

Kapitel 11

Elf Tipps zur erfolgreichen Betriebsübergabe

- 1. Planen Sie Ihre Betriebsübergabe rechtzeitig, ohne Zeitdruck und mit klar formulierten Zielen. Kalkulieren Sie dabei eine Vorlaufzeit von 3 bis 5 Jahren ein. Es könnte sein, dass Sie sich auf einen Nachfolger festgelegt haben und die Verhandlungen scheitern. Dann beginnt die Suche nach einem neuen potentiellen Übernehmer von vorne.
- 2. Halten Sie die technische Ausstattung auf dem neuesten Stand, achten Sie auf die Qualität und das Know-how Ihrer Mitarbeiter und passen Sie permanent Ihre Produktpalette an. Bereiten Sie Ihr Unternehmen langfristig auf die Betriebsübergabe vor. Je leistungsfähiger und zukunftsorientierter Ihr Unternehmen ist, umso höher stehen die Chancen, den Betrieb angemessen zu übergeben. Dies hat für alle Bereiche Gültigkeit, denn der Übernehmer plant bei einer Übernahme langfristig und möchte eine Perspektive für sich und seine Familie sehen.
- 3. Denken sie bei der Suche nach einem Nachfolger auch an Ihre derzeitigen und früheren Mitarbeiter. Vielleicht ist sogar ein potentieller Übernehmer darunter zu finden.
- 4. Achten Sie bei der Auswahl Ihres Nachfolgers darauf, dass er nicht nur fachlich qualifiziert ist, sondern auch die erforderlichen unternehmerischen Fähigkeiten besitzt. Dazu gehören Sozialkompetenz und Entscheidungskraft sowie physische und psychische Belastbarkeit. Ein wesentlicher Aspekt ist auch die Unterstützung durch den Lebenspartner bzw. durch die Familie.
- 5. Planen und formulieren Sie Ihr Konzept umfassend und mit allen vorhersehbaren Konsequenzen. Legen Sie einen genauen schriftlichen Fahrplan für die Betriebsübergabe fest und setzen Sie hierfür realistische Erledigungsfristen.
- 6. Planen Sie ausreichend Zeit ein. Ihr möglicher Nachfolger benötigt wahrscheinlich länger als Sie gedacht haben, bis er seinen Geschäftsplan erarbeitet und die Finanzierung gesichert hat. Zudem ist auch nicht sicher, ob ein Kreditinstitut das Vorhaben finanziert. Geben Sie Ihrem Nachfolger auch genügend Zeit, sich auf die künftigen Aufgaben vorzubereiten. Machen Sie ihn bei Kunden und Geschäftspartnern rechtzeitig bekannt und unterstützen Sie ihn bei der Festigung der vorhandenen Geschäftsbeziehungen, wenn die Übergabe „in trockenen Tüchern“ ist.
- 7. Suchen Sie Rat bei Dritten zur Ermittlung des Kaufpreises und der Übergabeabwicklung. Die Handwerkskammer bietet ihren Mitgliedsbetrieben eine neutrale Ertragswertermittlung nach dem AWH- Verfahren an. Dies kann die Basis für die Kaufpreisverhandlung sein.
- 8. Zu einem vernünftigen Finanzierungskonzept sind ausreichendes Eigenkapital des Übernehmers und eine realistische Kaufpreisvorstellung des Übergebers notwendig. Die Kreditinstitute verlangen häufig, dass sich auch der Verkäufer an der Finanzierung beteiligt, beispielsweise, indem er ein Verkäuferdarlehen gewährt oder für einen Teil des Kaufpreises bürgt.

- 9. Sichern Sie das mit Ihrem Nachfolger abgestimmte Übergabekonzept durch schriftliche Verträge ab. Wenden Sie sich wegen der Verträge an einen Rechtsanwalt.
- 10. Wenn Sie den Betrieb innerhalb der Familie übergeben: Beziehen Sie alle Familienmitglieder in die Nachfolgeplanung mit ein und besprechen Sie dabei auch die erbrechtlichen Aspekte. Ziehen Sie dabei einen erfahrenen Steuerberater oder einen Fachanwalt hinzu.
- 11. Bei einer Betriebsübergabe sind neben den kaufmännischen noch viele weitere Kriterien für den Erfolg entscheidend. Besprechen und planen Sie Ihr Vorhaben mit den fachkundigen Beratern der Handwerkskammern. Einige Kammern verfügen über spezielle Nachfolgemoderatoren, die die Übergabe aktiv mit Ihnen begleiten.

