SCHADEN.NEWS



30.11.2022

DIE FÜNF HÄUFIGSTEN FEHLER BEI DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE – UND WIE SIE SIE VERMEIDEN

Herbert Prigge, zertifizierter Nachfolgeberater bei der bpr Unternehmensberatung in Dortmund, zeigt im Beitrag, was die größten Fehler bei der Betriebsübergabe an einen Nachfolger sind und wie man sie vermeidet.

• ERST ANFANGEN, WENN ES EIGENTLICH SCHON ZU SPÄT IST

Wer sein Unternehmen übergeben möchte, der sollte sich rechtzeitig Gedanken über seine Lebensplanung machen. Will der Inhaber mit 55 sein Unternehmen übergeben haben oder mit 75? Von diesem Ziel-Alter sollte er zwingend fünf Jahre zurückrechnen und in diesem Alter mit den Nachfolge-Vorbereitungen beginnen, denn: „Eine Unternehmensübergabe braucht Zeit“, erklärt Herbert Prigge. Er hat im Laufe seiner Arbeit als Nachfolgeberater bereits etliche Fälle erlebt, bei denen der Zeitpunkt der Nachfolgeregelung bereits deutlich überschritten war.

• KEIN KLARES BILD VON DER ANSCHLIESSENDEN LEBENSPHASE HABEN

Eng verknüpft mit der Frage nach dem „Wann“ ist die Frage nach dem „Danach“: Wie gestaltet der Unternehmer die darauffolgende Lebensphase? „Diese Frage ist oft das größte Angstthema der Inhaber. Schließlich handelt es sich dabei meist um die letzte Lebensphase. Ist diese Frage nicht

geklärt, ist das oft die Ursache für einen Rückzieher aus dem Übergabeprozess“, weiß Herbert Prigge aus Erfahrung.

• UNGENAUE VORSTELLUNG ÜBER DEN WERT DES UNTERNEHMENS

Was ist das Unternehmen wert? Das bisherige Bauchgefühl ist oft mit einem ideellen Wert verknüpft. Verständlich, schließlich handelt es sich bei dem Betrieb um das Lebenswerk seines Inhabers. Dieser muss objektviert werden. Dabei hilft ein Unternehmensberater. In diesem Zuge muss der Unternehmer sein Unternehmen verkaufsbereit machen und dann Unternehmen auf modernstem Stand halten.

• ZU UNSCHARFER PLAN, WAS MIT DEM UNTERNEHMEN GESCHEHEN SOLL/ WER ES KAUFEN SOLL

Voraussetzung für eine erfolgreiche Übergabe ist es, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Kommt dieser aus dem familiären Umfeld, müssen andere Themen geklärt werden, als beispielsweise, wenn der Nachfolger ein Mitarbeiter aus dem Betrieb ist. Zudem käme der Verkauf an einen Wettbewerber in Frage. Herbert Prigge rät: Holen Sie bereits in der Planungsphase einer Übergabe Fachleute mit ins Boot, die den Markt gut kennen. Neben Unternehmensberatern können das Kundenberater von Lackherstellern oder Zulieferern sein – und auch andere Unternehmerkollegen. Für den Verkauf an einen externen gibt es zudem verschiedene Verkaufsplattformen, beispielsweise IHK Nexxt Change .

• ZU WENIG KOMMUNIKATION

„Viele Betriebsinhaber wollen die Übergabe still und heimlich über die Bühne bringen. Das ist ungünstig“, weiß Herbert Prigge. Denn dadurch werden sowohl Mitarbeiter als auch Kunden unsicher. Daher rät er, die Übergabeabsichten von Anfang an transparent zu kommunizieren. Letzter Tipp vom Nachfolgeberater: „Ein Unternehmer ist im Falle einer Übergabe wie ein Kapitän, der von Bord geht. Es ist ein neuer Kapitän notwendig. Damit dieser das Schiff steuern kann, sind klare Absprachen notwendig.“

Ina Otto