

Extra

Bezahlte Sonderbeilage zu aktuellen Trends
rund um das Thema UnternehmensberatungBetriebsübergabe
richtig planen

fizkes/Shutterstock

Jährlich übergeben in Österreich rund 7000 Klein- und Mittelunternehmen ihren Betrieb in neue Hände. Das neue Beratungsprodukt „Fit für die Übergabe“ der WK Wien unterstützt Unternehmen in ihrem Vorhaben.

Jährlich übergeben in Österreich rund 7000 Klein- und Mittelunternehmen (KMU) ihren Betrieb in neue Hände. „Der Trend geht in Richtung Verkauf an Außenstehende“, sagt Martin Puaschitz, Obmann der Fachgruppe UBIT Wien. „Während bis in die 90-er Jahre die überwiegende Mehrheit der Unternehmens- und Betriebsübergaben traditionell innerhalb der Familie erfolgten, finden heute rund 50 Prozent aller Übergaben an familienexterne Personen und/oder Unternehmen statt“, erklärt Albert Walter Huber, Sprecher der Landes- und Bundes-Experts Group Übergabe.

Übergabe aus Pensionsgründen

Die Hälfte bis zwei Drittel der Übergaben findet aus Altersgründen statt. Als Faustregel für die

Planung gilt: drei bis fünf Jahre für familienexterne und fünf bis zehn Jahre für familieninterne Übergaben, schließlich kommen bei der Übergabe in der Familie noch emotionale Aspekte sowie die Einarbeitung und Positionierung des Nachfolgers hinzu, die berücksichtigt werden müssen. „Während Familienunternehmen aufgrund ihrer langfristigen und nachhaltigen Ausrichtung zu meist in gutem Zustand an die Familiennachfolger übergeben werden, hinken Betriebe, die extern übergeben werden, hinten nach“, so Huber.

Den Betrieb in gutem Zustand übergeben

Sehr oft führen Unternehmer an, sich in den Jahren vor der bevorstehenden Übergabe Investitionen ins Unternehmen (Sach-

anlageinvestitionen, Akquisition von neuen Kunden, Marketingaktivitäten, Aufnahme neuer Mitarbeiter) sparen zu wollen. Der Gedanke dahinter ist verständlich: Warum sollte ein Unternehmer Geld investieren, wenn er den Betrieb ohnehin in Kürze abgibt? Dieser Ansatz bewirkt jedoch genau das Gegenteil einer reibungslosen, schnellen und ertragreichen Übergabe. Es ist vielmehr wesentlich, den Betrieb stets in gutem Zustand und zeitaktuell („up-to-date“) zu halten, nur so erhält ein Übergeber seine vergangenen und gegenwärtigen Investitionen wieder zurück, sowie einen entsprechenden Gewinnanteil. Andernfalls verbleibt oft nur der Liquidationserlös. Darüber hinaus spricht nichts dagegen, die „Braut zu schmücken“, nur sollte der Schmuck auch einen Wert darstellen und von mög-



**„Heute finden
50 Prozent aller
Übergaben an
familienexterne
Personen oder
Unternehmen statt.“**

Albert W. Huber, Sprecher der
UBIT Experts Group Übergabe.

Foto: R. Saringer

lichst nachhaltiger Dauer sein, schreibt Huber auch in seiner in den nächsten Tagen erscheinenden 2. Auflage des Fachbuches „Betriebsübergabe-Betriebsübernahme“.

Machen Sie sich fit für die Übergabe

In Zusammenarbeit mit der geförderten Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer Wien hat die Experts Group Übergabe das neue Beratungsprodukt „Fit für die Übergabe“ konzeptioniert. Das Angebot richtet sich an Unternehmer in Wien, deren Übergabe in drei bis fünf Jahren bevorsteht. Es ist eine kosten-

günstige Gelegenheit für Wiener Unternehmen, sich gezielt auf die Übergabe vorzubereiten, so Christian Starzer von der geförderten Unternehmensberatung der WK Wien. Im Rahmen der Beratung wird konkret auf die persönliche Situation eingegangen, der Betrieb auf Stärken und Schwächen analysiert, sodass bis zur Übergabe noch genügend Zeit bleibt, Maßnahmen zu setzen, um die Stärken des Betriebes weiterhin zu stärken und Schwächen des Betriebes möglichst zu bereinigen. Die Beratung umfasst zehn Stunden und zielt darauf ab, dass der Betrieb up-to-date mit einer nachhaltigen Ertragskraft und frei von Lasten übergeben wird.

„Davon profitieren Übergeber, Übernehmer, Mitarbeiter und die Wirtschaft“, so Starzer.

Mit Profis den richtigen Übernehmer finden

In Wien umfasst die Experts Group Übergabe rund 40 Mitglieder, die sich intensiv mit dem Thema Betriebsübergabe und Unternehmensnachfolge beschäftigen. Sie beraten im Übergabeprozess vom ersten Schritt der Übergabe bis zum Abschluss, bewerten den Betrieb, unterstützen bei der Nachfolgersuche sowie der Integration. Jeder der Experten hat sich auf spezielle Themen und Branchen spezialisiert.

Weitere Infos unter:

Wirtschaftskammer Wien
Fachgruppe UBIT
Experts Group Übergabe-Consultants
T 514 50-3600
Sprecher der Landes-Experts-Group Wien:
Albert Walter Huber,
E huber@camelot-consulting.at
M 0664/430 25 03

Geförderte Unternehmensberatung der WK Wien
Straße der Wiener Wirtschaft 1, 1020 Wien
T 514 50-1165
Christian Starzer
E unternehmensberatung@wkw.at

Fit für die Übergabe

Experten unterstützen bei der Betriebsübergabe und Betriebsübernahme

Unternehmer, die drei bis fünf Jahre vor der Übergabe stehen, sollten jetzt darüber nachdenken und die ersten Schritte tun.

Entscheidungsrelevante Vorfragen

Wenn die grundsätzliche Entscheidung zur Übergabe gefallen ist, sind diese Punkte abzuklären:

- ▶ Wann will ich in Pension gehen und den Betrieb übergeben?
- ▶ Ist es mir wichtig, dass der Betrieb in seiner bisherigen Struktur bestehen bleibt?
- ▶ Bin ich bereit, bei der Übergabe unterstützend mitzuwirken, um eine kontinuierliche Übergabe zu gewährleisten?
- ▶ In welchem Zustand soll der Betrieb übergeben werden? Soll/Kann ich vorab noch Korrekturmaßnahmen setzen?
- ▶ Wer soll/will meinen Betrieb übernehmen?
- ▶ Wie viel will/kann ich für die Übergabe meines Betriebes an Geldmittel verlangen/erhalten?
- ▶ Was benötige ich im Rahmen der Übergabe und was muss ich dabei beachten?
- ▶ Fällt mir das Loslassen nach der Übergabe schwer? Wie kann ich mich darauf vorbereiten?

Inhalt der geförderten Beratung

- ▶ Erstberatungsgespräch mit allgemeinen Informationen zur Betriebsübergabe
- ▶ Ausarbeitung der Übergabe-Strategie gemeinsam mit dem Übergeber
- ▶ Ist-Analyse des gegenwärtigen Zustandes des Betriebes

- ▶ Eingrenzung von Risiken
- ▶ Analyse der Finanzzahlen der letzten drei bis vier Jahre (Bilanzanalyse)
- ▶ Darstellung der gegenwärtigen Ertragskraft und Finanzlage mittels Kennzahlen
- ▶ Stärken/Schwächen-Chancen/Risiken (SWOT) -Analyse
- ▶ Maßnahmen zur Verbesserung der Übergabefähigkeit und Vorbereitung auf die Übergabe
- ▶ Gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Stärken
- ▶ Gezielte Maßnahmen zur Abschwächung oder Eliminierung von Schwächen
- ▶ Nutzung von Chancen

Beratungsstunden

Einzelthemenberatung im Ausmaß von max. 10 geförderten Beratungsstunden (inklusive Beratungsbericht) durch spezialisierte Unternehmensberater, die über das Expertenwissen und die Erfahrung zum Thema Unternehmensnachfolge verfügen.

Förderzuschuss der WK Wien

Gründer und Jungunternehmer:
60 Euro pro Stunde
Unternehmen ab dem 4. Jahr:
40 Euro pro Stunde
Kostenloses Erstgespräch bei Beraterauswahl
Nachfolgeberatung: ab 3 Jahre vor der Übergabe Kurzcheck Unternehmenswert
Es gelten die aktuellen Förderrichtlinien der Geförderten Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer Wien.



Betriebsbörse: Der erfolgreiche Weg zum Unternehmensverkauf

Den Prozess des Unternehmensverkaufs zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen verlangt eine klare und strukturierte Vorgehensweise. Die einzelnen Schritte sind aufeinander abzustimmen und in der richtigen Reihenfolge zu setzen.

Verkaufsstrategie erarbeiten

Ein klares Ziel sollte am Anfang stehen. Eine grundlegende Strategie, die im Verlauf des Prozesses weiterentwickelt wird, ist

die Grundlage für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Exposé und Kaufpreis

Die erarbeiteten Ziele und eine Darstellung des Unternehmens mit allen relevanten Faktoren sollten nun ausführlich in einem professionellen Exposé abgebildet werden. Ebenso muss ein marktgerechter Kaufpreis berechnet und dargelegt werden.

Informationsaustausch und Absichtserklärung

Sobald es einen konkreten Interessenten gibt, ist es besonders wichtig, die relevanten Informationen, je nach Verhandlungsstatus, zum richtigen Zeitpunkt auszutauschen. Dabei muss speziell auf die Absicherung gegen den

Missbrauch der Daten geachtet werden. Eine Absichtserklärung ist dabei von zentraler Bedeutung.

Due-Diligence - die „sorgfältige Prüfung“

Nach Abschluss der Absichtserklärung geht es nun in die detaillierte Prüfung. Dem potenziellen Käufer werden möglichst alle betrieblichen Unterlagen zur Verfügung gestellt. Hierbei ist ein geordneter und strukturierter Ablauf mit einer korrekten Dokumentation wichtig - auch im Interesse des Verkäufers, um spätere Einwendungen zur Höhe des Kaufpreises hintanzuhalten.

Vertragserrichtung

Die Vertragserrichtung ist prinzipiell die Angelegenheit des

Käufers. Bei den Verhandlungen können wir Sie durch unsere Kooperation mit spezialisierten Anwälten unterstützen.

Fantl Consulting berät Sie gerne beim Verkaufsprozess. Mit der Erfahrung aus über 15 Jahren Tätigkeit und unserem Know-how aus der tagtäglichen Abwicklung solcher Prozesse begleiten wir Sie von der Auftragserteilung bis zur Vertragsunterzeichnung - immer in Ihrem Interesse und mit unserem vollen Engagement.

Weitere Infos unter:

Sebastian Fantl, BSc
M&A-Advisor
Fantl Consulting GmbH
T 0662/243227
E office@betriebsboerse.at
W www.betriebsboerse.at



ÜBERGABE-CONSULTANTS



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Unternehmensberatung · Buchhaltung · IT

BETRIEBSÜBERGABE UND BETRIEBSÜBERNAHME ERFOLGREICH MEISTERN.

Jetzt die Weichen für den Generationenwechsel stellen...

Damit der Spurenwechsel von einer Generation zur nächsten gelingt, 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 neu durchstarten können.



WIR NEHMEN WISSEN IN BETRIEB.

www.uebergabe.at



INFORMATIONEN

Wirtschaftskammer Österreich | Fachverband Unternehmensberatung | Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) | Experts Group
Übergabe-Consultants | Tel. 05 90 900-3540 | Sprecher der Landes-Experts-Group: Mag. Albert W. Huber | Mail: huber@camelot-consulting.at