

Die perfekte Übergabe

Die größten Irrtümer bei der Übergabe des eigenen Unternehmens – Für viele Institutsinhaberinnen entwickelt sich die eigene Unternehmensübergabe plötzlich zu einem Ding der Unmöglichkeit, einfach weil sie sich zu spät mit der Thematik beschäftigen. Welche Punkte bei der Übergabe unbedingt angesprochen werden müssen, welche Irrtümer zu vermeiden sind und wie Inhaberinnen und Inhaber von kleinen selbstständigen Betrieben damit im besten Fall umgehen, weiß Experte Thomas Nehls.



Die Umsetzung und die Planung einer Unternehmensnachfolge sind ein Prozess von mehreren Jahren. Institutsgründerinnen (gegebenenfalls auch Mitgesellschafter) müssen über die Kriterien einer geeigneten Nachfolge kommunizieren, planen und **sich letztendlich einig werden**. Um die Unternehmensnachfolge ohne Risiken zu realisieren, sollten **die rechtlichen Aspekte und das Profil des potenziellen Unternehmensnachfolgers** im Vorfeld betrachtet werden.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Ein entscheidender Faktor für die erfolgreiche Übergabe des Unternehmens ist der richtige Zeitpunkt. Diesen haben Sie gefunden, wenn sich die Umsätze stabil entwickeln

und es auch in allen anderen Bereichen gut läuft. Sie haben eine feste Stammkundschaft, Mitarbeiterinnen auf die Sie sich verlassen können und sind **finanziell dazu in der Lage**, Ihre Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Unter diesen Voraussetzungen ist es Ihnen möglich, das Unternehmen erfolgreich zu übergeben. Viele Inhaberinnen und Inhaber von kleinen oder mittelständischen Unternehmen entscheiden sich für den falschen **Zeitpunkt** und verlieren dadurch bares Geld.

GUT VORBEREITET

Mit einer guten Vorbereitung in die Verkaufsverhandlung gehen: Für den Verkauf Ihres eigenen Unternehmens benötigen Sie mehr Zeit als für den Verkauf Ihres Autos. Damit Sie

bei der Vorbereitung und den Verkaufsverhandlungen nicht unter Druck geraten, sollten Sie sich frühzeitig mit dem Vorhaben beschäftigen. Die Devise lautet: **Machen Sie Ihr Unternehmen fit for Sale**. Zeigen Sie den Interessenten Ihres Unternehmens, wie leicht ihnen der Einstieg fallen kann. Werden die Verkaufsverhandlungen konkreter und sind Sie sich mit dem potenziellen Erwerber grundsätzlich einig, ist **der richtige Zeitpunkt** gekommen, **den Käufer oder die Käuferin mit den Mitarbeiterinnen bekannt zu machen**, denen Sie am meisten vertrauen. Starten Sie dagegen mit einer schlechten Vorbereitung, erwecken Sie bei einem potenziellen Verkäufer den Eindruck, dass Sie unter Druck stehen und zum Verkauf gezwungen

sind. Dies kann sich auf die Höhe des Kaufpreises auswirken.

RECHERCHE UND BETRACHTUNG

Im Hinblick auf den Verkaufspreis das wirtschaftliche Umfeld betrachten: Die Covid-19-Pandemie hat alles verändert. Wegen der allgemein angeschlagenen wirtschaftlichen Situation lassen sich Unternehmen heute nicht mehr so schnell verkaufen wie vor Ausbruch des Corona-Virus. Dies macht sich auch bei dem erzielbaren Kaufpreis bemerkbar. Haben Sie deshalb Ihr wirtschaftliches Umfeld im Blick und kalkulieren Sie ein, dass es bei der Übergabe Ihres Unternehmens zu Verzögerungen kommen kann. Möglicherweise müssen Sie auch von der ursprünglichen Einschätzung über den Verkaufspreis Ihres Unternehmens abrücken.

WEB-TIPP

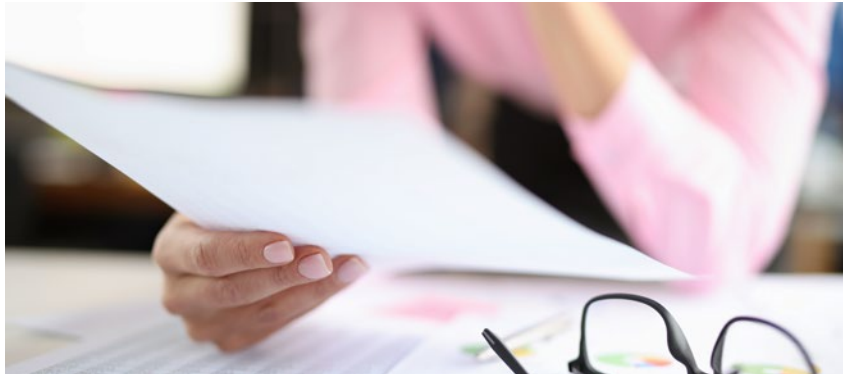


Exklusiv für Online-Abonnenten:
Lesen Sie auch den Artikel „**Nachfolger gesucht! – Tipps für den Verkauf Ihres Kosmetikinstituts**“, den Sie unter der **Nummer 155212** auf unserer Website finden.

www.beauty-forum.com/business

EMO-WAS?

Bei den Preisvorstellungen dürfen Emotionen keine Rolle spielen. Es ist nicht verwunderlich, dass Inhaberinnen und Inhaber von kleinen Unternehmen den Wert der eigenen Firma oft zu hoch einschätzen. Dies liegt daran, dass die eigene Leistung und der Wunsch, mit dem Verkaufserlös den Ruhestand zu finanzieren, für den Verkäufer vorrangig sind. Der sich auf dieser Basis ergebende Unternehmenswert ist aber in den meisten Fällen nicht mit dem marktgerechten Unternehmenswert identisch. Deshalb dürfen persönliche Emotionen bei der Kalkulation des Verkaufspreises keine Rolle spielen. Haben Sie bei der Festlegung des Verkaufspreises die aktuelle Marktsituation im Blick. Informieren Sie sich hierzu zum Beispiel bei Ihrer zustän-



Analysieren Sie zunächst, ob der Nachfolger geeignet ist und zum Institut passt.

digen Industrie- und Handelskammer oder anderen wirtschaftlichen Institutionen, die Sie bei sich vor Ort finden. Empfehlenswert kann hier auch die Erstellung einer Unternehmensbewertung durch einen neutralen Fachmann sein.

HILFE VOM PROFI

Bei den Verkaufsverhandlungen darf die fachliche Unterstützung nicht fehlen. Der Verkauf des eigenen Unternehmens gestaltet sich als ein Prozess, bei dem Sie auf die fachliche Unterstützung eines professionellen Beraters nicht verzichten sollten. Ein professioneller Berater kennt die Abläufe, die zu einer erfolgreichen Verkaufsverhandlung führen. Er begleitet Sie in allen Phasen der Unternehmensübergabe und verfügt über Kontakte zu potenziellen Käufern. Sie begehen keinen Fehler, wenn Sie auf die Expertise eines kompetenten Beraters vertrauen. Dieser unterstützt Sie bei dem erfolgreichen Verkauf des Unternehmens, das Sie selbst über Jahrzehnte mit Erfolg geführt haben.

MISSVERSTÄNDNISSEN VORBEUGEN

Die Klärung der Eigentumsverhältnisse beugt Missverständnissen vor. Führen Sie Ihr Kosmetikstudio in Eigenregie, bleibt die Klärung der Eigentumsverhältnisse für Sie außen vor. Aber wird das Unternehmen zum Beispiel als Familienbetrieb geführt, können Vorverkaufs- oder Vetorechte Sie an dem Verkauf des Unternehmens an einen außenstehen-

den Interessenten hindern. Deshalb gilt es für Sie, **die Eigentumsverhältnisse vor den ersten Verkaufsbemühungen zu klären.** Mit der Beteiligung aller Berechtigten können Sie späteren Missverständnissen vorbeugen. So vermeiden Sie Streitigkeiten, die sich ergeben können, wenn der Verkaufsprozess kurz vor dem Ende steht. Eventuell ist es möglich, den Verkauf gemeinsam durchzuführen und die anstehenden Aufgaben zu verteilen.

AN DAS LEBEN DANACH DENKEN

Vielen Unternehmerinnen und Unternehmern fällt es schwer, sich von dem eigenen Unternehmen zu trennen. Jahrzehntlang haben Sie aber alles dafür getan, Ihre Selbstständigkeit zu behalten. Auch das Privatleben kam gegenüber Ihren unternehmerischen Aktivitäten immer zu kurz. Ist dies von heute auf morgen nicht mehr der Fall, fällt es vielen Unternehmerinnen und Unternehmern schwer loszulassen. Aber genau dies müssen Sie tun. **Machen Sie sich rechtzeitig Gedanken, wie Sie das Leben danach gestalten,** und entdecken Sie die Freiheit, die Sie nach dem Unternehmerdasein genießen können. □

THOMAS NEHLS



Der Autor steht seit über 15 Jahren mittelständischen Unternehmen bei der erfolgreichen Unternehmensvermittlung beratend zur Seite. Als Head of M&A der Mercato Gruppe begleitet er seine Mandanten bei der Unternehmensübergabe.