

„Wer übernimmt meinen Betrieb?“

12.10.2010, 10:57 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Knut Wehrmann*

Knut Wehrmann
Coach · Trainer · Unternehmensberater
Berater/Dozent – Offensive Mittelstand



70.000 Unternehmen bundesweit suchen Nachfolger

Kommt man in ein bestimmtes Alter, stellt sich als Unternehmer immer öfter die Frage: Was wird aus meinem Betrieb, wie lange soll ich noch arbeiten? Dazu gesellen sich weitere Fragen: Werde ich vom Verkaufserlös im Alter leben können? Wie gehen die neuen Inhaber mit „meiner Firma“ um – sind sie überhaupt die richtigen? Und schließlich: Was wird aus meinem guten (Firmen-) Namen?

Knut Wehrmann, Inhaber der gleichnamigen Beratungs- und Coachingfirma aus Bad Nauheim kennt diese und ähnliche Befürchtungen, mit denen sich die Firmeninhaber „50+“ beschäftigen und macht Mut: „Der Betriebsinhaber, der sein Unternehmen veräußern will, braucht eine Person seines Vertrauens, die sich in solchen Dingen auskennt und die Situation objektiv bewertet. Wird ein Unternehmensverkauf gut und rechtzeitig vorbereitet, muss man sich keine Sorgen machen!“

Immerhin bis zu 70.000 kleine und mittlere Unternehmen suchen alljährlich einen Nachfolger, so belegen es Statistiken. Ein großer Teil davon dürften inhabergeführte Unternehmen wie z.B. Handwerksbetriebe, Einzel-/ Großhandelsbetriebe, Autohäuser, kleinere Produktionsstätten etc. sein. Nach Recherchen der ABOS-CONWORKS AG, Berlin, ist bei mehr als der Hälfte dieser Betriebe die Nachfolgefrage nicht geklärt. Im Jahr 2005 mussten gar 5.900 Unternehmen mit 33.500 Beschäftigten mangels Nachfolger stillgelegt werden. Ein solches Ende eines „Lebenswerkes“ ist mitunter tragisch. „Doch dies muss nicht sein“, beteuert Knut Wehrmann, „wenn rechtzeitig – bis zu 5 Jahre vor der geplanten Übergabe – damit begonnen wird, die Weichen zu stellen“.

Der Bad Nauheim Unternehmensberater erläutert die Vorgehensweise: „Zunächst wird das Ziel mit dem Unternehmer definiert: Zeitpunkt und Umfang der Betriebsübergabe werden festgelegt und ein Erlösziel wird ermittelt.“ Alle drei Punkte, so ist der erfahrene Coach überzeugt, „können nur im Rahmen einer vertrauensvolle Zusammenarbeit ermittelt werden“. Um den Ist-Zustand der Firma zu ermitteln, kommt eine EDV-gestützte Unternehmensdiagnose zur Aufspürung von Verbesserungspotenzialen zum Zug. Dazu gehört auch eine computergestützte Stärken/Schwächen-Analyse des Betriebes, worauf dann ein Maßnahmenkatalog anschließt. „Das Unternehmen wird analysiert und anschließend in allen Bereichen optimiert“, so Knut Wehrmann.

Ist das Unternehmen dann für den Verkauf vorbereitet, beginnt die Akquisephase: „Nach der Erstellung eines professionellen Exposés wird das Unternehmen potentiellen Käufern vorgestellt“. Dazu gehören auch Multiplikatoren wie Steuerberater, Anwälte und Banken sowie eine eigene Datenbank.

Doch der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann und Betriebswirt warnt auch: „Berater ist nicht gleich Berater. Der Übergeber eines Unternehmens sollte bei seiner Suche nach einem geeigneten Coach sorgfältig vorgehen“. Kompetenz, Erfahrung und Einfühlungsvermögen, aber auch persönliche Unabhängigkeit seien unabdingbar. Denn, um den eigentlichen Übergabeprozess erfolgreich zu gestalten, „bedarf es eines vielschichtigen Konzepts: Es müssen steuerliche und rechtliche Aspekte berücksichtigt werden, aber auch organisatorische und finanzielle Aspekte sowie persönliche Gesichtspunkte“.

Portrait

Knut Wehrmann gehört dem Unternehmerverein der ABOS-CONWORKS AG mit Sitz in Berlin an. Dieses Unternehmen verfügt über ein bundesweit agierendes Netzwerk von mittlerweile rund 100 Coaches und Beratern. Ausgestattet mit praxiserprobten Instrumenten (Checklisten, Software etc.) und besten Kontakten gelingt es damit seit über sieben Jahren erfolgreich, Firmen zur Zufriedenheit des Übergebers und des Übernehmers zu einem „angemessenen Preis“ zu veräußern.

News-ID: 474895 • Views: 1431 (Stand: 29.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/474895/Wer-uebernimmt-meinen-Betrieb.html>