

# „Der Nächste bitte“ heißt

Ein Unternehmen aufbauen, erhalten und davon leben - da stecken viel Herzblut und Persönlichkeit dahinter. Trotzdem kommt die Zeit, wo man ans Aufhören denkt und einen Nachfolger sucht. Für beide Seiten gibt es dabei viel zu bedenken. Je eher und besser man plant, desto größer ist die Chance, die Geschäftsübergabe erfolgreich über die Bühne zu bringen.

Wo findet man einen geeigneten Nachfolger? Das ist gerade bei kleinen Betrieben die erste und größte Herausforderung. Nicht immer gibt es Familienmitglieder, die den Betrieb übernehmen können oder wollen. Aber gerade eine Übergabe innerhalb der Familie ist oft heikel, wie Unternehmensberater Albert Huber weiß: „Bei Übergaben in der Familie stehen emoti-

onale Aspekte im Vordergrund. Hier geht es vor allem um einen reibungslosen Übergang zwischen Übergeber und Nachfolger, die Akzeptanz des Nachfolgers als neuen Chef und letztendlich das Loslassen des Übergebers.“ (siehe Interview rechts)

Eine andere Option als die Familie wäre, das Geschäft einem Mitarbeiter zu übergeben.

Eine weitere Möglichkeit ist die Suche über die Nachfolgebörse der Wirtschaftskammer (WK) Wien. In Wien sind derzeit 310 Unternehmen gelistet, die einen Nachfolger suchen. Auf dieser Plattform finden sich zusätzlich viele Informationen zu allen Punkten, die Übergeber und Übernehmer in Betracht ziehen müssen.

## Nicht nur eine Frage des Geldes

Der Kaufpreis ist sicher eine entscheidende Frage, ob eine Übergabe zustande kommt. Es müssen darüber hinaus aber auch andere Faktoren bedacht werden. In die Einschätzung des Unternehmenswertes fließen unter anderem

## Was man bei Geschäftsübergabe bedenken muss und



Andrey Popov / Shutterstock

### Für Geschäfts-Übergeber

- ✓ Wann ist die Übergabe geplant?  
Soll sie stufenweise oder komplett erfolgen?  
Soll der Betrieb langfristig gesichert werden?  
Ist ggf. eine Altersversorgung geklärt?
- ✓ Kommt der Nachfolger aus der Familie oder aus dem Betrieb oder soll er betriebsfremd sein?  
Maßnahmen zur Suche ergreifen:
  - ▶ Gespräche führen
  - ▶ Nachfolgebörse der Wirtschaftskammer kontaktieren
  - ▶ Inserate schalten
  - ▶ Kommt ein Verkauf an Kunden/Lieferanten infrage?
- ✓ Sind alle rechtlichen Voraussetzungen geklärt?  
Arbeits-, Miet-, Versicherungs-, Kredit-, Kunden- oder Gesellschaftsverträge
- ✓ Übergabeform:
  - ▶ Verkauf - auf einmal, in Raten, Rentenvereinbarung?
  - ▶ Verpachten
  - ▶ Kommt eine Beteiligungsform infrage?
  - ▶ Aufspalten des Betriebes möglich?
  - ▶ Verschenken

### Für Geschäfts-Übernehmer

- ✓ Gibt es den nötigen Befähigungsnachweis nach Gewerberecht?  
Steht die Finanzierung für die Übernahme und etwaige Investitionen?  
Welche Förderungen gibt es vorher zu beantragen?
- ✓ Warum wird das Unternehmen übergeben?  
Wie ist die betriebswirtschaftliche Situation des Betriebs?  
Wie ist die finanzielle Situation des Betriebs?  
Welches Image hat der Betrieb?  
Welche bestehenden Verträge gilt es zu übernehmen?  
Wie sieht die Flächenwidmung am Standort aus?  
Gibt es eine aufrechte Betriebsanlagengenehmigung?  
Unternehmensbewertung durchführen lassen.
- ✓ Welche Termine und Fälligkeiten sind zu beachten?
- ✓ Welche Kosten und Gebühren fallen noch an?
- ✓ Übernahmevertrag abschließen
- ✓ Gründen: Gewerbeanmeldung, Firmenbucheintrag, Meldung bei der Sozialversicherung und beim Finanzamt, Ummeldungen erledigen

# es auch bei Betrieben

der bisherige Umsatz, das Anlage- und Umlaufvermögen, Konditionen der bestehenden Verträge, der Standort, der Kundenstock, das Image, eventuelle Marken- und Patentrechte und die Kostensituation ein.

Wer ein bestehendes Geschäft kaufen möchte, muss auch bedenken, ob er die nötige Gewerbeberechtigung dafür hat oder erlangen kann, wie sich die Übergabe auf das Mietrecht auswirkt, ob eine Betriebsanlageneignung nötig oder die bestehende noch aktuell ist, welche Rechtsform gewählt wird und vieles mehr.

Herrscht gutes Einvernehmen zwischen den Parteien bei den Verhandlungen, bietet sich eine gemeinsame Übergabephase an. Während

dieser kann der Nachfolger Schritt für Schritt einzelne Bereiche des Betriebes kennenlernen und von der Erfahrung des ursprünglichen Eigentümers profitieren.

Jeder einzelne Fall einer Geschäftsübergabe ist individuell. Die Phase vom Beschluss, sich aus dem Geschäft zurückzuziehen bis zur tatsächlichen Übergabe kann Jahre dauern. Wie so oft, verschaffen gute Information und ein funktionierendes Netzwerk dabei entscheidende Vorteile. Eine begleitende Beratung ist darüber hinaus sehr zu empfehlen.

Im April veranstaltet die Nachfolgebörse der WK Wien Nachfolgetage, an denen sich Interessierte einen guten Überblick über

den Nachfolgeprozess, die Stolpersteine und die Lösungsmöglichkeiten dazu verschaffen können - bei den verschiedenen Workshops am Tag der Experimente und bei einer Podiumsdiskussion, wo der Spartenobmann der Sparte Handel, Rainer Trefelik, über seine Erfahrungen bei der Geschäftsübergabe innerhalb der Familie berichten wird.  
**wko.at/wien/veranstaltungen** (anb)

## Übergabe-Berater:

Experts-Group Übergabe  
T 01 / 514 50 - 3600  
E ubit@wkw.at  
W www.uebergabe.at

## wo man Hilfe bekommt



goodluz/Shutterstock

### Beratung holen

Die Wirtschaftskammer Wien bietet für jeden Einzelfall der Betriebsnachfolge Beratung für Betriebsübergeber und Betriebsübernehmer:

- ▶ Teamberatungen
- ▶ Beratung zum Betriebsübernahmehinweis
- ▶ Förderberatung
- ▶ Unternehmensbewertung durch Experten
- ▶ Nachfolgebörse Wien
- ▶ Leitfaden zur Betriebsnachfolge
- ▶ Unternehmensberatung

### Mehr Infos unter:

Nachfolgebörse Wien  
T 01 / 514 50 - 1043  
E nachfolgen@wkw.at  
W wko.at/wien/nachfolgen



Matej Kastelic/Shutterstock

### Info: Nachfolgetage

**11. April, 19 Uhr:**  
Willkommen im Club -  
Betriebsnachfolge leicht gemacht!

**17. April, ab 9 Uhr:**  
Tag der Experimente -  
Betriebsnachfolge von A-Z  
Ein Tag voller Workshops zu:

- ▶ Nachfolger gesucht - Unternehmen gesucht!
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Übergabe/Übernahmeprozess
- ▶ Nachfolge in der Familie
- ▶ Business Takeover in Austria (in englischer Sprache)
- ▶ Chefin gesucht - Nachfolge als Alternative zur Gründung für Unternehmerinnen

**25. April, 19 Uhr:**  
Betriebsnachfolge aus der Praxis:  
Podiumsdiskussion mit  
Rainer Trefelik, Manuela Mätzener,  
Arno Wiegand, Kasia Greco

## Interview

### „Rechtzeitig zu planen ist wichtig.“

Wie lange dauert eine durchschnittliche Betriebsübergabe?

Im Schnitt dauert eine Betriebsübergabe zwischen einem und drei Jahren, dies hängt v.a. davon ab, ob noch Vorbereitungen zu treffen sind und ein Nachfolger vorhanden ist. Wichtig ist dabei immer die rechtzeitige Planung.

Je eher man damit beginnt, desto besser kann man agieren.

Was sind üblicherweise die größten Hürden?

Einerseits kann sich die Suche nach einem Nachfolger in die Länge ziehen, andererseits sind viele Unternehmer enttäuscht, dass der Verkaufspreis für ihr Lebenswerk so gering ist - dies hängt vom richtigen Zeitpunkt ab. Wir sagen immer: „Verkaufen Sie in guten Zeiten!“ Leider ist in der Praxis genau das Gegenteil der Fall und damit sinken die Verkaufspreise. Wir empfehlen immer, eine Beratung durch Berater der „Expert Group Übergabe“ in Anspruch zu nehmen, so lassen sich die Durchlaufzeiten deutlich verringern, der Verkaufspreis lässt sich steigern und man hat einen reibungslosen Ablauf.



R. Springer

Albert Huber,  
Sprecher der  
„Experts Group  
Übergabe“