

RP+ Krefelder ist Spezialist für die Regelung der Unternehmensnachfolge

Erfolgsformel von Stefan Butz lautet Verschwiegenheit

Krefeld · Die deutsche Wirtschaft steht vor einem Berg an Problemen. Dazu zählt auch eine Vielzahl unklarer Perspektiven in Fragen der Unternehmensnachfolge. Für 150.000 Firmen gibt es nur etwa 50.000 Interessenten. Die Spezialisten für die Suche nach Lösungen kommen aus Krefeld.



00:00

04:22

Diese Audioversion wurde künstlich generiert. [Mehr Infos](#) | [Feedback senden](#)

21.05.2025 , 07:30 Uhr · 4 Minuten Lesezeit



Der Krefelder Stefan Butz (sitzend links) und sein team kümmern sich professionell um Lösungen für die Unternehmensnachfolge.

Foto: Butz



Von Norbert Stirken

Für 150.000 Unternehmen suchen Inhaber in Deutschland in den nächsten Jahren einen Nachfolger. Nur für jeden dritten Betrieb gibt es einen Interessenten. Die Thematik ist komplex; es geht um Märkte, Arbeitsplätze und nicht selten

um sehr viel Geld. Es geht aber auch um Lebensleistungen der Firmengründer, um Familiengeschichte, um Anerkennung. Spezialisten in diesem Metier sind die Krefelder Stefan Butz (52) und sein jüngerer Bruder Christoph (39).

Neben großem Sachverstand, Kommunikationstalent und Integrität gehört vor allem Verschwiegenheit zu den Eigenschaften, die das achtköpfige Krefelder Team von Butz Consult ausmachen. Darüber hinaus ist Alleingesellschafter Stefan Butz als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Unternehmensbewertungen gleichzeitig auch Kopf für den Geschäftsbereich Butz Expert. Der studierte Diplom-Kaufmann mit Erfahrungen aus beruflichen Stationen beim Software-Multi SAP, den Unternehmensberatern KPMG und dem Mischkonzern Haniel verfügt damit über die Expertise, den Wert eines mittelständischen Unternehmens nach objektiv überprüfbaren Kriterien zu ermitteln.

„Viele Faktoren haben einen Einfluss auf den Firmenwert“, betonte Butz im Gespräch mit unserer Redaktion. Dazu analysiere er unter anderem die Geschäftsberichte der jüngeren Vergangenheit, die Branche und deren Aussichten in der Zukunft, den Wettbewerb, die Infrastruktur aus Immobilien und Maschinen und einiges mehr. „Manch ein Unternehmer macht sich schon einmal illusorische Vorstellungen davon, wie viel sein Betrieb einbringen könne“, sagte Butz. So unterschiedlich wie die Firmen und die Menschen seien auch die Motive, die bei der Suche nach einem Nachfolger für das Unternehmen eine Rolle spielten, erklärte er. Der eine möchte nach Jahrzehnten harten Arbeitens im Alter von 50 das Leben genießen, ein anderer wolle den Arbeitsplatz und die Zukunft der Familien seiner vielleicht 300 Beschäftigten gesichert wissen. Ein dritter komme dann erst im Alter von 94 Jahren an die Grenzen, um das Zepter aus der Hand zu geben.

Butz und sein Team seien keine Marktschreier und seine hauptsächlich hinter den Kulissen erfolgende Tätigkeit sei oftmals als Dienstleistung gar nicht bekannt. Das führe dazu, dass funktionierende kleinere Betriebe aus Unkenntnis über die Möglichkeiten geschlossen würden, sagte Butz, der lange Zeit auch als ehrenamtlicher Handelsrichter fungierte. Die Krefelder mit Büros in einer historischen Villa an der Wilhelmshofallee und Niederlassungen in Berlin, Bremen, Düsseldorf, Leipzig und Münster bearbeiten rund 20 bis 25 Transaktionen im Jahr, vom Erstgespräch bis hin zur Vertragsunterschrift beim Notar. 60 Prozent davon kämen aus einem Radius von ca. 100 Kilometer um Krefeld herum und teilweise aus der Seidenstadt selbst, der Rest aus ganz Deutschland. Das Handwerk tauche bei seinen Klienten nur in geringer Zahl auf. Das liege auch daran, dass die Handwerkskammern eigene Hilfsangebote für die Regelung der Unternehmensnachfolge oder für den Verkauf des Betriebs anböten oder das Heft selbst in die Hand nehmen, meinte Butz.

Er und seine Mannschaft arbeiten regelmäßig mit Spezialisten etwa aus der Steuerberatungs- und Anwaltsbranche zusammen, wenn es darum geht, die beste Gesamtlösung für das Unternehmen und den Kunden zu finden. „Wir sprechen auch ganz konkret Unternehmer an, von denen wir uns vorstellen können, dass sie vom Zukauf des Betriebs unseres Klienten einen Mehrwert für ihr Geschäft haben“, sagte Butz. Diese Vorgehensweise habe bereits einige Male zum Erfolg geführt.

Zuletzt hat Butz erfolgreich die Fäden gesponnen, um die Zukunft der Fluvius GmbH aus Meerbusch zu gestalten. Der Firmengründer und Gesellschafter des Unternehmens für „Produkte und Dienstleistungen zur grabenlosen Sanierung von unterirdischen Rohrleitungen“ hat die Leitung und die Firma an einen langjährigen Mitarbeiter und externen Investor übergeben. Um die Nachfolgen auch finanziell darstellen zu können, holt Butz auch Finanzierungspartner mit mittelständischem Investitionsfokus mit ins Boot. „Lösungswege für die eigene Nachfolge sind oft vielfältig und es empfiehlt sich immer Plan A und B zu verfolgen“, schließt Butz ab.

(sti svS)