

Erfolgsfaktoren Unternehmensnachfolge

Sie sind gleichzeitig die häufigsten Hindernisse



© Bild: Fotolia

Ob Selbständiger, für den sein Kundenstamm der wichtigste Vermögensteil ist, ob Handwerker oder mittelständisches Unternehmen: Irgendwann muss sich der Unternehmer / Inhaber von seinem Geschäft verabschieden. Es gibt dazu genügend Literatur, was man falsch und richtig machen kann. Hier sind fünf Faktoren genannt, die man mindestens beachten sollte. Natürlich steckt der Teufel im Detail.

Erfolgsfaktor 1: Frühzeitig Ausstieg vorbereiten

Die Entscheidung zur Übergabe oder zum Verkauf sollte man mindestens drei Jahre vor dem Termin treffen, zu dem man sich zurückziehen möchte. Wer kurz vor dem (selbstgewählten) Ruhestand steht, verfällt in Hektik. Souveräne Verhandlungen mit potentiellen Nachfolgern sind nicht mehr möglich. Schlecht ist es auch, wenn man keinen Notfallplan hat für den Fall, dass der Unternehmer ausfällt.

Erfolgsfaktor 2: Braut hübsch machen

Verwitterte Fassade des Firmengebäudes, veralteter Maschinenpark, hinterwäldlerischer Internet-Auftritt, schlampiges Rechnungswesen sind keine Empfehlungen. Man muss vielleicht etwas Geld in die Hand nehmen, damit ein potentieller Übernehmer nicht schon auf den ersten Blick abgeschreckt wird. Eine Firma wird nicht nur nach den nackten Zahlen bewertet, sondern auch nach der Optik.

Erfolgsfaktor 3: Künftige Erträge ermöglichen

Ein Übernehmer kauft nicht, was man bisher an Geld, Zeit und Herzblut in die Firma gesteckt hat. Er kauft nur die Zukunft. Und das sind künftige Erträge. Wer daher in den Jahren vor der Übergabe nur Verluste oder minimale Gewinne produziert hat, der hat schlechte Karten. Solide Erträge vor der Übergabe erhöhen die Chancen für einen akzeptablen Verkaufspreis.

Erfolgsfaktor 4: Verbindlichen Maßnahmenplan ausarbeiten

Selbständige, Handwerker und Inhaber kleiner mittelständischer Firmen lassen sich vom Tagesgeschäft vereinnahmen. Die Gefahr ist groß, dass dadurch die mögliche Übergabe nach und nach ins Hintertreffen gerät. Es ist daher hilfreich, wenn man für die wichtigsten Schritte einen Zeitplan aufstellt und sich selbst immer wieder prüft, ob man ihn auch eingehalten hat.

Erfolgsfaktor 5: Loslassen lernen

Wer sich für unentbehrlich für sein Geschäft hält, hat es schwer. Besonders irritierend ist es dann, wenn der oder die Übernehmer manches anders machen, als man es selbst jahrelang praktiziert hat. Man muss akzeptieren lernen, dass man nicht mehr die erste Stimme im Konzert hat. Rat kann man geben, aufdringliche Besserwisserei ist für die Nachfolger nicht hilfreich oder sogar abstoßend.