

# Extra

Bezahlte Sonderbeilage zu aktuellen Trends  
zum Thema Unternehmensberatung



## Wer bekommt meinen Betrieb?

thinkstock

**Immer mehr Betriebsübergaben erfolgen außerhalb der Familie. Der Trend geht vermehrt in Richtung Verkauf des Betriebes an Außenstehende, sagen die Übergaberater der Experts Group Übergabe-Consultants.**

„Während bis in die 90er Jahre die überwiegende Mehrheit der Unternehmens- und Betriebsübergabe traditionell innerhalb der Familie stattfanden, finden heute rund 50% aller Übergaben an familienexterne Personen und/oder Unternehmen statt“, sagt Albert

W. Huber, Landessprecher der Experts Group Übergabe Wien. Den Unternehmerkindern stehen heute eine Vielzahl von alternativen Berufsperspektiven zur Verfügung und diese wollen sie ergreifen anstatt in die Fußstapfen der Eltern zu treten.

Als Alternative zur familieninternen Übergabe bietet sich die familienexterne Übergabe an. Beiden gemeinsam ist, dass eine Planung der Übergabe ein wichtiger Faktor für den Erfolg einer Übergabe darstellt. „Ein Groß-

teil der Übergaben geht schief, weil wichtige Punkte im Vorhinein nicht geplant oder bedacht werden“, so Huber. Die Übergabe eines Betriebes stellt nichts anderes als den Verkauf eines Unternehmens dar. Und je besser sich ein Unternehmen nach außen und innen darstellt, desto besser lässt es sich verkaufen. Ein Unternehmer kauft immer nur die Zukunft eines Unternehmens und nie die Vergangenheit.

### Business Plan als Grundwerkzeug einer Übergabe

„Daher ist ein Business Plan, der die Zukunft des Betriebes zeigt, bei jeder Übergabe unerlässlich“, so Hubert Kienast,

PR-Sprecher der Experts Group Übergabe. Der Business Plan ist das Grundwerkzeug, er zeigt die künftigen geplanten oder geschätzten Erträge und Aufwendungen eines Unternehmens. In der Praxis gibt es verschiedene Arten von Business Plänen. Dies geht von professionellen, ins letzte Detail ausgearbeiteten, Excel-Sheets bis zum einfachen Plan eines Unternehmers auf einem Blatt Papier. „Hier muss jeder Unternehmer für sich entscheiden, wie detailliert er die Planung machen will, eine Grundplanung über die nächsten drei Jahre mit den zu erwartenden Umsätzen und der Kostenstruktur des Unternehmens sollte aber jeder haben“,

#### INFORMATION:

In Zusammenarbeit mit der Experts-Group Übergabe Consultants, [www.uebergabe.at](http://www.uebergabe.at)

ist Kienast überzeugt. Anhand der Planungsdaten wird der Unternehmenswert berechnet und dieser bildet die Grundlage für den Verkaufspreis eines Unternehmens.

### Unternehmenswert als Basis für Verkaufspreis

Viele Unternehmer haben zwar gewisse Vorstellungen über den Wert ihres Unternehmens, wollen aber Gewissheit haben. Die Experts Group Übergabe hat mit ihren 120 Mitgliedern österreichweit eine Reihe von Spezialisten, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensbewertung beschäftigen. „Oft liegen Realität und Wirklichkeit sehr weit voneinander entfernt“, meint Huber, „viele Unternehmer vergessen ihre eigene Arbeitskraft oder die Verschuldung des Betriebes.“ Die Basis für den Unternehmenswert sollte immer ein Business Plan sein, der mit den Vergangenheitsdaten und der Unternehmensstrategie vom Unternehmer, also vom Käufer, auf dessen Plausibilität



Hubert Kienast, PR-Sprecher der Experts-Group Übergabe Consultant



Albert Walter Huber, Landessprecher für Wien

geprüft wird. Nicht umsonst gilt hier besonders der Spruch: „Augen auf, Kauf ist Kauf“.

### Morgen ist zu spät: Planen bereits heute

Aber nicht nur der Business Plan ist von wesentlicher Bedeutung. Auch die Übergabe und der Verkauf des Betriebes gehören im Vorhinein geplant. Die Experts Group Übergabe arbeitet seit einem Jahr auch intensiv mit den Steuerberatern und Notaren zusammen. Und hier sind sich

die Experten einig: „Beginnen sie rechtzeitig mit der Planung ihrer Betriebsübergabe“ so der Grundtenor. Je nach Unternehmen sollte eine Betriebsübergabe zumindest drei bis fünf Jahre, in manchen Fällen bis zu zehn Jahre im Vorhinein geplant werden. Auch wenn es einigen Unternehmern zu früh erscheint, aber nur so sind auch Korrekturen im Unternehmen und die Suche nach einem potentiellen starken Partner als Übernehmer möglich. Immer wieder haben wir mit Fällen zu tun, wo Unternehmer ih-

ren Betrieb meist aus einer Not-situation heraus innerhalb eines Monats verkaufen wollen. Dabei ist zu beachten, dass alleine die Abwicklung der Übergabe mit allen rechtlichen Details bereits einige Monate in Anspruch nehmen kann. „Und Zeitdruck ist in solchen Fällen der schlechteste Berater“, so Huber.

### Gemeinsam: Experten zu Rate ziehen

Einer der wichtigsten Botschaften der Experten ist die Zuhilfenahme von professionellen Beratern, die über die Erfahrung und das Know How von Betriebsübergaben verfügen. Eine Betriebsübergabe hat meistens mit viel Geld zu tun, und hier ist es ratsam, auf die professionelle Hilfe der Übergabe-Berater zu setzen. In Wien ist die Experts Group Übergabe mit knapp 50 Mitgliedern vertreten, hier findet sich für jedes Unternehmen der richtige Spezialist. Details zu den Experten finden Unternehmer unter [www.uebergabe.at](http://www.uebergabe.at).



**Es gibt keine zweite Chance für eine gelungene Übergabe. Nutzen Sie Ihre erste.**



## Jetzt die Weichen für den Generationenwechsel stellen...

Die Übergabe eines Unternehmens an einen Nachfolger ist eine einmalige Situation. Damit der Spurenwechsel von einer Generation zur nächsten niemanden aus der Bahn wirft, müssen die Schritte sinnvoll durchdacht und reibungslos abgewickelt werden. Um bei einem Verkauf Ihres Lebenswerkes nicht auf der Strecke zu bleiben, ist eine gute Vorbereitung das Um und Auf. Die Übergabe-Consultants unterstützen Sie bei dieser neuen Herausforderung und begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Übergabe. Holen Sie sich noch heute die Erfahrung, das Know-How und eine neutrale Sichtweise ins Haus.

... damit die einen beruhigt den Gang zurückschalten und die anderen durchstarten, um sicher die Ziellinie zu überqueren.

**Informationen:**  
Wirtschaftskammer Österreich  
Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT)  
Experts Group Übergabe-Consultants  
Tel.: 05 90 900-3540  
Landessprecher Wien:  
Mag. Albert W. Huber, E-Mail [huber@camelot-consulting.at](mailto:huber@camelot-consulting.at)

[www.uebergabe.at](http://www.uebergabe.at)

**Sicher gut übergeben.**



Übergabe-Consultants