



12.11.2025

NACHFOLGE ODER VERKAUF: NEUE BERATUNGSALLIANZ HILFT, RICHTIGE ÜBERGABELÖSUNG ZU FINDEN

Viele Betriebsinhaberinnen und -inhaber über 50 Jahre stehen kurz- bis mittelfristig vor einer entscheidenden Frage: Wie soll es mit meinem Unternehmen weitergehen? Vor dem Hintergrund von Fachkräftemangel und einer immer stärker werdenden Marktkonsolidierung eröffnen sich ganz unterschiedliche Wege – von der Übergabe innerhalb der Familie oder an langjährige Mitarbeitende bis hin zum Verkauf an Werkstattgruppen wie Aribos oder IRS.

Um Unternehmerinnen und Unternehmer in dieser Situation ganzheitlich zu begleiten, haben sich drei erfahrene Branchenexperten nun erstmals zu einem gemeinsamen Beratungsverbund zusammengeschlossen: Christian Uth, Martin von Poschinger und Ralf Schütte. Gemeinsam bündeln sie ihre Expertise – mit einem Ziel: K&L-Betriebe zukunftsfähig aufzustellen.

Am 11. Dezember 2025 startet ihr gemeinsamer Workshop „Betriebsübergabe: Stressfrei an Nachfolger übergeben oder verkaufen“ in Seeon (mehr dazu siehe Infobox).

„JEDE VARIANTE VERLANGT ANDERE VORBEREITUNG – FACHLICH, ORGANISATORISCH, EMOTIONAL“

„Früher lief die Betriebsübergabe fast automatisch – heute ist sie ein Drahtseilakt“, sagt Mediator und Nachfolgeexperte Christian Uth, der seit Jahren Betriebe in Übergangsprozessen begleitet. „Viele Inhaber stehen vor der Entscheidung, ob sie an ihre Kinder, an verdiente Mitarbeiter oder an eine der expandierenden Gruppen verkaufen. Jede dieser Varianten verlangt eine andere Vorbereitung – fachlich, organisatorisch und emotional.“

Uth begleitet die Teilnehmenden durch den oft unterschätzten menschlichen Teil der Nachfolge: „Ich verstehe die Situation im Betrieb – und Sorge für Klarheit. Denn nur wer offen über Erwartungen und Ängste spricht, kann sein Lebenswerk wirklich loslassen.“

WERT SCHAFFEN – MIT BLICK AUF KÄUFER UND NACHFOLGER

Martin von Poschinger, Controlling- und Finanzexperte, zeigt im Workshop, wie Betriebsinhaber ihren Unternehmenswert realistisch einschätzen und gezielt steigern können – egal, ob sie verkaufen oder intern übergeben möchten. „Ein sauber strukturiertes Zahlenwerk ist heute der Schlüssel zu jeder erfolgreichen Übergabe. Wer seine Kennzahlen versteht, kann souverän verhandeln – mit Nachfolgern ebenso wie mit Investoren.“

ORGANISATION UND PROZESSE ALS ZUKUNFTSBASIS

Damit der Betrieb auch nach der Übergabe stabil bleibt, legt Organisationsentwickler Ralf Schütte den Fokus auf Strukturen, Prozesse und Teams. „Viele Betriebe hängen zu stark am Inhaber“, erklärt er. „Wir zeigen, wie Abläufe und Systeme so gestaltet werden, dass sie unabhängig funktionieren – egal, wer künftig das Steuer übernimmt.“

GANZHEITLICHER ANSATZ FÜR ALLE ÜBERGABEWEGE

Das Besondere an der neuen Kooperation: Die drei Experten betrachten Nachfolge und Verkauf nicht isoliert, sondern ganzheitlich. Dadurch entsteht ihnen zufolge ein praxisorientiertes Konzept, das Unternehmerinnen und Unternehmern helfen soll, die für sie passende Übergabelösung zu finden und professionell umzusetzen. „Ob Verkauf an ein Netzwerk oder Übergabe im eigenen Haus – wichtig ist, dass der Betrieb zukunftsfähig bleibt“, fasst Christian Uth zusammen. „Wir helfen dabei, diesen Weg klar, strukturiert und konfliktfrei zu gehen.“

Carina Hedderich