Meinung nach die Erbschaftsteuer berechtigt.

Haben Sie Ihre eigene Nachfolge bei Jenoptik schon in die Wege geleitet?

Späth: Die ist bereits seit einem Jahr geregelt. Da ist alles bes-

grammiert. Diese Dinge sollten vorher geklärt werden, eventuell auch mit einem Experten.

Auch die Erbschaftsteuer kann manchen Nachfolger unangenehm überraschen.

Späth: Bei der Erbschaftsteuer werden wir eine politische Diskussion

tens vorbereitet, so dass der Laden reibungslos weiterläuft.

4. Forum TUMorrow

Zum vierten Mal findet am 6. Mai 2003 an der TU München der Fachkongress Forum TUMorrow statt. Zum Hauptthema »Mittelstand« greift der Kongress unter dem Titel »Unternehmensnachfolge im Mittelstand« eines der dringlichsten Probleme der mittelständischen Wirtschaft auf. Schirmherren sind Prof. Wolfgang A. Herrmann, Präsident der TUM, und Prof. Lothar Späth, Vorstandsvorsitzender der Jenoptik AG. Das Forum ist in drei Blöcke gegliedert: »Strategien«, »Psychologie« und »Recht & Finanzen«. Jeder Block besteht aus einem Fachvortrag und einem Praxisbeispiel aus der Wirtschaft.

Nach einer fachlichen Einführung von Heinrich Traublinger, Präsident der Handwerkskammer für München und Oberbayern, zum Thema Unternehmensnachfolge referiert Dr. Norbert Wieselhuber von der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH zum Thema »Strategie«. Für das Thema »Psychologie« wurden Jochen Kienbaum, Vorsitzender der Geschäftsführung Kienbaum Consultants International, und Hans Knürr, ehemaliger CEO der Knürr AG, eingeladen, für das Thema »Recht & Finanzen« Dr. Bertold Gaede von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz, Petra Röttcher von der Deutschen Ausgleichsbank und Berthold Goerdeler von der Beiten Burkhardt Goerdeler Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Die Abschlussrede hält Prof. Ann-Kristin Achleitner, Ordinaria des DtA-Stiftungslehrstuhls für Unternehmensgründung/Entrepreneurial Finance der TUM. Das ausführliche Programm ist im Internet abrufbar:

www.tumorrow-gmbh.de/html/forum03_tagesablauf.html

Für alle TUM-Angehörigen und Studierenden ist die Teilnahme kostenlos.

Sonderleistung »benefiTUM«:

In Zusammenarbeit mit der TUM bietet die TUMorrow GmbH allen TUM-Angehörigen und Studierenden für eine Pauschale von vier Euro den freien Zugang zum Büffet in den Pausen und einen garantierten Sitzplatz sowie einen Preisnachlass von 25 Prozent beim Kauf der Kongressbroschüre an. Tagungsprogramm, Anmeldeformular und weitere Informationen sind im Internet zu finden: www.tumorrow-gmbh.de.

Kontakt:

Dipl.-Ing. Alexander Busl,

Fax: 089/542176.

E-Mail: forum@tumorrow-gmbh.de

Neuer Schub fürs Fundraising

ALLIANZ
FÜR
WISSEN



Das Fundraising an der TUM hat sich seit Beginn der Kampagne »Allianz für Wissen« 1999 sehr erfolgreich entwickelt. Bislang wurden rund 75 Millionen Euro für die Hochschule eingeworben, die verschiedensten Projekten in Forschung und Lehre zugute kommen.

Wichtiges Fundament für den Erfolg ist das synergetische Zusammenwirken des Karl Max von Bauernfeind-Vereins e.V. als Träger der Kampagne, der TUM-Tech GmbH als operative Einheit und der Hochschule selbst als strategische Ideengeberin. Wichtige Fürsprecher für die Fundraisingprojekte sind die Mitglieder des hochkarätigen Partnerkomitees. Um die Fundraising-Aktivitäten an der TUM zu bündeln und zu verstetigen, hat die Hochschule mit Unterstützung durch den Karl Max von Bauernfeind-Verein nun ein Hochschulreferat Fundraising eingerichtet (HR 5). Mit der Leitung wurde Johannes Ruzicka (29) betraut. Der gebürtige Oberbayer hat nach seinem Studium der Physikalischen Technik an der FH München einen MBA mit Schwerpunkt Management and Organizational Behavior an der Stern School of Business in New York erworben. Zuvor war er mehr als drei Jahre als Projektmanager und im Bereich Qualitätsmanagement für ein Unternehmen in den USA tätig.



Johannes Ruzicka Foto: privat

Als Leiter des neuen Hochschulreferats ist Ruzicka für die systematische Projektbetreuung und -abwicklung von der Idee über die Akquisitionsphase bis zur Nachbetreuung der Spender verantwortlich. Er organisiert den Informationsfluss zwischen den am Fundraisingprozess beteiligten Stellen, auch durch Vernetzung und Ausbau der vorhandenen Datenbanken. Das Hochschulreferat ist in der Hochschulleitung Vizepräsident Prof. Arnulf Melzer zugeordnet, dem Leiter der Fundraising-Kampagne. Unterstützt wird Johannes Ruzicka von Christine Hott, Assistentin des Fundraising Teams. Mit der Einrichtung des Hochschulreferats und der damit verbundenen personellen Verstärkung bekommt die Fundraising-Kampagne neuen Schub. Einige Verträge stehen derzeit kurz vor dem Abschluss, viele Projekte sind ausgearbeitet und können potentiellen Spendern angeboten werden. In einem weiteren Schritt möchte die Hochschule nun auch das Sponsoring, einen für sie neuen Bereich, in Angriff nehmen.

Kontakt: TU München, Hochschulreferat 5 - Fundraising, Johannes Ruzicka; Tel.: 289-25201, Fax: -25202; E-Mail: Ruzicka@zv.tum.de Tina Heun