

Strategieentwicklung bis zur Betriebsübergabe

Fachvortrag in der Veranstaltungsreihe „Fit für die Betriebsnachfolge“ des Projektes Übergabelotse der Handwerkskammer Hamburg

Hamburg, den 25.09.2008



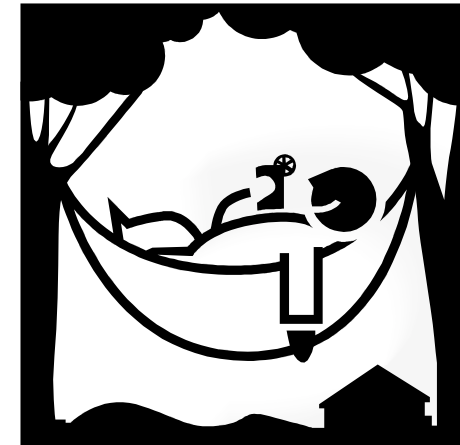
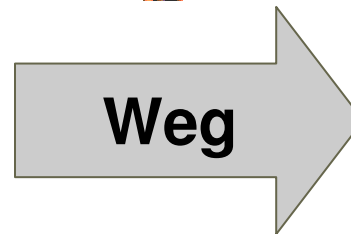
agenda

1. Zusammenfassung
2. Aktive Übergabe ist notwendig
3. Ausgangslage Betriebsübergabe klären
4. Strategien

Eine gut vorbereitete Betriebsübergabe sichert den Erfolg Ihres Unternehmens!

- Kunden und Mitarbeiter wissen, wie es weitergeht und werden gehalten.
- Ein schrittweises Zurückziehen nach eigenem Ermessen wird möglich.
- Die – im wahrsten Sinne des Wortes – wertvollen Kenntnisse des Inhabers bleiben erhalten.

2. Aktive Übergabe ist notwendig



oder, oder, oder ...

- Der Weg ist individuell pro Betrieb festzulegen.

- Abhängig von der persönlichen Ausgangslage
 - Eigene Motivation und Vorstellungen
 - Familienübergabe / Fremdübergabe
 - Das Engagement des Übergebers

- ➔ Ob und wie kommt der Betrieb ohne mich, den Inhaber, aus?

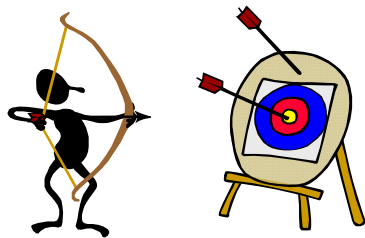
- ➔ Wie stelle ich mir persönlich meine Zukunft „danach“ vor?

■ Abhängig vom Betrieb

- Unternehmenswert
- Altlasten? (z.B. zu viel Gewinne entnommen, Investitionen verschoben)
- Know how der Angestellten
- Marktposition/Spezialisierung

■ Abhängig vom Gewerk

- Bedeutung Maschinenpark und Einrichtung
- Markt/Wettbewerb



Lohn für das eigene Lebenswerk durch
Übergabekonzept erzielen!!

3. Ausgangslage Betriebsübergabe klären

Gründe Betriebsübergabe?

- Geld/Altersvorsorge
- Gesundheit
- Ruhestand genießen
- Betrieb erhalten & weiterentwickeln
- Arbeit macht keinen „Spaß“ mehr

Was ist mir als Betriebsinhaber wichtig ?

- Schnelles Geld
- Fortführung im bisherigen Stil
- Fortführung und Weiterentwicklung
- Verkaufsform (Kauf, Miete, Schenkung oder Pacht)

agenda

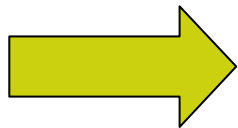
1. Zusammenfassung
2. Aktive Übergabe ist notwendig
3. Ausgangslage Betriebsübergabe klären
4. Strategien für eine erfolgreiche Übergabe
 1. Was ist mein Betrieb wert?
 2. Erfolgssicherung
 3. Ziele und Bedürfnisse eines potenziellen Nachfolgers
 4. Meine persönliche Strategie
 5. Arbeitsschritte

Geschichte von zwei Steinmetzen, die damit beschäftigt sind, quadratische Blöcke aus Granit zu meißeln. Ein Besucher fragte die beiden, was sie denn täten.

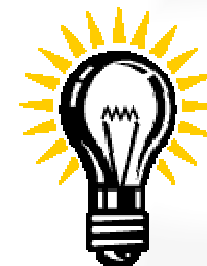
- Der erste Steinmetz brummte mit saurerer Miene: *‘Ich haue einen Block aus diesem verdammten Stein.’*



- Der zweite, der bei seiner Arbeit zufrieden aussah, antwortete mit Stolz: *‘Ich bin Teil eines Teams das eine Kathedrale baut.’*



Persönliche Einstellung ist entscheidend für den Erfolg!



4.1. Was ist mein Betrieb wert?

- Mir persönlich
- Dritten
 - den Angestellten
 - den Kunden
 - den Banken
 - der Konkurrenz
- der Familie
- Was ergibt die Betriebsbewertung?

4.2. Erfolgssicherung meines Betriebs

■ Rückschau

- Der Betrieb zu seinen besten Zeiten (die Höhepunkte)

■ Momentaufnahme: Wo steht der Betrieb heute?

- Hinreichende Sicherung als Einkunftsquelle?
 - tragbare Belastungen
 - Unternehmerlohn
 - Investitionsfähigkeit

■ Was ist in den nächsten Jahren noch möglich?

- Was macht mein Gewerk/Betrieb attraktiv?
- Zukunftssichernde Betriebsführung
 - Substanz erhalten
 - Produktpalette aktuell halten

4.3. Ziele und Bedürfnisse eines potenziellen Nachfolgers

- Hinreichende, gut aufbereitete Informationen
 - Unternehmensgröße (Umsatz, Anzahl Beschäftigte)
 - Gründe Betriebsübergabe
 - Alter des Betriebs
 - Spezialisierung, Besonderheiten?
- Stammkunden
- Motivierte Mitarbeiter
- Gute Ausstattung
- Betrieb ist wer im Stadtteil, seinem Fach ...
- Keine Altlasten und Risiken

4.4. Persönliche Strategie

- Sofort, langsam oder ganz raus?
- Plan B für danach vorhanden
 - Loslassen können
 - Lust auf die Zeit danach
- Wie soll der Nachfolger sein?
- Steuerliche und erbrechtliche Vorstellungen

4.5. Arbeitsschritte

- rechtzeitig beginnen
- Marktposition des eigenen Unternehmens kennen
- Strategische Ausrichtung kennen
 - Mit welchen **Kundengruppen** macht Ihr Betrieb den größten Gewinn? Mit welchen Mitteln wollen Sie erreichen, diese Gruppe verstärkt zu erschließen?
 - Welche Stärken bringen welche **Mitarbeiter** mit? Wie helfen Sie über Fortbildungen den Stand noch weiter zu verbessern?
 - Was zeichnet gute **Lieferanten** aus?

- Unternehmensbewertung
 - Betriebswirtschaftlich
 - Persönliche Einschätzung
- Steuerliche und erbrechtliche Fragen vorab klären
- Unternehmensdarstellung nach außen
 - Aktuelle Unterlagen zusammenstellen
- Käufer finden bzw. Konzept Familienübergabe
- Bindung von Kunden und Angestellten sicherstellen

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

Heike Fleischer
contoprima
Neuer Wall 69
20354 Hamburg

Tel. 040 / 24 48 61 13

heiflei@contoprima.de
www.contoprima.de

