

Thema

Wie die Betriebsübergabe wirklich gut gelingt

Allein in Wien werden in den nächsten Jahren tausende Unternehmen übergeben - oder auch nicht. Denn wer zu spät mit der Planung der Übergabe beginnt, der steht am Ende vielleicht ohne Nachfolger da. Die Wirtschaftskammer Wien unterstützt ihre Mitglieder bei diesem wichtigen Schritt.

VON SISSI EIGRUBER

Die Anzahl der Betriebsübergaben steigt. In Wien stehen jährlich 6000 bis 7000 Betriebe zur Übergabe an. Während bis in die 90er Jahre die überwiegende Mehrheit der Unternehmensnachfolger traditionell innerhalb der Familie stand, erfolgt heute rund die Hälfte aller Übergaben an familienexterne Personen oder Unternehmen. Unabhängig davon, ob eine familieninterne oder -externe Übergabe durchgeführt wird, sind jedenfalls Planung und professionelle Beratung wesentliche Faktoren für den Erfolg einer Übergabe.

hinzu, die berücksichtigt werden sollten: „Die Beziehung zwischen dem Übergebenden und dem Übernehmer spielt eine wichtige Rolle“, sagt Huber. Der Nachfolger aus der Familie - oft der Sohn oder die Tochter - müsse sich schließlich erst in den Betrieb einarbeiten und auch von den Mitarbeitern als neuer Chef akzeptiert werden. „Und auch der Seniorchef muss loslassen können und lernen, sich neuen Aufgaben außerhalb des Unternehmens zu widmen.“ Doch genau

das sei für viele Unternehmer, die oft ihr halbes Leben in den Aufbau ihres Betriebs investiert haben, sehr schwierig. „Aber irgendwann muss man loslassen und die Verantwortung übergeben“, so Huber.

„Experts Group Übergabe“ der Fachgruppe Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) der Wirtschaftskammer (WK) Wien zusammengefasst. Über die ge-

„Die familienexterne Übergabe sollte drei bis fünf, die familieninterne fünf bis zehn Jahre vorher geplant werden.“

Albert Huber, Unternehmensberater
Sprecher der „Experts Group Übergabe“

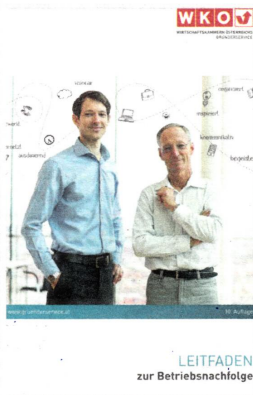
Professionelle Beratung für den Übergabeprozess, sowohl innerhalb als auch außerhalb der Familie, bieten auf dieses Gebiet spezialisierte Unternehmensberater. Sie sind in der

förderte Unternehmensberatung des WIFI Wien können Unternehmer kostengünstig Beratungen dieser Experten in Anspruch nehmen. Wer sein Unternehmen zur Übernahme anbieten will, kann

Jahre vorher mit der Planung starten

„Wenn der 85-jährige Unternehmenschef sagt, dass er sich erst nächstes Jahr mit dem Thema Betriebsübergabe beschäftigen will, dann ist das zu spät“, bringt Unternehmensberater Albert Huber ein plakatives Beispiel aus seinem Berateralltag. Sein Appell: „Beginnen Sie rechtzeitig mit der Planung ihrer Betriebsübergabe.“

Als Faustregel gelte folgender Zeithorizont: drei bis fünf Jahre für familienexterne Übergaben und fünf bis zehn Jahre für familieninterne Übergaben. Schließlich kommen bei der Übergabe in der Familie noch emotionale Aspekte



Tipps für die Übergabe

- ▶ Zeitpunkt der Übergabe rechtzeitig planen
- ▶ Pensionsansprüche abklären
- ▶ Überlegen, wer als Nachfolger in Frage kommt: Jemand aus der Familie? Mitarbeiter? Betriebsfremde?
- ▶ Art der Übergabe planen: Verkauf oder Schenkung?
- ▶ Bestehende Verträge prüfen: Welche müssen geändert oder gekündigt werden?
- ▶ Unternehmenswert ermitteln
- ▶ Kosten der Übergabe ermitteln
- ▶ Information von Mitarbeitern und Geschäftspartnern planen
- ▶ Verkaufs- oder Schenkungsmodalitäten klären
- ▶ An- und Abmeldungen machen (Gewerbeschein, Sozialversicherung, Finanzamt, Gebietskrankenkasse, Fahrzeuge etc.)

„Leitfaden Betriebsnachfolge“ zum Download unter wko.at/wien/nachfolgen oder telefonisch unter T 01 / 514 50 - 1043

Betriebsübergaben in Österreich

Die wichtigsten Zahlen im Überblick



Quelle: WK Wien, Mittelstandsbericht 2014 (bmfwf). Foto: buenodias.at/Tobias Ott

dies auch auf der eigens dafür geschaffenen Internet-Plattform „Nachfolgebörse“ tun (siehe Kontaktkasten). Sie bringt Übergeber und Übernehmer zusammen.

Bei der familienexternen Übergabe von Betrieben spielt der Zeitfaktor auch aus anderen Gründen einen besonders wichtigen Rolle: Es geht um das Geld, also den Verkaufspreis, der erzielt werden kann. Wer einen Verkauf in Betracht zieht, sollte das Unternehmen für einen Verkäufer attraktiv machen. Das Gegenteil sei aber oft der Fall, so Huber. Nämlich dann, wenn der Unternehmer eigentlich nicht mehr will und der Betrieb praktisch mit ihm in Pension geht.

„Es ist ganz wichtig, dass man rechtzeitig anfängt“, betont auch Unternehmensberaterin Ursula Horak. „Mit 50 sollte man sich als Unternehmer schon Gedanken über die Nachfolge gemacht haben. Wenn man nicht mehr mag, ist es eigentlich schon zu spät.“ Der Nachfolger könne auch ein Mitarbeiter sein, der schon weiß, wie das Geschäft geht. Aber auch der müsse zeitgerecht informiert, gefragt und an die neue Aufgabe herangeführt werden. Zudem stelle sich die Frage der Finanzierung. Insbesondere für einen externen

Verkauf müsse sich der Unternehmer drei zentrale Fragen stellen:

- ▶ Was kann das Unternehmen besonders gut?
- ▶ Was wurde in den vergangenen Jahren investiert?
- ▶ Wie hoch ist der Unternehmenswert?

Diese und weitere Informationen gehören für potenzielle Käufer in einer Verkaufsmappe aufbereitet. Wer unter Druck verkaufen muss, dem entsteht fast immer ein finanzieller Nachteil.

Der Wert des Unternehmens

Die Einschätzung des Unternehmenswerts ist eine komplexe Angelegenheit, bei der zahlreiche Faktoren eine Rolle spielen: bisheriger Umsatz, Anlage- und Umlaufvermögen, Konditionen der bestehenden Verträge, Standort, Image, Kundenstock, Marken- oder Patentrechte, Kosten-Ertrags-Situation und vor allem der künftig zu erzielende Gewinn. Für eine Einschätzung sollten daher Experten zu Rate gezogen werden. Die Übergabe-Experten stehen dafür auch im Rahmen einer geförderten Beratung über das WIFI Wien zur Verfügung. ■

BETRIEBSNACHFOLGE

- ▶ Von **Betriebsnachfolge** spricht man, wenn ein „lebendes“ Unternehmen den Eigentümer wechselt. Lebend bedeutet, dass geschäftliche Aktivitäten vorliegen. Die reine Anmietung eines nicht aktiven Betriebs ist daher keine Betriebsübernahme.
- ▶ Als **Unternehmen** versteht man die Gesamtheit von Einrichtungen, die für die Gewinnerzielung notwendig sind. Diese Werte sind materieller Art wie Maschinen, Inventar, Warenlager etc. und immaterieller Art wie Kundenstock und bestimmte Rechte, z.B. Mietrechte, Lizenzrechte, längerfristige Aufträge und Arbeitsverträge.
- ▶ Wer ein Unternehmen übernimmt, tritt als Erwerber in **alle Rechte und Pflichten** - auch haftungsrechtliche Konsequenzen - des Übergebers ein.

KONTAKT & INFO

**WK Wien - Gründerservice
Nachfolgebörse Wien**
T 01 / 514 50 - 1043
E nachfolgeboerse@wkw.at
W wko.at/wien/nachfolgen
W nachfolgeboerse-wien.at

Übergabe-Berater:
In der „Experts Group Übergabe-Consultants“ der Fachgruppe Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) Wien sind Unternehmensberater, die auf das Thema Betriebs-

übergabe spezialisiert sind (www.uebergabe.at). Sie halten im Herbst an folgenden Montagen kostenlose Sprechtag ab:

- ▶ 10. Oktober
- ▶ 14. November (Übergabe in der Familie)
- ▶ 12. Dezember

jeweils 16.30 bis 18.30 Uhr.
Ort: WK Wien, Spartenhaus, 4., Schwarzenbergplatz 14, Erdgeschoß, Zimmer 14
Anmeldung:
E ubit@wkw.at
T 01 / 514 50 - 3602