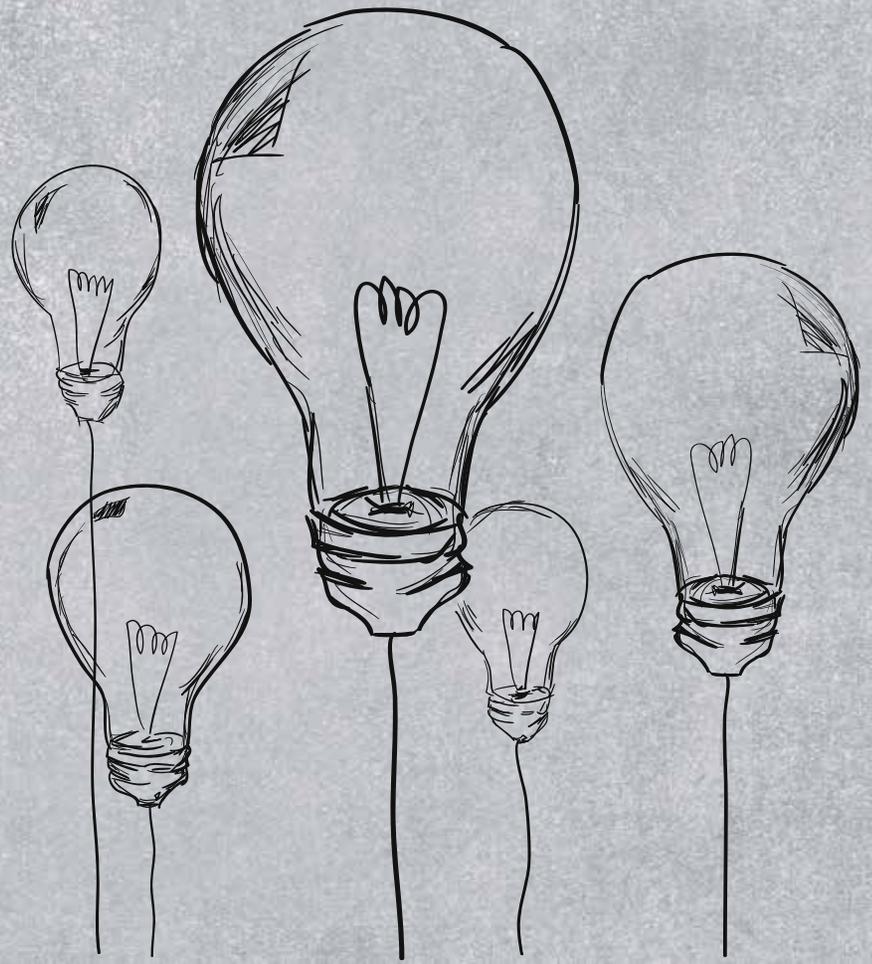


BETRIEBSNACHFOLGE

- DER PRAXISLEITFADEN -



IMPRESSUM

Verfasser: Katja Pipal KG

Katja Pipal

Design: DEVCONNECT e.U.



DEVCONNECT

Medieninhaber: Junge Wirtschaft Burgenland

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache gestattet. Jede Verwertung außerhalb des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Es ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet, Abbildungen dieses Buches zu scannen, in PCs bzw. auf CDs zu speichern oder in PCs/Computern zu verändern oder einzeln oder zusammen mit anderen Bildvorlagen zu manipulieren.

Herausgeber: Junge Wirtschaft Burgenland, Robert Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt

Im Interesse der besseren Lesbarkeit wurde auf die Schreibweise der weiblichen Form verzichtet. Wir legen jedoch Wert auf die Feststellung, dass die Broschüre weiblichen und männlichen Benutzern gleichermaßen gerecht wird.

Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen und die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung der Autoren oder der Medieninhaber ist ausgeschlossen.

Alle Rechte vorbehalten!

1. Auflage, Eisenstadt 2022

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
Einleitung.....	5
In 10 Schritten zu deinem eigenen Betrieb.....	9
1. Bin ich ein Unternehmertyp?.....	9
2. Wie finde ich ein geeignetes Unternehmen, das ich übernehmen kann?.....	11
3. Den Eigentümer kennenlernen und hinter die Kulissen blicken.....	12
4. Rechtliche Fragen klären.....	13
5. Businessplan	14
6. Vorvertrag, Vertragsverhandlung & Kaufvertrag	16
7. Unternehmensbewertung und Kaufpreis	17
8. Finanzierung.....	18
9. Emotionale Komponente der Betriebsübernahme	19
10. Die Nachfolge umsetzen	20
Best Practice	21
Timeline für den Betriebsnachfolger	27
Übernahmestories aus dem Burgenland	29
Gstettner Mens Fashion, Neusiedl am See	31
Gasthaus zur Dankbarkeit, Podersdorf	33
Glas Hautzinger, Mönchhof	35
Friseur Pucher 3.0, Mattersburg / Eisenstadt.....	37
Metallbau Rottensteiner, Forchtenstein	39
Brauerei Kobersdorf OG, Kobersdorf.....	41
Schönheitsatelier Bianca	43
Eva Maria Dittler, Tankstelle Pinkafeld.....	45
Taxi Sodl, Bad Tatzmannsdorf.....	47
Steinmetz Fikisz, Burgauberg-Neudauberg.....	49
Gasthof Lang, Rauchwart	51
Tischlerei Schweitzer, Strem	53
Baubedarf Niederer, Jennersdorf	55
TIMM PT GmbH, Jennersdorf.....	57
Schloffer GmbH, Oberwart/Großpetersdorf	59
Friedrich Moden, Pinkafeld	61
Beratungsstellen und Förderungen	63
Quellenverzeichnis	66

VORWORT

Liebe Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer und alle, die es noch werden wollen!

Ich freue mich, euch die erste Auflage BETRIEBSNACHFOLGE - DER PRAXISLEITFADEN - vorstellen zu dürfen.

Eine Studie des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich aus dem Jahr 2021 hat gezeigt, dass in Österreich zwischen 2020 und 2029 bis zu 51.500 Unternehmen zur Übergabe bereitstehen werden. Aus diesem Grund sollten nicht nur die Neugründer, sondern auch die Betriebsnachfolger mehr in den Fokus gerückt werden. Mein Team und ich haben dieses Thema zum Jahresschwerpunkt 2022 erhoben und ein Handbuch mit 10 Schritten zum eigenen Unternehmen zusammengestellt. Außerdem geben euch 16 burgenländische Unternehmen Einblick in ihre persönliche Geschichte der Betriebsübernahme, erzählen von ihren Erfolgsfaktoren und geben Tipps, welche Fehler man im Übernahmeprozess vermeiden sollte.

Ich wünsche euch viel Erfolg auf eurem unternehmerischen Weg!



© Alexander Paul Steiner

Bea Ulreich, MA
Landesvorsitzende
Junge Wirtschaft Burgenland

Sehr geehrte Damen und Herren!

Ein Unternehmen zu übernehmen benötigt Weitblick, Mut und Durchhaltevermögen. Doch auf einem soliden Fundament aufzubauen, ermöglicht es gleich zu Beginn viel schneller und leichter in die Gänge zu kommen. Ein vorhandener Kundenstock, ein eingespieltes Mitarbeiterteam, ein bestehendes Gebäude – all diese Komponenten können einem das Unternehmertum erleichtern. Schließlich gibt es 200 Betriebsübernahmen pro Jahr im Burgenland, sei es familienintern oder extern durch einen Mitarbeiter oder durch einen Verkauf an den Mitbewerb. Ich lade Sie ein, die Broschüre der Jungen Wirtschaft Burgenland zu lesen und vielleicht entwickelt sich daraus ein Anreiz für eine Unternehmensübernahme / -übergabe. Der Praxisleitfaden hilft Ihnen sicher dabei.

Ich wünsche Ihnen für Ihre bereits bestehende oder zukünftige unternehmerische Tätigkeit alles Gute und viel Erfolg!



© WKO / Mádli

Ing. Peter Nemeth
Honorarkonsul Präsident
Wirtschaftskammer Burgenland

EINLEITUNG

Bevor du den Schritt in die Selbständigkeit machst, nimm dir ausreichend Zeit zur Vorbereitung deiner Pläne. Ganz egal, ob du ein neues Unternehmen gründen oder ein bereits bestehendes Unternehmen übernehmen willst.

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens, im Vergleich zur Neugründung, könnte für dich einige Vorteile haben. Du übernimmst einen laufenden Betrieb, musst dich nicht um den Aufbau des Unternehmens, die Marketing-Strategie oder die Geschäftsausstattung kümmern. Du greifst auf einen bestehenden Kundenstamm zurück und hast vielleicht schon ein kompetentes Mitarbeiter-Team. Das Risiko wird dadurch deutlich begrenzt. Prognosen zeigen, dass in Österreich zwischen 2020 und 2029 bis zu **51.500 Unternehmen** zur Übergabe bereitstehen werden.

In den vergangenen Jahren ist die Zahl der jährlichen Unternehmensübernahmen gestiegen (siehe Abbildung 1). In der Fachgruppe „Gastronomie“ (Sparte Tourismus und Freizeitwirtschaft) fanden im Fachgruppen-Vergleich die meisten Übernahmen statt. Im Jahr 2018 waren es fast ein Viertel aller Übernahmen.

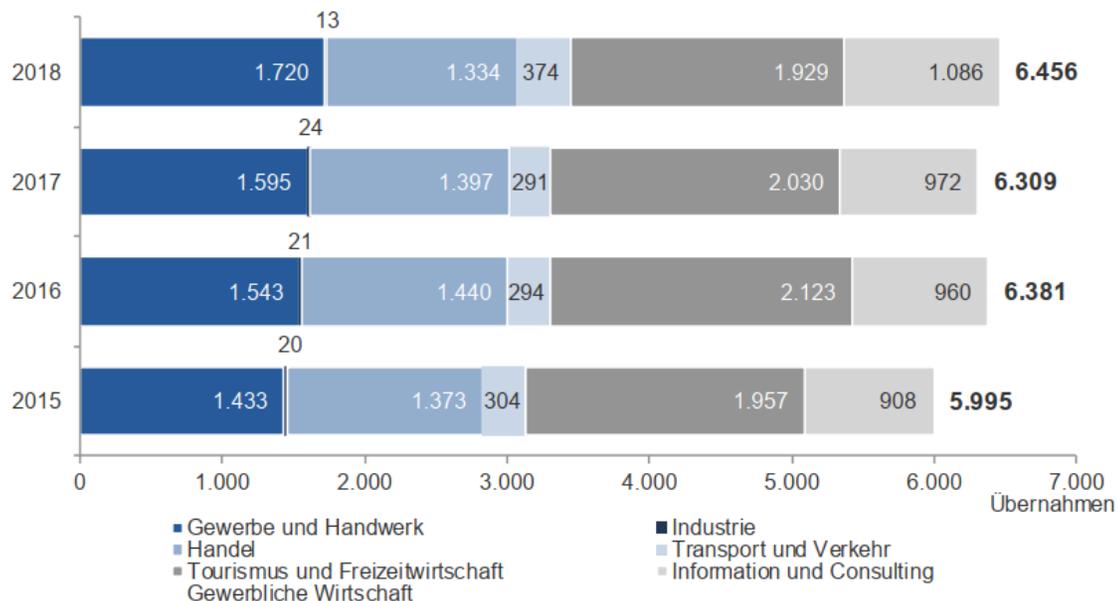


Abbildung 1: Anzahl der Unternehmensübernahmen in der gewerblichen Wirtschaft nach Sparten, 2015 - 2018
Quelle: KMU Forschung Austria, „Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich – Endbericht“, August 2021

Familieninterne Übernahme vs. externe Übernahme

Bei der Betriebsübernahme unterscheidet man grundlegend zwischen zwei Arten der Übernahme: Die familieninterne Übergabe und die Übergabe an externe Personen. Das heißt, entweder wird das Unternehmen an ein Familienmitglied übergeben (z.B. an die eigenen Kinder, den Ehepartner oder an Geschwister), oder das Unternehmen wird an externe Personen wie z.B. Mitarbeiter, andere Bekannte oder fremde Personen übergeben.

Im Jahr 1996 wurden noch 75% der Unternehmen innerhalb der Familie übergeben. 2019 waren es nur mehr 55%, das heißt, 45% der Unternehmen wurden an Personen außerhalb der Familie übergeben. Die Trendforschung zeigt, dass diese Zahl der externen Übergaben bis 2030 auf 58% ansteigen wird.

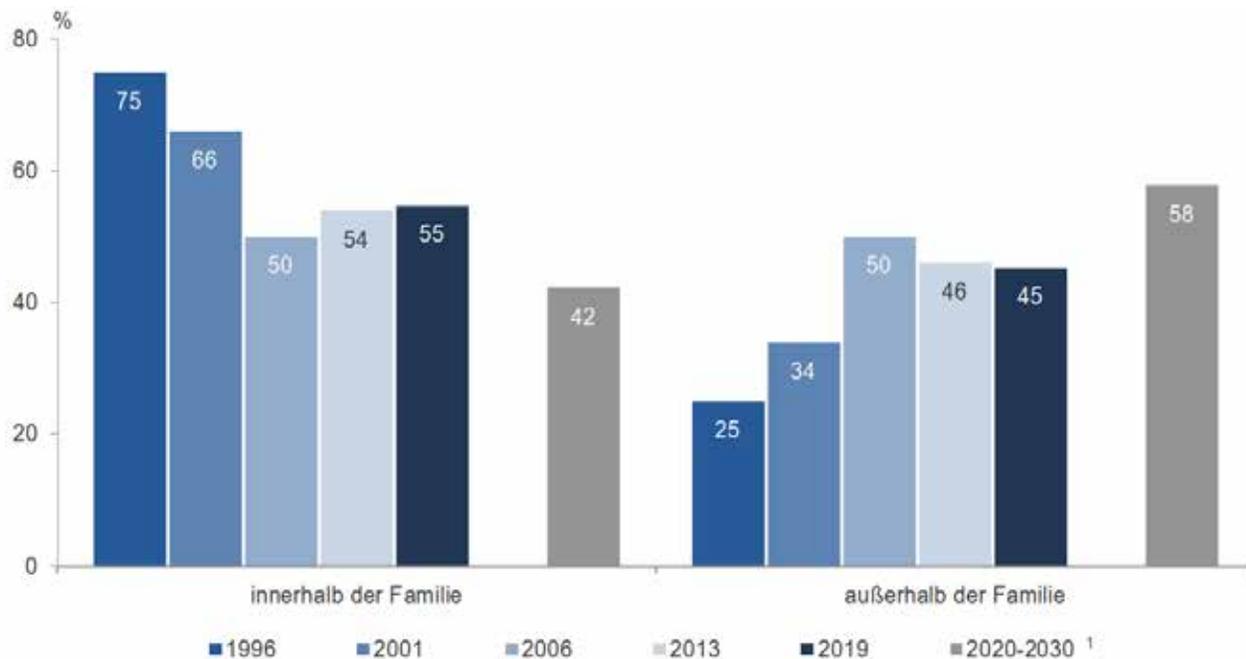


Abbildung 2: Unternehmensnachfolgen innerhalb und außerhalb der Familie seit 1996, Anteile der Übergeber/innen und Nachfolger/innen in %
Quelle: KMU Forschung Austria, „Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich – Endbericht“, August 2021

Gründe für die Betriebsübergabe

Der Hauptgrund für die Übergabe eines Unternehmens war im Jahr 2019 nach wie vor das Erreichen des pensionsfähigen Alters (68% der Übergaben). Die übrigen 32% der Übergaben fanden unter anderem aus gesundheitlichen Gründen statt, oder z.B. weil die Unternehmer anderen selbstständigen oder unselbstständigen Tätigkeiten nachgehen wollten.

Finanzielle Abwicklung

Im Jahr 2019 fanden 45% der Betriebsübergaben unentgeltlich und 55% entgeltlich statt. Bei familieninternen Übergaben dominieren die unentgeltlichen Übergaben, während bei externen Betriebsübergaben entgeltliche Varianten im Vordergrund stehen.

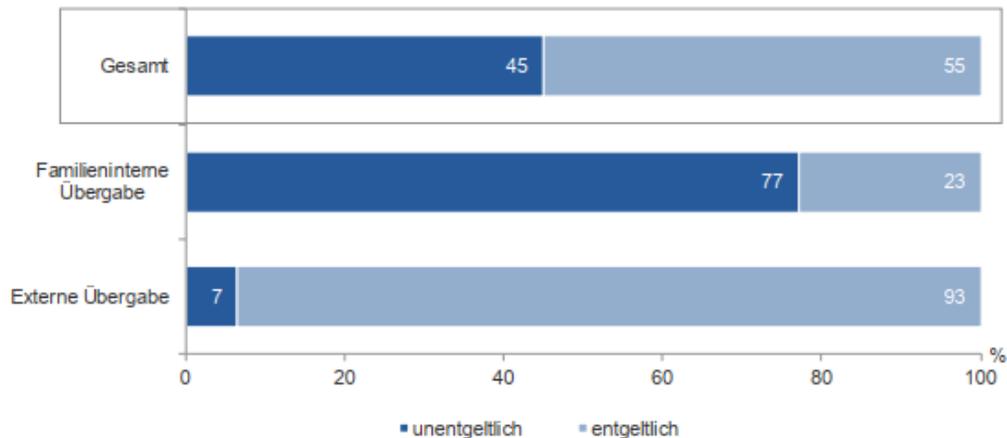


Abbildung 3: Entgeltliche und unentgeltliche Übergabe für familieninterne und externe Übergaben, Anteile der Übergeber/innen und Nachfolger/innen in %
Quelle: KMU Forschung Austria, „Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich – Endbericht“, August 2021

Kann`s losgehen?

Hast du dich dazu entschlossen, einen laufenden Betrieb zu übernehmen? Dann kann dich diese Broschüre Schritt für Schritt bei der Umsetzung deiner Ziele begleiten. Neben den 10 Schritten, die du bis zur erfolgreichen Betriebsübernahme machst, findest du zahlreiche Tipps aus der Praxis.

Unternehmerinnen und Unternehmer erzählen dir von ihren wirtschaftlichen und persönlichen Erfahrungen und geben dir wertvolle Einblicke, wie man den Prozess der Übernahme besser gestalten kann und welche Fehler man unbedingt vermeiden sollte. Außerdem findest du am Ende der Broschüre eine Sammlung von Organisationen, Institutionen, Förderstellen und sonstige Informationen, die dir auf deinem Weg behilflich sein können.

*Wir wünschen dir eine
erfolgreiche Betriebsübernahme!*

IN 10 SCHRITTEN ZU DEINEM EIGENEN BETRIEB

1. Bin ich ein Unternehmertyp?

Wage ich den Schritt in die Selbstständigkeit? Denn meist gibt man einen gut bezahlten, sicheren Arbeitsplatz auf und trägt ab nun das Risiko einer vorerst ungewissen Zukunft. Selbstständig sein hat aber auch viele Vorteile und positive Seiten. Man arbeitet selbstbestimmt, hat Entscheidungs- und Handlungsfreiheit und kann eigenständig und unabhängig seine Ideen verwirklichen.

<i>PRO</i>	<i>KONTRA</i>
Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	Aufgabe eines sicheren, oft gut bezahlten Jobs
Verwirklichung der eigenen Ideen	Risiko der ungewissen Zukunft
Eigene Fähigkeiten erkennen und einsetzen	Risiko, investiertes Kapital zu verlieren
Höheres gesellschaftliches Ansehen	Hohe Verantwortung
Selbstbestimmtes, unabhängiges Arbeiten	Hohe Arbeitsbelastung, insbesondere in den ersten Jahren

Überlege dir, ob...

... du alle fachlichen, beruflichen und persönlichen Voraussetzungen mitbringst

- 💡 In welchen Bereichen besitzt du Fachwissen?
- 💡 Ist eine Gewerbeberechtigung notwendig (Befähigungsnachweis)?
- 💡 Bringst du die nötigen unternehmerischen Eigenschaften und Qualifikationen mit?
- 💡 Welche Themenbereiche musst du an Experten auslagern (z.B. Steuerberater, Unternehmensberater)?

... du deine Themenbereiche an Experten auslagern musst (z.B. Steuerberater, Unternehmensberater)

... deine Familie dich bei deiner Entscheidung unterstützt

... du bereit bist, zumindest in den ersten Jahren überdurchschnittlich viel zu arbeiten

Unter www.gruenderservice.at findest du den **Unternehmertest** der WKO, dessen Ergebnisse dir bei der Beantwortung der Fragen helfen können.

Nutze Weiterbildungsprogramme, die speziell für Betriebsnachfolger angeboten werden.
Das aktuelle **Kursprogramm des WIFI** findest du unter www.bgld.wifi.at.

JW TIPP

2. Wie finde ich ein geeignetes Unternehmen, das ich übernehmen kann?

Familieninterne Nachfolge

Möchtest du das Unternehmen deiner Eltern oder deines Chefs übernehmen? Oder hast du auf anderem Wege ein Unternehmen in Aussicht? Dann wird dich dieses Kapitel nicht länger beschäftigen – lies einfach gleich im nächsten Kapitel weiter.

Externe Nachfolge

Viele Unternehmer, die Nachfolger suchen, schalten Inserate auf Österreichs größter Nachfolgebörse der WKO unter www.nachfolgeboerse.at ! Dort werden die Betriebe vorgestellt und du kannst nach Kriterien wie z.B. nach Standort, Branche oder Betriebsgröße suchen. Auch als potentieller Nachfolger kannst du ein kostenloses Inserat schalten und dich bzw. deine Qualifikationen präsentieren. Wenn du dein Inserat anonym gestaltest, wird der Kontakt über die Nachfolgebörse hergestellt. Eine Registrierung ist nur nötig, wenn du eine Anzeige schalten willst. Die einfache Suche ist auch ohne Registrierung möglich.

Manche Unternehmensberater haben sich auf „Betriebsnachfolgen“ spezialisiert und treten als „Betriebsmakler“ auf.

Die UBIT bietet:



Oftmals werden auch **Anzeigen in Branchenzeitschriften** geschaltet. Recherchiere am besten online in Fachzeitschriften oder regionalen Zeitungen.

3. Den Eigentümer kennenlernen und hinter die Kulissen blicken

Familieninterne Nachfolge

Wenn du eine familieninterne Nachfolge planst, kennst du das Unternehmen wahrscheinlich schon gut und hast vielleicht bereits im Familienbetrieb mitgearbeitet. Dennoch ist die Übergabe des Betriebes ein ganz entscheidender Moment, der sehr genau geplant werden muss und nicht „einfach so passiert“.

Sowohl die ältere als auch die jüngere Generation muss die Karten auf den Tisch legen und offen über die eigenen Erwartungen und Vorstellungen sprechen. Eine langfristige Vorbereitung, offene Kommunikation innerhalb der Familie, eindeutige Regelungen über das mögliche weitere Mitwirken der älteren Generation und die physische Übergabe des Stuers an die jüngere Generation sind die Erfolgsfaktoren.

Gerade in den letzten Jahren sind im Buchhandel einige *branchen-spezifische Ratgeber* für familieninterne Übergaben erschienen.

JW TIPP

Externe Nachfolge

Wenn du ein geeignetes Unternehmen zur Übernahme gefunden hast, vereinbare mit dem Eigentümer eine Probezeit im Unternehmen! Nur so lernst du den Eigentümer, die Unternehmenskultur, die Mitarbeiter bzw. das Unternehmen wirklich kennen. Bevor du deine Entscheidung triffst, überprüfe, ob das Unternehmen wirklich zu dir passt und ob deine Pläne und Ziele damit umsetzbar sind.

So kannst du auch besser einschätzen, welcher Kaufpreis für das Unternehmen gerechtfertigt ist.

4. Rechtliche Fragen klären

Übergeber und Übernehmer haben im Vorfeld unterschiedliche rechtliche Fragen zu klären. Während der Übergeber sich auch mit dem Erbrecht oder zum Beispiel dem Schenkungsrecht in Verbindung mit dem Steuerrecht auseinandersetzen muss, stehen für den Übernehmer andere Themen im Vordergrund.

Gewerberecht: Bringst du als Übernehmer die passenden gewerberechtlichen Voraussetzungen mit? Musst du einen Befähigungsnachweis erbringen? Die Wirtschaftskammer hilft dir bei der Abklärung gewerberechtlicher Bestimmungen!

Gesellschaftsrecht: Willst du die bestehende Rechtsform übernehmen oder macht eine andere Rechtsform für dich mehr Sinn? (Einzelunternehmer, OG, GesbR, KG, GmbH & Co KG, GmbH, AG)

Betriebsanlagenrecht: Sind die bestehenden Genehmigungen noch aktuell oder müssen diese erneuert werden? Wichtig ist, allfälligen Änderungsbedarf rechtzeitig zu erkennen und einzuplanen.

Mietrecht: Kannst du in bestehende Mietverträge eintreten und hat der Vermieter die Möglichkeit, wesentliche Vereinbarungen einseitig abzuändern bzw. die Miete zu erhöhen? Wie würde sich eine Änderung der Rechtsform auf den Mietvertrag auswirken?

Steuerrecht: In welcher Form erfolgt die Betriebsübertragung? Wird das Unternehmen verkauft oder verschenkt, verpachtet? Je nachdem ergeben sich unterschiedliche steuerliche Konsequenzen. Bei entgeltlichen Betriebsübertragungen ist es jedenfalls wichtig, rechtzeitig Kontakt mit dem Finanzamt aufzunehmen und sich frühzeitig steuerlich beraten zu lassen.

Sozialversicherung: Die Pflichtversicherung (Kranken-, Pensions-, Unfallversicherung) für dich als Unternehmer beginnt grundsätzlich mit dem Tag der Erlangung der Gewerbeberechtigung. Detaillierte Informationen über Mindestbeiträge und Erleichterungen für Jungunternehmer findest du im „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer“ unter www.gruenderservice.at/publikationen.

Haftung: Mit der Übernahme eines Unternehmens gehen verschiedene Haftungen auf dich über. Kläre frühzeitig, welche dich davon im Detail betreffen. Insbesondere Haftungen für Verbindlichkeiten, Sozialversicherungsbeiträge, aber auch Haftungen für Abfertigungsansprüche können einen entscheidenden Einfluss auf den Kaufpreis eines Unternehmens haben. Außerdem treffen dich vielleicht Informationspflichten oder die Eintrittsautomatik, wenn es im Unternehmen bestehende Arbeitsverhältnisse gibt.

5. Businessplan

Bei der Gründung oder Übernahme eines Unternehmens ist es üblich, dass ein Businessplan erstellt wird. Dieser ist ein schriftliches Unternehmenskonzept, das die finanzwirtschaftliche Sicht, aber auch die gesamte Geschäftsstrategie darstellt.

Besonders bei familieninternen Nachfolgen wird oft darauf vergessen, weil man die Anforderung, einen Businessplan zu erstellen, auf den ersten Blick vielleicht nicht sieht. Der Nachfolger kennt den Betrieb und es scheint ohnehin alles klar zu sein. Dabei kann ein Businessplan für beide Generationen Planungssicherheit und Orientierung geben.

Wenn die Betriebsübernahme auf fremde Finanzierung angewiesen ist oder wenn du Förderungen beantragen willst, benötigen die Kapitalgeber fast immer einen Businessplan. Je nachdem wem du dein Konzept vorlegst, kannst du dich im Vorhinein schon darüber informieren, ob eine bestimmte Struktur des Businessplanes erwünscht ist (z.B. Formvorgaben des AWS oder von diversen Banken).

Die Erstellung eines Businessplanes ist aufwändig, aber sie hat mehrere Vorteile:

- 💡 Das Verfassen deines Konzeptes zwingt dich, deine Überlegungen und Vorstellung auf den Punkt zu bringen.
- 💡 Du hast mit dem fertigen Businessplan eine Leitlinie, an der du dich immer wieder orientieren und deine Ziele überprüfen kannst.
- 💡 Ein klares Konzept stärkt deine Position, sowohl beim Betriebsübergeber als auch bei Mitarbeitern oder Lieferanten.
- 💡 Für Förderstellen und fremde Finanzierungsstellen ist ein guter Businessplan die Grundvoraussetzung!

ÜBLICHE INHALTE EINES BUSINESSPLANES IM ÜBERBLICK

SUMMARY

„Zusammenfassung des Geschäftsmodells auf einer Seite“

ZIELE / STRATEGIE

Was ist dein Angebot?
Warum begeistert dein Angebot
deine Kunden?
Was ist dein USP?

PRODUKT / DIENSTLEISTUNG

Beschreibung deiner Produkte
oder Dienstleistungen

MARKT

Was ist dein Markt?
Wie groß ist dein Markt?
Wer sind deine Zielgruppen?

WETTBEWERB

Wer sind deine Mitbewerber?
Wo liegen deine / ihre Stärken?

UNTERNEHMENSSTRUKTUR

Wie sieht die Struktur aus?
Rechtsform / Gesellschafter / ...
Wie sieht die Personalstruktur aus?

RECHTSFORM & VORSCHRIFTEN

Welche Rechtsform hat dein Unternehmen?
Welche Vorschriften musst du beachten?

FINANZIERUNG

geplante Umsätze / Kosten
Kapitalbedarf
Rentabilität / Liquidität

ZEITPLAN / MEILENSTEINE

Welche Schritte sind bis
wann geplant?

6. Vorvertrag, Vertragsverhandlung & Kaufvertrag

Bei externen Betriebsübergaben wird in der Praxis im Vorfeld häufig ein „**Letter of Intent**“, also eine Absichtserklärung verfasst. Darin werden die wesentlichen Bedingungen des Verkaufs festgehalten, wodurch unter anderem eine hohe Verbindlichkeit zwischen den beiden Vertragspartnern geschaffen wird. Meist wird bereits hier ein Anwalt hinzugezogen, da der „LoI“ sowohl rechtlich bindende, als auch unverbindliche Bestandteile enthalten kann. Meist beinhaltet der LoI Options- und Beteiligungsregelungen, eine mögliche weitere fachliche Begleitung des Verkäufers, wesentliche Garantien, oder aber auch Exit-Regelungen für den Übergeber/Verkäufer (z.B. weitere Beteiligung des Verkäufers am Unternehmen), Vertraulichkeitserklärungen, oder einen konkreten Zeitplan, bis wann der Kaufvertrag abgeschlossen sein soll.

Meist wird anschließend die sogenannte „**Due Diligence**“ (=Käuferprüfung) durchgeführt.

Ist die Käuferprüfung abgeschlossen und liegt die Finanzierungsbestätigung vor, fehlt nun noch die **Erstellung des Kaufvertrages**. Es wird empfohlen, den Kaufvertrag immer durch einen auf diesem Gebiet erfahrenen Rechtsanwalt erstellen zu lassen.

Die Mitarbeiter des Unternehmens werden insbesondere bei der externen Übernahme meist erst über den Verkauf des Unternehmens informiert, nachdem der Vertrag rechtsgültig abgeschlossen wurde. Bis zu diesem Zeitpunkt besteht immer noch das Risiko, dass der Verkauf nicht zustande kommt.

“ *In der Praxis werden die Vertragsentwürfe oft vom Verkäufer, aber hin und wieder auch vom Käufer erstellt. Wenn du als Käufer für den Vertragsentwurf verantwortlich bist, achte darauf, dass die Inhalte des Vorvertrages eingehalten werden und das Risiko für beide Seiten ausgewogen ist. Wenn du dich selbst bevorzugst, könnte dies das aufgebaute Vertrauen zum Übergeber/Verkäufer beschädigen.* ”

Zu den wichtigsten Inhalten eines Kaufvertrages findest du diverse *Muster* auf der *WKO Seite im Internet*.

JW TIPP

7. Unternehmensbewertung und Kaufpreis

Es gibt keine fixen Regeln, wie ein Unternehmen bewertet werden muss. Jedoch gibt es verschiedene Verfahren, die einen möglichst objektiven Unternehmenswert ermitteln sollen.

” *In der Praxis versuchen die Übergeber einen möglichst hohen Kaufwert zu erzielen, während die Nachfolger versuchen einen möglichst niedrigen zu erzielen. Schlussendlich entscheidet aber der Markt über den Kaufpreis.* ”

Es ist immer zu empfehlen, einen Unternehmensberater oder Steuerberater mit der Unternehmensbewertung zu beauftragen. Auch wenn der Übergeber bereits eine Unternehmensbewertung durchführen ließ, steht es dir natürlich frei, eigene Experten zu Rate zu ziehen. Schlussendlich ist der Kaufpreis aber das Verhandlungsergebnis aus der Ausstiegsbereitschaft des Verkäufers und der Risikobereitschaft des Käufers. Dominieren bei der Verhandlung die Ergebnisse der Firmenbewertung und die Ratschläge der Berater, besteht jedoch das Risiko, dass der Verhandlungsprozess zu technokratisch wird und zu keinem Ergebnis führt. Der tatsächliche Kaufpreis ist stets ein Mittelweg für beide Parteien.

Die folgenden Kriterien werden meist in die Unternehmensbewertung miteinbezogen und sollen dir einen groben Überblick geben:



Manche Wirtschaftskammern fördern die Erstellung einer Unternehmensbewertung durch die Übernahme von Beratungskosten. Frag am besten bei deiner **WKO Regionalstelle** nach den aktuellen Förderungen.

8. Finanzierung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um den Kaufpreis eines Unternehmens finanzieren zu können. Es empfiehlt sich in jedem Fall, frühzeitig einen Spezialisten einzuschalten, der dich dahingehend berät.

” *Insbesondere für Förderungen gilt – je früher, desto besser! Förderungen müssen meist beantragt werden, bevor die Investitionen getätigt werden.* ”

Oft werden Unternehmenserwerbe mit Eigenmitteln finanziert. Eigenmittel sind einerseits eigenes Kapital (Bargeld), andererseits aber auch Sicherheiten für die Finanzierung durch Banken. Wenn du den Betrieb „bar kaufen“ willst, gibt es unterschiedliche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. Ein Eigenmittelanteil von einem Drittel bis zur Hälfte des Kaufpreises solltest du aber in jedem Fall selbstständig aufbringen können, andernfalls wird es schwierig, eine Finanzierungszusage einer Bank zu erhalten.

Neben dem Barkauf gibt es noch viele andere Möglichkeiten, wie zum Beispiel die Vereinbarungen einer Leib-/Versorgungsrente, bei der du dem Übergeber bis zu seinem Tod monatlich gleichbleibende Beträge bezahlst. Eine weitere Möglichkeit ist, eine Teilzahlung des Kaufpreises mit wertgesicherten Restkaufpreiskonten zu vereinbaren. Du könntest den Übergeber auch weiterhin als Dienstnehmer anstellen oder einen Berater-Vertrag abschließen, oder der Übergeber könnte zukünftig als stiller Gesellschafter agieren („Rückbeteiligung“).

Du siehst, es gibt viele Varianten, unter denen es gilt, die geeignetste für euch beide herauszufiltern.

Das **Gründerservice der WKO** berät dich gerne über mögliche Förderungen! Vereinbare frühzeitig einen Termin!

JW TIPP

Wenn eine Finanzierung/Förderung bzw. eine Besicherung durch das AWS (Austria Wirtschaftsservice) erreicht werden soll, erkundige dich rechtzeitig über die Formvorgaben des benötigten Businessplanes!

9. Emotionale Komponente der Betriebsübernahme

Sowohl bei der familieninternen als auch bei der externen Übernahme hat die Planung der physischen Übernahme der Geschäfte eine ganz wesentliche und entscheidende Bedeutung. Es muss für beide Parteien unmissverständlich geregelt sein, wie der Einfluss des Inhabers auf die zukünftige Geschäftsführung aussehen soll. Ebenso muss eindeutig geregelt sein, ab wann der Übernehmer alleine Entscheidungen treffen kann bzw. wie die Entscheidungsfindung zukünftig aussehen soll, für den Fall, dass der Übergeber weiterhin mitentscheiden kann. Als Übernehmer darf man nie vergessen, dass der Übergeber meist „sein Lebenswerk“ übergibt und dieser Schritt mit vielen Emotionen verbunden sein kann. Meist ist es nicht einfach für den Übergeber „loszulassen“.

Familieninterne Nachfolge

Bei der familieninternen Nachfolge spielen emotionale Komponenten des Generationenwechsels eine besondere Rolle. Auch wenn es vielleicht im ersten Moment absurd für dich klingen mag, aber ziehe eine Mediation, insbesondere einen Wirtschaftsmediator, als Vorbereitung auf die Unternehmensnachfolge in Betracht. Nicht wenige familieninterne Unternehmensnachfolgen münden in einem ernsten Familienkonflikt. Im Zuge der Mediation werden die Erwartungen beider Generationen und die jeweiligen Ziele und Vorstellungen erforscht. Auf dieser Basis können gemeinsame Ziele vereinbart werden, die nicht von emotionalen Altlasten überschattet werden.

” Wie läuft eine Mediation normalerweise ab? Nach einem Erstgespräch werden relevante Themen gesammelt, Interessen abgewogen, Optionen diskutiert, Ergebnisse verhandelt und Lösungen vereinbart.

”

Externe Nachfolge

Aber nicht nur bei der familieninternen Nachfolge, sondern auch bei der externen Nachfolge kann ein begleitendes Coaching sinnvoll sein, um Konflikte bei der Übergabe frühzeitig zu erkennen und zeitgerecht zu lösen.

10. Die Nachfolge umsetzen

In den meisten Fällen wird der Nachfolger zuerst aus juristischer Sicht Eigentümer des Unternehmens. Bis zu diesem Moment ist meist der vereinbarte Kaufpreis bezahlt und der externe Käufer erhält üblicherweise Zugang zum Unternehmen.

Anschließend erfolgt die eigentliche Übergabe des Unternehmens. Dabei gibt es einige Faktoren, auf die du unbedingt achten solltest.

Übernahme von Mitarbeitern:

Wenn du im Zuge der Betriebsübernahme auch Mitarbeiter übernimmst, zeugt ein offizielles Schreiben eines Steuerberaters an die Mitarbeiter von Professionalität und Seriosität. Darin sollte festgehalten werden, was in Hinblick auf das Anstellungsverhältnis und das Gehalt für das Personal gleichbleibt oder sich gegebenenfalls ändert.

Übernimmst du einen größeren Betrieb? Dann sollte ein wesentlicher Fokus darauf liegen, die Führungskräfte und Mitarbeiter kennenzulernen und offen über gegenseitige Erwartungen zu sprechen.

Unternehmenskultur:

Informiere dich frühzeitig über bestehende Werte und die Unternehmenskultur. Unterschätze die Stressreaktionen der Mitarbeiter nicht, die Gerüchteküche oder die Befangenheit unterschiedlicher Personengruppen. Um Konflikte zu vermeiden ist es ratsam, die Führungskräfte und Mitarbeiter in den Veränderungsprozess miteinzubeziehen und auf die gemeinsamen Ziele auszurichten.

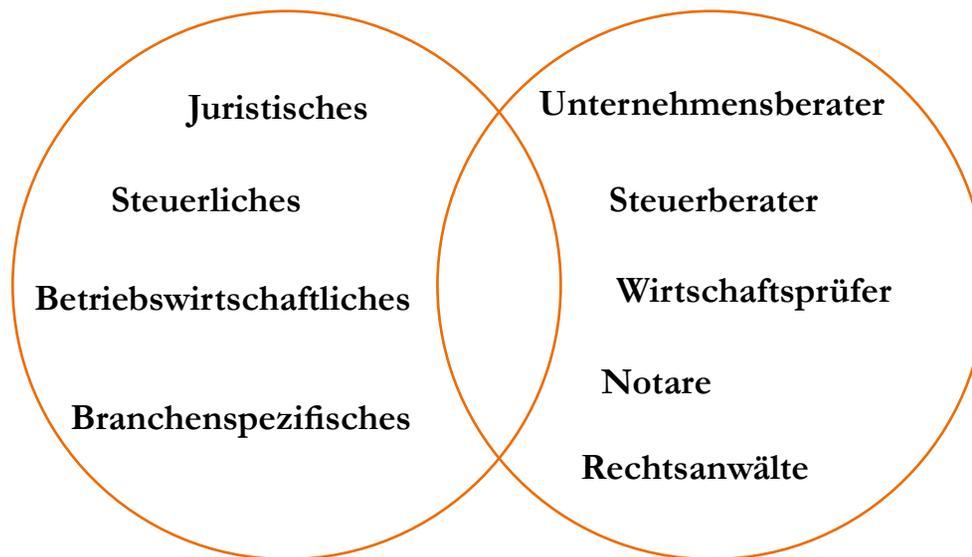
Kommunikation nach außen:

Plane rechtzeitig die Kommunikation an alle Stakeholder. Abgesehen von den Mitarbeitern müssen Kunden, Lieferanten, Banken, Vermieter, lokale Ansprechpartner aus Gemeinde/Verwaltung/Politik und nicht zuletzt die lokalen Medien informiert werden.

BEST PRACTICE

Welche Beratungen können sinnvoll sein?

Die folgenden Ansprechpartner werden bei nahezu allen Betriebsübernahmen konsultiert. Aber nicht nur bei der Übernahme, sondern meist auch im Unternehmensalltag greifen Unternehmen auf diese Beratungsleistungen zurück.



Besonders bei der Wahl der passenden Rechtsform, in betriebswirtschaftlichen und erbrechtlichen Fragen, sind Berater mit hohem Fachwissen notwendig.

Prozessberater:

Besonders bei der Übernahme von Mittel- oder Großbetrieben kann ein Prozessberater hilfreich sein, der die Phasen der Übernahme begleitet, den Überblick behält und eventuell auch Zusatzausbildungen in Mediation oder Organisationsentwicklung mitbringt.

Coaching, Mediation:

Familienbetriebe mit Konfliktpotential greifen gerne auf Coachings oder Mediationen zurück, um einen angemessenen Ausgleich unter den Interessensgruppen zu schaffen. Diese Art der Begleitung kann von einer einmaligen Sitzung bis zu einer längeren Begleitung reichen.

Kreditinstitute:

Kreditinstitute erstellen Vermögensanalysen, bewerten Immobilienvermögen, unterstützen bei der Ruhestandsplanung und der betrieblichen Nachfolgeplanung. Außerdem beraten sie bei Finanzierung und Förderungen.

Wirtschaftskammer:

Die Wirtschaftskammer steht bei gewerberechtlichen und sozialversicherungsrechtlichen Fragen beratend zur Seite. Besonders die Gründerberatung ist für den Nachfolger zu Beginn der Planung hilfreich, um einen Überblick über die Schritte einer Betriebsübernahme bzw. der Firmengründung zu bekommen.

Was sind die Erfolgsfaktoren für gelungene Übernahmen?

Eine der Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Betriebsübernahme aus Sicht der Übernehmer liegt in der Person des Übernehmers selbst. Als Übernehmer braucht man die benötigte **Kompetenz**, einerseits die fachlichen Grundlagen, andererseits ausreichend Branchenerfahrung. Der Übernehmer sollte eine gewisse **Wertvorstellung** teilen, nämlich Respekt und Wertschätzung den übernommenen Mitarbeitern gegenüber; Mut und Engagement, um sein Vorhaben erfolgreich durchzuziehen und bei familieninternen Übernahmen ist das gute **Verhältnis innerhalb der Familie** zu betonen.

Eine wertschätzende Gesprächskultur, offene **Kommunikation** und die Fähigkeit auf beiden Seiten, Meinungsverschiedenheiten bis zur Lösung ausdiskutieren, ist mindestens genauso wichtig.

Für viele Übernehmer zählt der weiter bestehende Kontakt zum Übergeber als wesentlicher Erfolgsfaktor. Der **Wisenstransfer** auch nach dem Stichtag der Übergabe, wird von vielen Übernehmern sehr wertgeschätzt.

Wenn man an die **Übergabeplanung** denkt, sei zuerst gesagt, dass ein frühzeitiger Beginn mit den Planungsarbeiten entscheidend ist. Fremde Finanzierung, benötigte Förderungen, aber auch eventuelle Sanierungsarbeiten können viel mehr Zeit in Anspruch nehmen, als man vielleicht ursprünglich denkt.

Aber auch frühzeitige Kontakte zu **Stakeholdern**, wie z.B. Lieferanten, Kunden, etc. sind wichtig, um bestehende Beziehungen aufrecht zu erhalten.

Für viele Unternehmen ist auch die **Digitalisierung** und Modernisierung ein entscheidender Faktor. Neue Zielgruppen werden angesprochen und Produktinnovationen erreichen neue Kundengruppen.

Für alle Übernehmer scheint die umfassende **Informationsbeschaffung** und professionelle **Prozessbegleitung** für die erfolgreiche Übernahme wesentlich zu sein. Steuerberater, Unternehmensberater, aber auch Berater der WKO oder des AMS können entscheidende Ratschläge erteilen.

Was sind die größten Herausforderungen für Betriebsübernehmer/innen und woran scheitern Betriebsnachfolgen am häufigsten?

Eine Befragung der KMU Forschung ergab, dass die unten angeführten 10 Aspekte die häufigsten Herausforderungen einer Betriebsübergabe bzw. Nachfolge sind.

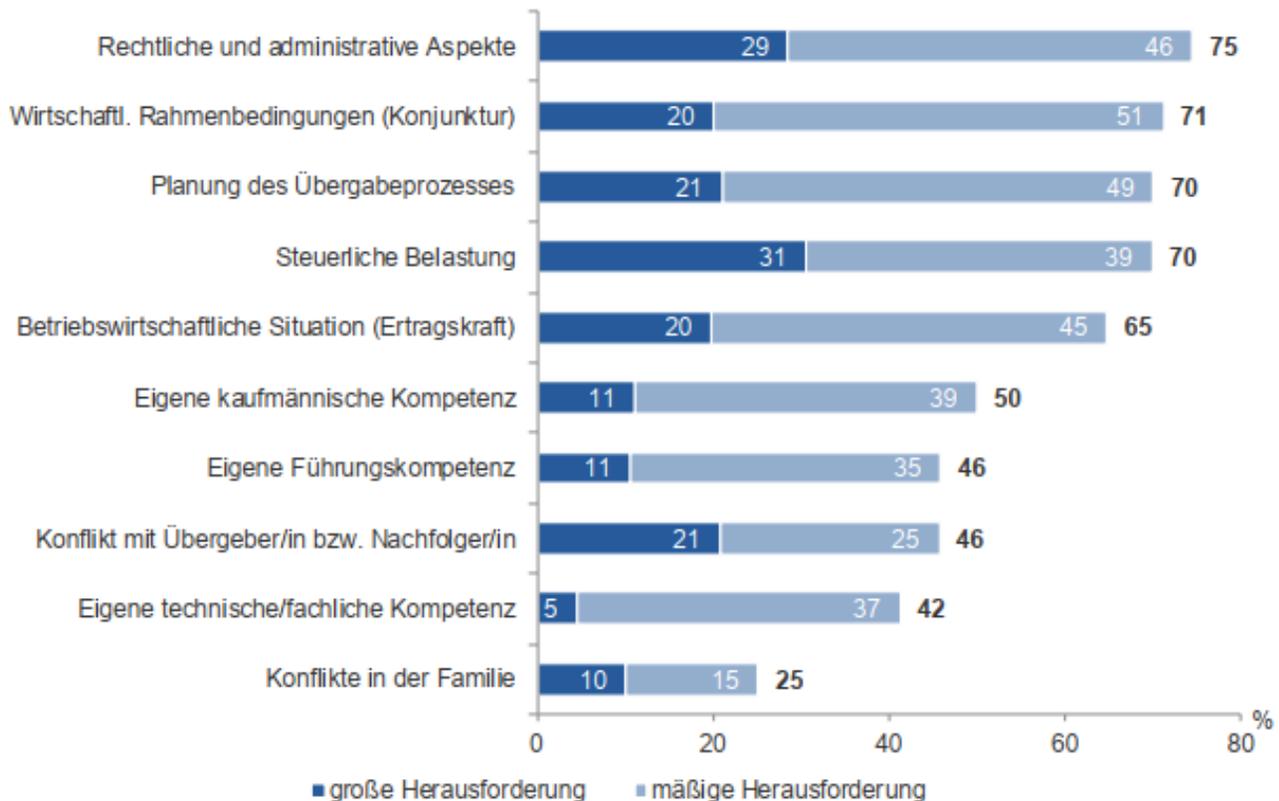


Abbildung 4: Große und mäßige Herausforderungen bei der Unternehmensübergabe, Anteile der Übergeber/innen und der Nachfolger/innen in %
Quelle: KMU Forschung, Befragung 2019

Familieninterne Nachfolge

Die späte Übergabe vieler Familienbetriebe lässt vermuten, dass sich ein Teil der Geschäftsinhaber viel zu spät mit der Übergabe ihres Betriebes beschäftigen. Bei Firmen wie „Fischer Dübel“, „Schlecker“ oder „Playmobil“ konnte man sehen, welche Folgen es hat, wenn der Eigentümer sich für „unersetzbar“ hält und es verpasst, sich rechtzeitig um einen adäquaten Nachfolger zu kümmern. In einigen Fällen planen die Eigentümer gedanklich zwar schon die Übergabe an die nächste Generation, jedoch ohne diese miteinzubeziehen. Dies kann zu fast unüberwindbaren Konflikten führen kann. Man darf auch nicht vergessen, dass die eigenen Kinder vielleicht ganz andere Vorstellungen vom Leben haben und sollte daher frühzeitig über eine mögliche Übergabe sprechen. Ein offenes Gespräch, frühzeitiges Coaching oder eine Mediation können unterschiedliche Erwartungen, die Zukunft betreffend, auf einen Nenner bringen.

Oft gibt es zu viele unausgesprochene Annahmen und zu wenig offene Kommunikation, was zu Konflikten führen kann. Dazu gehört auch die wichtige Frage, wie viel Einfluss die ältere Generation nach der Übergabe des Betriebes noch haben soll und in welcher Form.

Leider gibt es für Betriebsnachfolgen keine Patentlösung. Jedes Unternehmen, alle Akteure, jede Gegebenheit ist hoch individuell und bringt eigene Herausforderungen und Stolpersteine mit sich.

Das Fazit aus Literatur- und Praxisrecherchen ist, dass familiäre Konflikte eine größere Herausforderung darstellen, als sie bei externen Übergaben der Fall sind.

Externe Nachfolge

Auch bei der externen Betriebsnachfolge gibt es Gründe, warum diese am häufigsten scheitern. Diese liegen aber meist am Geschäftsmodell selbst, an zu hohen Preiserwartungen des Verkäufers oder anderen Uneinigkeiten bei der Vertragsgestaltung.

Der Verkaufspreis spielt jedenfalls eine entscheidende Rolle. Das Unternehmen muss trotz des Kaufpreises wirtschaftlich attraktiv sein. Oft bestehen Verträge, an die der Käufer zukünftig gebunden ist oder andere Abhängigkeiten, die sich negativ auf den Verkauf des Unternehmens auswirken können.

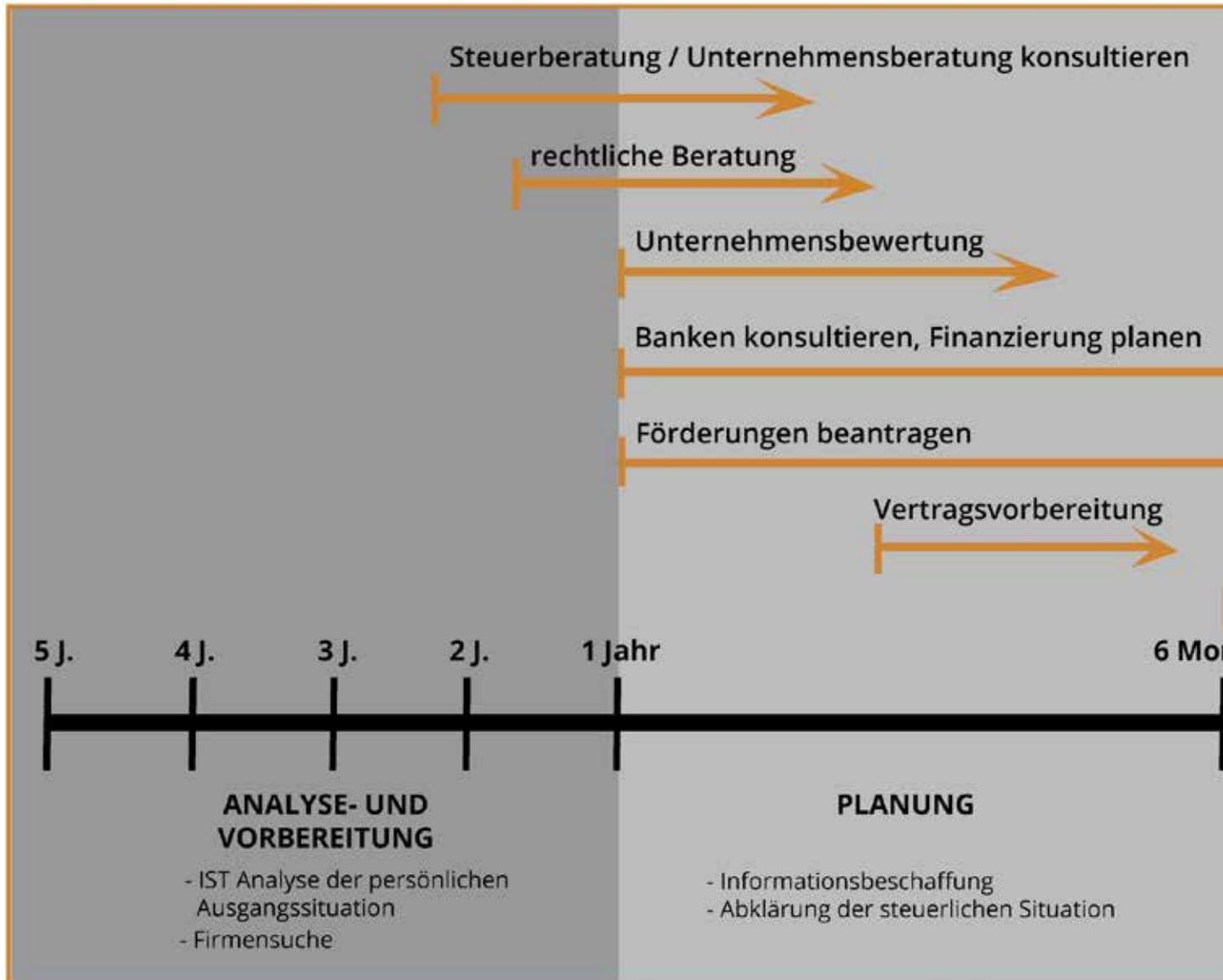
In manchen Fällen wird keine Einigung über Haftungsfragen, Gewährleistungen oder Garantien erzielt, oder offene rechtliche Fragen bleiben ungeklärt. Bei einer externen Betriebsnachfolge zahlt sich Transparenz immer aus, sei es in Hinblick auf die Bilanz, Kunden- und Lieferantenvträge oder offene Rechtsstreitigkeiten. Entsteht erstmal ein Vertrauensverlust zwischen den Vertragsparteien, wird eine erfolgreiche Unternehmensübergabe nur mehr in den seltensten Fällen gelingen.

Sollte bis zur Übernahme alles geklappt haben, darf man die bestehende Unternehmenskultur und die Werte des Unternehmens nicht vernachlässigen. Wenn man bestehendes Personal übernimmt, sind viel Feingefühl und eine offene Gesprächskultur angesagt.

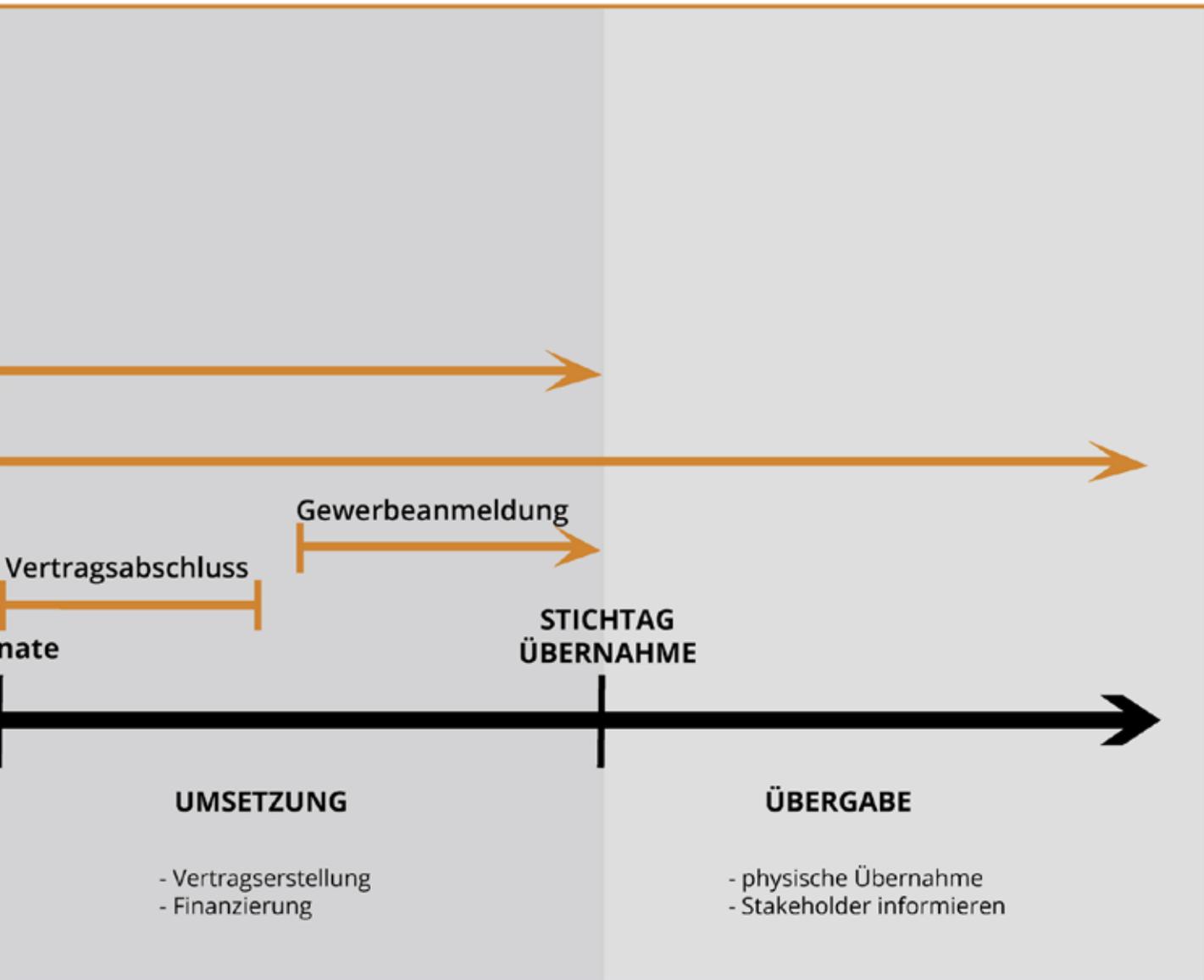
” Auch wenn es paradox klingt, oft haben scheiternde Betriebsübernahmen nichts mit Wirtschaftlichkeit, oder Fehleinschätzungen zu tun, sondern vielmehr mit persönlichen oder zwischenmenschlichen Aspekten. Meist werden die Übernahmen von Steuerberatern, Notaren oder Unternehmensberatern begleitet, jedoch fehlt häufig eine emotionale Begleitung, die den Faktor Mensch miteinbezieht.

”

TIMELINE für den

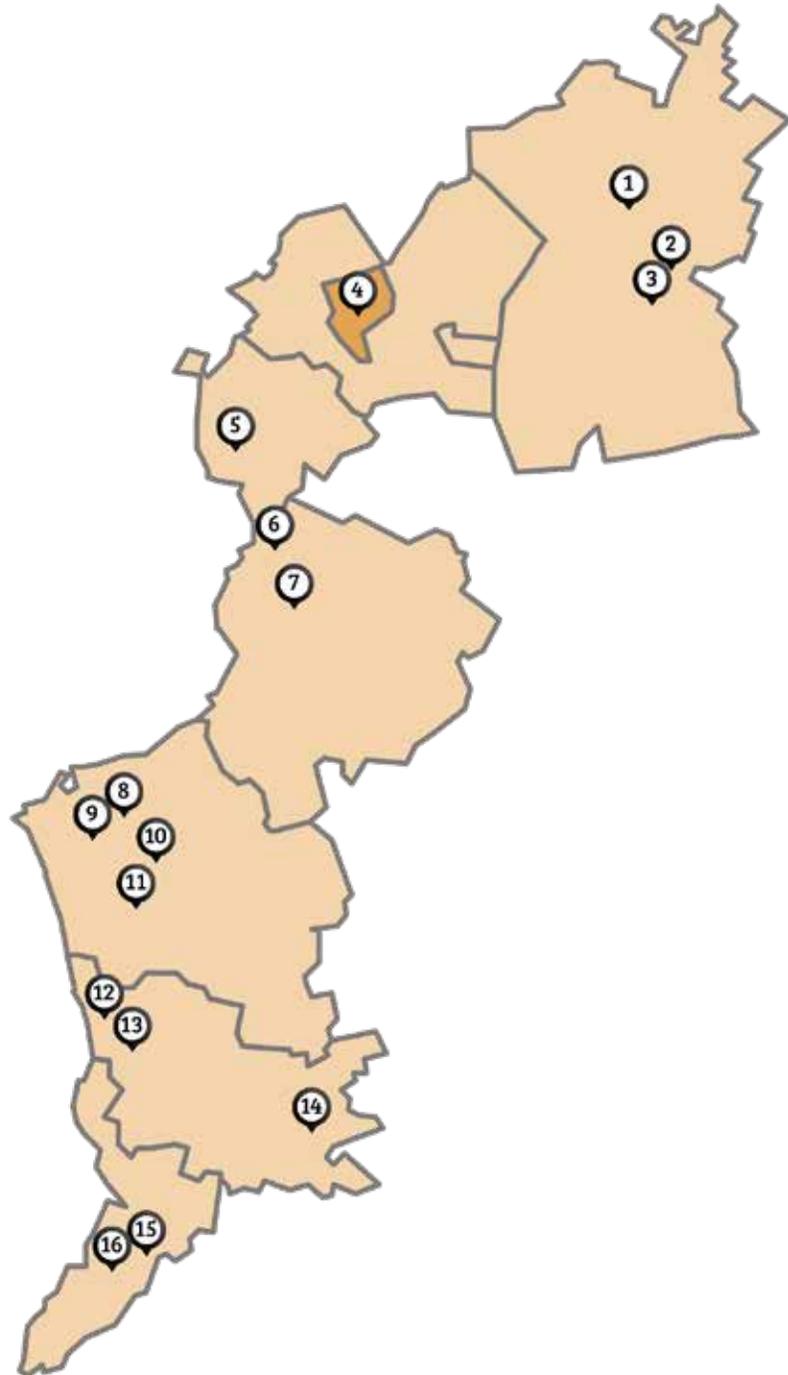


Betriebsnachfolger



Übernahmestories
aus dem Burgenland!

- 1 Gstettner Mens-Fashion
- 2 Glaserei Hautzinger
- 3 Gasthaus zur Dankbarkeit
- 4 Friseur Pucher 3.0
- 5 Metallbau Rottensteiner
- 6 Brauerei Kobersdorf
- 7 Schönheitsatelier Bianca
- 8 Eva Maria Dittler Tankstelle
- 9 Friedrich Moden
- 10 Taxi Sodl
- 11 Schloffer GmbH
- 12 Steinmetz Fikisz
- 13 Gasthof Lang
- 14 Tischlerei Schweitzer
- 15 Timm PT
- 16 Baubedarf Niederer



Gstettner Mens-Fashion Neusiedl am See

*Sparte: Handel
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2021*

Christoph Gstettner führt seit September 2021 die drei erfolgreichen Männermode-Geschäfte im Nordburgenland in 4. Generation. Bereits seit 1922 ist das Unternehmen im Familienbesitz.

Wann hast du zum ersten Mal daran gedacht, den traditionellen Familienbetrieb zu übernehmen?

Ich bin schon als kleines Kind im Geschäft meiner Eltern mit dem Dreirad auf und ab gefahren und habe die Kleidung und die Preisschilder bewundert. Seit 2007 habe ich vorerst auf geringfügiger Basis mitgearbeitet, ab 2010 dann als Vollzeit-Angestellter. Zu dieser Zeit war bereits unser 3. Standort im Outletcenter Parndorf eröffnet, dessen Leitung ich übernahm. Da ich mich mit unserem Familienunternehmen völlig identifizieren kann, nutzte ich die Möglichkeit der Übernahme des Unternehmens selbstverständlich, als mein Vater seine Pension antrat.

Wann hast du mit der konkreten Planung begonnen und wie war der Ablauf der Übernahme?

Ungefähr 1 Jahr vor der Übernahme begannen wir, die einzelnen Schritte zu planen. Zuerst holten wir uns die Unterstützung unseres Steuerberaters, der das Unternehmen schon seit mehreren Jahrzehnten begleitet. Relativ schnell war klar, dass ich das Unternehmen als Einzelunternehmen weiterführen werde. Das Gebäude wurde überschrieben, der Vertrag wurde vom Steuerberater gestaltet und vom Notar beglaubigt. Einen Businessplan zu erstellen war nicht nötig. Ich finanzierte den Umbau der Zentrale mit einem Kredit der Hausbank, aber auch das klappte problemlos.

Haben sich deine Eltern nach der Übergabe völlig aus dem Geschäft zurückgezogen?

Nein. Beide Eltern arbeiten noch eifrig mit. Entscheidungen werden auch immer noch gemeinsam getroffen und ich beziehe meine Eltern regelmäßig mit ein. Mein Vater hat den Betrieb im Jahr 1985 von seinem Vater übernommen und ich verstehe gut, dass man sein eigenes Unternehmen nach so langer Zeit nicht von einem Moment auf den anderen aus seinem Leben streichen will.

Momentan findet in der Zentrale ein großer Umbau statt?

In der Zentrale an der Unteren Hauptstraße 51 (Neusiedl) war ein Umbau nötig. Angefangen von einer neuen Heizung, über die Beleuchtung, den Ladenbau und das Portal wird sich einiges ändern. Umbauten und Erneuerungen sind im Laufe der Zeit immer wieder notwendig. Man darf nie stehenbleiben, sonst entwickelt man sich zurück.

Was waren deine Erfolgsfaktoren für die gelungene Übernahme?

Ein gutes Vertrauensverhältnis zwischen Übergeber und Übernehmer ist für eine gelungene Übernahme unabdingbar. Dadurch, dass die Übertragung des Unternehmens in meinem Fall als Schenkung stattgefunden hat, hat dieser Umstand den Prozess wesentlich vereinfacht und beschleunigt.

Praxistipp:

Wenn man eine Investitionsförderung in Anspruch nehmen möchte, sollte man sich frühzeitig darum kümmern. Bis man die passende Förderung gefunden, den Ablauf verinnerlicht hat und bis diese dann genehmigt wird, vergeht unter Umständen viel Zeit! Unser Steuerberater und unsere Hausbank waren eine sehr große Hilfe, um Licht in den „Förder-Dschungel“ zu bringen.



Fotocredit: Christoph Gstettner

[GSTETTNER]

Gstettner Mens-Fashion
Untere Hauptstraße 51
7100 Neusiedl am See
www.mens-fashion.at

Gasthaus zur Dankbarkeit Podersdorf

*Sparte: Gastronomie
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2020*

Das Gasthaus zur Dankbarkeit besteht nun seit vier Generationen und wurde im Jahr 2020 an den jetzigen Wirten Markus Lentsch übergeben.

Dein Vater Josef Lentsch ging vor 2 Jahren in Pension und übergab seine 4 Unternehmen an dich und deine Schwestern. Wie habt ihr die Übernahme der Betriebe geregelt?

Meine beiden Schwestern und ich haben von klein auf in den Familienunternehmen mitgearbeitet und eigentlich war für uns immer klar, dass wir die Unternehmen der Familie weiterführen werden. Mein Vater hatte das „Gasthaus zur Dankbarkeit“, einen Weinbaubetrieb, einen Heurigen und das „Nachtquartier“.

Meine Schwester Christine und ich absolvierten eine Hotelfachschule, wobei sich Christine anschließend dazu entschloss, noch eine Weinbauschule zu besuchen. Damit war ihr Weg sozusagen vorbereitet. Meine Schwester Bianca absolvierte eine Kochlehre in Wien und fühlte sich auch schon lange Zeit dem „Nachtquartier“ sehr verbunden. Als der Zeitpunkt gekommen war, mussten wir nicht lange darüber diskutieren, wer welchen Betrieb übernehmen sollte, da dies für uns irgendwie eindeutig war. So kam es dazu, dass mein Vater das Gasthaus zur Dankbarkeit an mich übergeben hatte.

Wie habt ihr die Übernahme geplant und vorbereitet?

Wir haben 2 Jahre vor der Übergabe mit der Planungsphase begonnen, was sich im Nachhinein als äußerst wichtig herausgestellt hat. Unser Steuerberater unterstützte uns sehr bei der Entscheidung über die etwaigen Rechtsformen, den steuerlich idealen Zeitpunkt der Übergabe, aber auch bei Fragen den Ablauf und die Formalitäten betreffend. Besonders lange dauerten die Änderungen im Grundbuch bzw. die Vermessungen für die benötigte Parzellenteilung. Wir haben bereits 1 Jahr vor der Übergabe damit begonnen, die Anträge vorzubereiten. Ich denke jedoch, dass es ohne der Corona-Pandemie schneller gegangen wäre.

Habt ihr noch andere Beratungsleistungen in Anspruch genommen?

Ja, wir haben mehrere Berater konsultiert. Einerseits habe ich auf der Website der WKO hilfreiche Informationen zum Prozess einer Betriebsübernahme gefunden, andererseits haben uns unser Steuerberater und unser Bankberater unterstützt. Einen Notar benötigten wir natürlich ebenfalls für die Fertigstellung der Verträge.

Was ist seit der Übernahme gleich geblieben und was hast du verändert?

Den Gedanken der Regionalität und Nachhaltigkeit – diese Philosophie führe ich im Sinne meines Vaters weiter. Im Zuge der Übergabe habe ich das Firmenlogo verändert und das Hauswappen, das bereits mein Urgroßvater verwendete, wieder eingeführt. Außerdem habe ich eine Website erstellt und unseren PR-Auftritt verändert.

Was waren deine Erfolgsfaktoren für die gelungene Übernahme?

Kommunikation steht sicher an erster Stelle. Man braucht familienintern ein offenes Gesprächsklima und muss Meinungsverschiedenheiten ausdiskutieren können. An zweiter Stelle steht die Person, die den Prozess begleitet. In unserem Fall war das unser Steuerberater. Ich glaube, ohne professionelle Begleitung und Unterstützung würde eine Betriebsübergabe nicht so reibungslos verlaufen. Ein weiterer Faktor ist, dass ich immer den Rückhalt meiner Familie habe. Bei wichtigen Entscheidungen kann ich mich auf die Tipps und Ratschläge meines Vaters verlassen und ich greife im Zweifel immer gerne auf seine Erfahrung zurück. Auch die gegenseitige Unterstützung unter uns Geschwistern ist sehr viel wert.

Gab es im Prozess der Übernahme auch Hürden zu überwinden?

Ja, die gab es. Bei der Übernahme des Kontokorrentkontos meines Vaters zum Beispiel. Bis das Konto auf mich überschrieben war, kam es zu langen Verzögerungen im Prozess, was schnell zur Zahlungsunfähigkeit führen kann, wenn die Bank keine flexible Lösung anbieten kann. Die Zeit die es braucht, bis alle Formalitäten erledigt sind, habe ich unterschätzt! Ansonsten waren es nur kleine Stolpersteine, wie zum Beispiel die vielen Nacharbeiten, wenn Rechnungen nach der Übergabe nicht auf den aktuellen Firmennamen ausgestellt werden.



Gasthof zur Dankbarkeit
Hauptstraße 39
7141 Podersdorf
www.dankbarkeit.at

Fotocredit: Steve Haider

Glas Hautzinger Mönchhof

*Sparte: Glaser
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2019*

Markus Hautzinger übernahm im Jahr 2019 die von seinem Vater Erwin Hautzinger 1990 gegründete Glaserei in Mönchhof.

Wann hast du zum ersten Mal daran gedacht, das Unternehmen deines Vaters zu übernehmen?

Ich habe bereits während meiner Schulferien immer wieder im Familienbetrieb mitgearbeitet. Bei meiner schulischen Laufbahn entschied ich mich vorerst, eine Handelsakademie zu besuchen. Meiner Mutter, sie ist Schuldirektorin, war immer wichtig, dass ich einen guten Schulabschluss mache, bevor ich tiefer in die Berufswelt einsteige. Im Nachhinein betrachtet war die Handelsakademie genau richtig, da es mir als Geschäftsführer natürlich sehr hilft, die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge zu kennen bzw. Grundlagen der Buchhaltung zu beherrschen. Während meiner Schulzeit stellte ich aber auch fest, dass mich das Handwerk meines Vaters sehr interessiert und dass ich mir vorstellen kann, seinen Betrieb eines Tages zu übernehmen. Die Entscheidung wurde mir freigestellt, was ich sehr schätze! Mein Bruder hat zum Beispiel einen ganz anderen Weg eingeschlagen. Ich besuchte nach der HAK ein 2-jähriges Glasfachkolleg in Tirol, absolvierte die Befähigungsprüfung und die Ausbildung zum Lehrlingsausbilder beim WIFI und somit war es für mich möglich, den Betrieb zu übernehmen.

Wie lange vor der Übernahme hast du bereits im Unternehmen mitgearbeitet?

Ich begann im Jahr 2015 als Vollzeitkraft im Betrieb mitzuarbeiten. Zuerst als normaler Mitarbeiter, wie alle anderen auch. Später begann ich, 2 Tage in der Woche im Büro mitzuarbeiten. Daraus wurde immer mehr, bis ich 4 Tage im Büro arbeitete und nur mehr 1 Tag auf Montage mitfuhr. 2-3 Jahre vor der Übernahme, als der Zeitpunkt schon absehbar war, bezog mich mein Vater immer mehr in Entscheidungen mit ein, stellte mich den Lieferanten als sein Nachfolger vor und im letzten Jahr vor der Übernahme führte ich das Unternehmen schon eigenständig. Bestimmte Entscheidungen werden aber noch heute mit der Familie besprochen und ich bin dankbar für den Rat und die Erfahrung meines Vaters, durch welche er mich heute immer noch sehr unterstützt.

Wann und wie habt ihr mit der Vorbereitung für die Übernahme begonnen?

Die tatsächliche Übergabe passierte sehr schnell, da mein Vater kurzfristig erfahren hatte, dass er 2 Jahre früher als geplant in Pension gehen kann. Somit begannen wir im Februar 2019 mit den konkreten Vorbereitungsarbeiten und der Betrieb wurde am 1. Juli 2019 übergeben. Als erstes kontaktierten wir unseren Steuerberater. Dieser kannte den Betrieb sehr gut, gab uns viele Tipps und nahm uns großteils den enormen bürokratischen Aufwand ab. Er bereitete alles so für uns vor, dass wir eigentlich nur mehr unterschreiben mussten. Ohne seine Hilfe hätten wir den Zeitplan wahrscheinlich nicht einhalten können. Für den Schenkungsvertrag wurden die einzelnen Punkte im Vorfeld abgesprochen und unser Steuerberater bereitete den Vertrag in Abstimmung mit dem Notar vor. Auch unser Bankberater wurde miteinbezogen, da dieser die Liegenschaftsbewertung vornahm.

Hast du noch andere Beratungsleistungen in Anspruch genommen?

Ich habe einen Vortrag der Jungen Wirtschaft zum Thema Betriebsnachfolge besucht und nutzte das Beratungsangebot der WKO in Hinblick auf den Ablauf der Gewerbeanmeldung.

Gab es Stolpersteine auf deinem Weg zur Betriebsübernahme?

Ich war sehr froh, dass alle Betriebsdokumentationen auf dem neuesten Stand waren. Die Gemeinde überprüfte sämtliche Vorschriften zu den Themen Blitzschutzanlage, Notfallbeleuchtung, Fluchtwege und so weiter. Das wäre wahrscheinlich zu einem Stolperstein geworden, wenn wir diese Dokumentationen nicht alle ordnungsgemäß vorbereitet hätten oder diese erst erstellen hätten müssen. Die physische Übernahme selbst empfand ich als unkompliziert. Nicht zuletzt, weil mein Vater in geringem Ausmaß noch mitarbeitet, solange es ihm Freude bereitet und er jederzeit für Fragen zur Verfügung steht.

Praxistipp:

Ich empfehle jedem, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Im Idealfall kennt oder findet man andere Jungunternehmer, die kürzlich einen Betrieb übernommen haben. Diese Art von Austausch war für mich sehr wertvoll.



HAUTZINGER
GLAS

Markus Hautzinger
7123 Mönchhof
Neustiftgasse 70

Tel.: 02173/80299
Mobil: 0676/524 34 67
office@glas-hautzinger.at
www.glas-hautzinger.at

Fotocredit: Fa. Hautzinger Glas



Glaserei Hautzinger
Neustiftgasse 70
7123 Mönchhof
www.glas-hautzinger.at

Friseur Pucher 3.0 Mattersburg / Eisenstadt

*Sparte: Friseur, Kosmetik, Handel
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2021*

Julia und Lisa haben im April 2021 gemeinsam den seit 1938 bestehenden Friseursalon ihres Onkels in 3. Generation übernommen.

Wie kam es dazu, dass ihr die beiden Friseursalons eures Onkels übernommen habt?

Wir waren beide von Kindesbeinen an im Salon. Auch unsere Tante und unsere Mutter sind Friseurinnen und arbeiten bis heute im Familienbetrieb. Lisa absolvierte ihre Lehre bei ihrem Onkel im Friseursalon, Julia machte die Friseurakademie in Wien und beide arbeiteten nach ihren Ausbildungen bei Onkel Rudolf. Den Gedanken, irgendwann die Firma zu übernehmen hatten wir beide schon lange, aber die konkrete Übernahme fand schlussendlich sehr kurzfristig statt. Im Oktober 2020 verkündete unser Onkel, dass er Ende des Jahres in Pension gehen würde und damit den Betrieb an uns Nichten übergeben möchte. Zu diesem Zeitpunkt arbeitete Julia bereits 10 Jahre und Lisa bereits 13 Jahre im Unternehmen.

Die Vorbereitung für die Übernahme musste also rasch gehen. Wie habt ihr das zeitlich geschafft?

Unser Onkel hat die Eckpunkte für den Vertrag geplant und mit unserem Steuerberater ausformuliert. Dieser beriet uns auch bezüglich der für uns geeigneten Rechtsform. Die Fakten waren rasch besprochen und wir waren uns schnell einig. Bei der firmeninternen Weihnachtsfeier teilte Onkel Rudolf den Mitarbeitern mit, dass er sich in Kürze aus dem Unternehmen zurückziehen würde und dass wir beide das Unternehmen übernehmen würden.

Wie teilt ihr euch die Arbeitsbereiche nun auf? Oder entscheidet ihr alles gemeinsam?

Lisa ist primär für Personalagenden zuständig und kümmert sich um Bestellungen bzw. den Einkauf. Julia ist für die Buchhaltung und Lohnverrechnung verantwortlich. Viele andere Themen behandeln wir aber gemeinsam und wir arbeiten auch beide voll im Betrieb mit. Bürotätigkeiten machen nur einen kleinen Teil unserer Arbeit aus. Neben der Büroarbeit sind wir beide weiterhin in beiden Salons tätig.

Habt ihr seit der Übernahme große Veränderungen vorgenommen?

Wir haben den Namen „Pucher“ behalten, haben aber durch das neue Logo und den Zusatz „3.0“, der die 3. Generation darstellen soll, unsere persönliche Note eingebracht. Der Marketing-Auftritt wurde ganz neu gestaltet, eine Website wurde erstellt und auf Social Media sind wir nun auch vertreten.

Was waren eure größten Herausforderungen bei der Übernahme des Unternehmens?

Der Anfang der Planungsphase erschien uns als sehr aufwändig. Es dauerte eine Zeit, bis wir einen guten Überblick über alle notwendigen Schritte hatten. Dabei war unser Steuerberater eine sehr gute und vertrauensvolle Stütze für uns. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren gelernt, dass man auch in unruhigen und unbeständigen Zeiten Ruhe bewahren muss und die positive Grundhaltung nicht verlieren darf. Hochs und Tiefs haben alle, damit ist man nicht alleine - und dann muss nur Vertrauen haben und gemeinsam steht man diese Zeiten durch.

Praxistipp:

Die notwendige zeitliche Reihenfolge einzuhalten ist sehr wichtig. Man muss zum Beispiel erst eine Steuernummer haben, um ein neues Geschäftskonto eröffnen zu können. Ein anderes Beispiel ist die Stromummeldung, welche nur möglich ist, wenn die Firma bereits im Firmenbuch eingetragen ist.



Fotocredit: Pucher 3.0



Friseur Pucher 3.0
Beim alten Stadttor 7
7000 Eisenstadt

Michael Koch-Straße 20a
7210 Mattersburg
www.friseurpucher.at

Metallbau Rottensteiner Forchtenstein

*Sparte: Metalltechnik
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2018*

Manuel Rottensteiner übernahm das Metallbau-Unternehmen seines Großvaters im Jahr 2018.

Wann hast du zum ersten Mal daran gedacht, das Unternehmen deines Großvaters zu übernehmen?

Mein Großvater gründete das Unternehmen im Jahr 1999. Sowohl mein Vater, als auch mein Onkel sind beide keine gelernten Schlosser, daher stellte sich die Frage nicht, ob einer der beiden die Firma übernehmen wird. Als ich meine Lehre mit Matura als Schlosser begann, dachte ich zwar an eine spätere Übernahme, aber die konkrete Entscheidung fiel erst nach dem Ende meiner Ausbildung. Ich absolvierte den Lehrabschluss mit Matura im Jahr 2017, machte anschließend die Meisterprüfung und kurze Zeit später die Unternehmenprüfung beim WIFI.

Du warst sehr jung, als du das Unternehmen übernommen hast.

Das ist richtig. Ich war bei der Übernahme erst 20 Jahre alt. Zuerst musste ich meinem Großvater beweisen, dass ich das nötige Wissen, Erfahrung und Engagement habe, um ein Unternehmen eigenständig zu führen. Während der Zeit der Übergabe hatte ich zwischenzeitlich die Sorge, dass ich aufgrund meines jungen Alters womöglich keine Aufträge bekommen und nicht als Geschäftsführer ernst genommen werden würde. Aber diese Sorge legte sich bald. Ich vertraute auf mein Können und meine bisherigen Erfahrungen. Innerhalb kürzester Zeit konnte ich das Vertrauen meiner Kunden gewinnen und profitierte sehr von den Weiterempfehlungen. Ich arbeitete mit meinem 3-köpfigen Team wirklich hart. Besonders in der Anfangsphase haben wir oft bis Mitternacht und an den Wochenenden gearbeitet.

Hast du das Unternehmen seit der Übernahme verändert?

Mein Großvater stellte mich ca. 2 Monate vor der Übernahme an und ich konnte mich einarbeiten. Er gab mir all sein Wissen weiter und unterstützte mich auch noch in den ersten Monaten nach der Übernahme, bis er sich schlussendlich aus dem Geschäft zurückgezogen hatte. Seither habe ich einiges verändert. Die Buchhaltung wurde neu aufgebaut, ich erstellte neue Kalkulationstabellen, größere Maschinen wurden angeschafft und ich konnte seit der Übernahme bereits drei neue Mitarbeiter einstellen. Die Umsätze steigen kontinuierlich, weshalb ich überlege, das Unternehmen vielleicht im heurigen Jahr noch in eine GmbH umzuwandeln.

Was kannst du uns zum Übernahmeprozess erzählen?

Die Übernahme selbst fand völlig reibungslos statt. Zu 60% war unser Steuerberater für den erfolgreichen Ablauf verantwortlich. Er hat uns über diverse Möglichkeiten beraten und die Planung übernommen. Die übrigen 40% waren dank des eigenen Engagements, der Eigeninitiative und harter Arbeit möglich. Und natürlich braucht man jemanden, der einem einen Betrieb übergeben will und ich schätze mich glücklich, die Unterstützung bzw. den Rückhalt meiner Familie zu haben.

Was sind aus deiner Sicht deine eigenen Erfolgsfaktoren?

Ich habe während der einzelnen Stationen meines Lebens immer versucht, alle positiven Einflüsse mitzunehmen. Sowohl während meiner Lehrzeit, als auch das Wissen meiner weiteren Ausbildungen und natürlich das Wissen meines Großvaters. Ich habe immer versucht, mir die „Best Practice“ anzueignen und all diese Einflüsse spiegeln sich in meiner heutigen Arbeit wider.



Fotocredit: Junge Wirtschaft Burgenland

Als Unternehmer muss man außerdem immer innovativ sein, um am Ball zu bleiben. Wir versuchen laufend auf die aktuelle Nachfrage zu reagieren und haben kürzlich ein neues Produkt, den Bike-Holder 2.0, entwickelt.



Metallbau Rottensteiner
Langer Weg 13
7212 Forchtenstein
www.metallbau-rottensteiner.at

Brauerei Kobersdorf OG Kobersdorf

*Sparte: Nahrungs- u. Genussmittel
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2021*

Herr DI Peter Döllinger gründete die Kobersdorfer Brauerei im Jahr 2005 und verwirklichte damit seinen Traum, eigenes, qualitativ hochwertiges Bio-Bier zu produzieren. Seine Tochter Barbara wuchs in und mit der Brauerei auf und arbeitete schon sehr früh im Verkauf, auf Märkten und später in der Buchhaltung mit. Sie und ihr Lebensgefährte stiegen im Jahr 2021 als Gesellschafter ins Unternehmen ein.



Herr Döllinger, wann haben Sie zum ersten Mal ganz konkret daran gedacht, Ihr Unternehmen zukünftig an Ihre Tochter übergeben zu wollen?

Im Hinterkopf hatte ich diesen Gedanken natürlich schon lange, aber Ende 2020, als wir alle die ersten Lockdowns der Corona-Pandemie miterlebt hatten und unsere Umsätze plötzlich stagnierten, drängte sich mir die Frage auf, wie mein Unternehmen in Zukunft aussehen soll.

Meine Tochter Barbara stand vor der Überlegung, einen Job im Angestelltenverhältnis anzunehmen und ihr Lebensgefährte Martin, mein Schwiegersohn in spe, hat in meinem Betrieb eine Lehre absolviert, die er 2020 abgeschlossen hat. Auch für ihn stellte sich die Frage, welcher Tätigkeit er in Zukunft nachgehen soll.

Diese familiäre Situation und die damals aktuelle Lage während der Pandemie brachten mich zu der Entscheidung, nun rasch strukturelle Veränderungen umzusetzen, um eine vollständige Betriebsübergabe an die nächste Generation bestmöglich vorzubereiten und die Zeit zu nutzen.

Wie sah der erste Schritt zur Betriebsübergabe aus?

Ich habe ein sehr gutes Verhältnis zu meiner Tochter und ihrem Lebensgefährten. Wir haben offen über meine Überlegungen gesprochen und gemeinsam beschlossen, dass die beiden als gleichberechtigte Geschäftspartner in das Unternehmen einsteigen werden. Wir vereinbarten einen Termin mit unserer Steuerberaterin, welche uns sehr rasch zu der für uns geeigneten Rechtsform raten konnte. Das Ziel war es, das bisherige Einzelunternehmen in eine OG umzugründen, bei der wir alle drei einzeln vertretungs- und zeichnungsberechtigte Gesellschafter sein würden. Das würde den Weg für mich ebnen, um zu gegebener Zeit unkompliziert aus dem Unternehmen aussteigen zu können.

Wie gestaltet sich der Alltag heute und wer trägt wofür die Verantwortung?

Wir sind ein sehr kleines, schlagkräftiges Team. Jeder hat seine Schwerpunkte, ich (Herr Döllinger) kümmere mich um den Einkauf der Rohstoffe und die Instandhaltung der Anlagen. Die Buchhaltung teile ich mir mit seiner Tochter Barbara. Das Bier-Brauen habe ich fast zur Gänze an Martin abgegeben. Barbara kümmert sich um die Bereiche Social Media und den Verkauf. Aber im Endeffekt kann jeder von uns jeden in allen Bereichen vertreten. Wenn es Entscheidungen zu treffen gibt, besprechen wir diese beim gemeinsamen Abendessen.

Was sind die Erfolgsfaktoren für eine gelungene Betriebsnachfolge?

Am wichtigsten ist die Begeisterung für den Beruf und eine gute Branchenkenntnis. Das gilt für eine Betriebsübernahme wie auch für jeden anderen Job! Branchen-Neueinsteiger haben es schwer. Wenn man mit Herzblut bei der Sache ist und seine Produkte aus persönlicher Überzeugung produziert, dann kann fast nichts schiefgehen. Für uns ist einer der Erfolgsfaktoren aber mit Sicherheit auch der Zusammenhalt und das gute Verhältnis innerhalb der Familie. Wir treffen Entscheidungen gemeinsam und können über unterschiedliche Ansichten offen diskutieren. Für die Übernahme bzw. die Umgründung selbst ist der richtige Zeitpunkt entscheidend.

Praxistipp:

Für eine erfolgreiche Betriebsnachfolge sind folgende Faktoren wesentlich: der richtige Zeitpunkt, das vorhandene Fachwissen, die finanzielle Situation und die eigene Persönlichkeitsstruktur.



Fotocredit: Barbara Döllinger

Brauerei Kobersdorf OG
Hauptstraße 43
7332 Kobersdorf
www.kobersdorfer.at

Schönheitsatelier Bianca Weppersdorf

*Sparte: Kosmetik, Fußpflege
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2022*

Im Jänner 2022 übernahm Bianca Kleindl das Kosmetik- und Fußpflege Studio ihrer Tante Ruth, die das Unternehmen gründete und 37 Jahre lang führte.

Wann hast du zum ersten Mal daran gedacht, das Unternehmen deiner Tante Ruth zu übernehmen?

Ich kenne das Geschäft meiner Tante, seit ich ein Kind war. Aber konkret wurde die Idee nach der Matura, als ich mich dazu entschied, eine Kosmetik- und Fußpflege-Ausbildung in Wien zu machen. Seit 2016 war ich dann als Vollzeit-Mitarbeiterin im „Kosmetik Ruth“ tätig. Ich absolvierte die zwei Meisterprüfungen und die Unternehmerprüfung und somit waren alle formalen Voraussetzungen für eine Übernahme geschaffen. In den Jahren vor der Übernahme hatte ich auch die Möglichkeit weitere fachspezifische Weiterbildungsmöglichkeiten zu nutzen.

Seit wann hattest du mehr Einblick in das Unternehmen oder hast Entscheidungen mitgetroffen?

Eine große Veränderung gab es im Jahr 2019, als meine Tante aufgrund eines Unfalls für längere Zeit außer Gefecht gesetzt war. Es blieb uns fast nichts anderes übrig, als dass ich kurzfristig die Verantwortung übernahm, was für mich natürlich eine riesen Chance war!

Wann habt ihr mit der Planung der Übergabe begonnen?

Ungefähr 3 – 4 Jahre vor der Übergabe begannen wir mit der Planungsphase. Ich musste einen neuen Standort für das Schönheitsatelier suchen, aber habe glücklicherweise gleich neben Tante Ruth´s Studio eine Räumlichkeiten übernehmen können. Die Umbauarbeiten waren sehr umfassend und dauerten 9 Monate. In der Vorbereitungszeit nahmen wir verschiedene Beratungsmöglichkeiten in Anspruch, wie zum Beispiel die Beratungen der WKO und natürlich die unseres Steuerberaters.

Habt ihr einen Businessplan erstellt?

Ja. Ich habe einen Businessplan und auch einen Finanzplan erstellt. Beide Pläne habe ich einerseits für mich selbst erstellt, andererseits waren diese für die Bank und die Förderungsanstalten AWS und WIBUG sehr wichtig. Allgemein finde ich es wichtig, einen Plan für das eigene Unternehmen zu verschriftlichen und alle Details durchzudenken.

Wurden noch andere Beratungsunternehmen hinzugezogen?

Wir haben viele Unternehmer in der Familie, die uns durch die zahlreichen Gespräche und Tipps viel Unterstützung geboten haben. Einen Austausch von Erfahrungsberichten kann ich nur jedem empfehlen.

Hast du Förderungen beantragt?

Ungefähr 1 Jahr vor der Übernahme habe ich begonnen, mich um mögliche Förderungen zu kümmern. Da der Umbau des Geschäftslokals kostspielig war, kam mir die AWS Investitionsprämie während der Corona-Pandemie zugute. Mein Steuerberater half mir bei der Erstellung der Anträge, die ich dann jedoch selbst einreichte.

Konntest du den Kundenstamm deiner Tante mitnehmen?

Ja, ich kannte die Kunden ja bereits aus Ruth's Salon, aber es ist mir nicht zuletzt durch die Digitalisierung (Digitalisierung der Kundenkartei, Online-Kalender und -Terminvereinbarungen) gelungen, auch neue Zielgruppen, besonders jüngeres Klientel anzusprechen und zu gewinnen.

Was waren deine Erfolgsfaktoren für die gelungene Übernahme?

Die frühzeitige Planung war für uns enorm wichtig. Auch die offene Kommunikation mit meiner Tante schätze ich nach wie vor sehr. Ohne einer sehr guten Gesprächsbasis wäre solch eine Übernahme wahrscheinlich kaum möglich! Ich denke, unser Erfolgsrezept ist das generationsübergreifende Arbeiten. Die Erfahrung meiner Tante, kombiniert mit meinen neuen Ideen.

Praxistipp

Wenn man sich selbständig macht ist das zu Beginn immer auch mit Unsicherheiten verbunden. Aber wenn man seine eigenen Ziele mutig verfolgt und manchmal einfach etwas ausprobiert, dann bekommt man mit der Zeit Sicherheit.



Schönheitsatelier Bianca
Raiffeisenplatz 2a
7331 Weppersdorf
www.schoenheitsatelier.com

Fotocredit: Schönheitsatelier Bianca

Eva Maria Dittler Tankstelle Bezirk Oberwart

*Sparte: Tankstelle
externe Übernahme
Jahr der Übernahme: 2020*

Eva Maria Dittler übernahm im Jahr 2020 als Pächterin die Tankstelle ihres Vorgängers und ehemaligen Vorgesetzten.

Wie kam es dazu, dass du als Pächterin eine Tankstelle übernommen hast?

Eigentlich kam ich durch einen Zufall zum Tankstellen-Business. Kurze Zeit nachdem ich meine Matura absolviert hatte, wurde in einer Tankstelle in meiner Nähe eine Mitarbeiterin schwanger und ich hatte die Möglichkeit diese zu vertreten. Ich war von diesem Moment an 3 Jahre lang als Vollzeit-Mitarbeiterin in der Tankstelle angestellt. Meine Tätigkeit bereitete mir viel Freude, da sie sehr abwechslungsreich war und ich neben der üblichen Tätigkeit in einer Tankstelle auch Bestellungen durchführte, die Warenwirtschaft und die Buchhaltung machte. Nach dieser Zeit ging ich für ein Jahr nach Wien. Danach war ich sieben Jahre lang in einer Speditionsfirma in Bad Blumau beschäftigt und bildete mich nebenbei in den Bereichen Controlling und Personalverrechnung weiter. Ich war aber weiterhin auch als geringfügig Angestellte in der Tankstelle tätig, um die Buchhaltung weiterzuführen und um bei Bedarf kurzfristig für meinen Chef einspringen zu können. Eines Tages kam der Moment, an dem mein Chef mir sagte, dass er nun schon früher in Pension gehen könne als geplant und dass damit die Tankstelle zur Pacht frei werden würde.

Und diese Chance hast du genutzt?

Genau. Ich stellte mich einem langwierigen Bewerbungsprozess, der 4 Monate dauerte und aus mehreren Gesprächen bestand. Mein Vorteil war, dass ich den Betrieb schon sehr gut kannte und dass ich auch betriebswirtschaftliches Know-How bzw. buchhalterisches Wissen mitbrachte.

Wie kam es zum Pachtvertrag?

Die verschiedenen Verträge wurden alle von der Verpächterin vorbereitet. Das einzige was ich benötigte, war eine Bankgarantie für die Kommissionsware. Abgesehen davon mussten noch einige andere Verträge mit Lieferanten oder Kooperationspartnern geschlossen werden.

Welche Rolle spielte dein Vorgänger in dem Übernahmeprozess?

Mein Vorgänger und ehemaliger Chef war mein bester Berater. Wir haben ein gutes Verhältnis und stehen immer noch in Kontakt. Ich kann ihn auch heute noch jederzeit um Rat bitten, was sehr viel wert ist.

Wie fand die tatsächliche Übernahme statt?

Die Übernahme selbst war von der Verpächterin bestens geplant. Die Tankstelle blieb einen Vormittag lang geschlossen, die Umsätze wurden abgegrenzt, alle Zählerstände wurden abgelesen, die Waren übergeben, es waren Techniker für diverse Umstellungen vor Ort und auch der Gebietsleiter unterstützte uns bei der Übergabe.

Wie gingen die Mitarbeiter mit der Umstellung um? Du warst ja zuerst Kollegin und dann Vorgesetzte?

Ich habe alle vier Mitarbeiter übernommen. Natürlich gibt es am Anfang auch Skepsis, wenn die Kollegin zur Vorgesetzten wird, aber wir sind ein gutes Team und ich schätze mein Stammpersonal sehr, das schon seit vielen Jahren im Betrieb tätig ist.

Was waren die größten Herausforderungen im Übernahmeprozess für dich?

Ich fand es manchmal sehr schwierig, den richtigen zeitlichen Ablauf für die Formalitäten herauszufinden. Ein Beispiel: Damit meine Hausbank mir eine Bankgarantie ausstellt, musste ich den Gewerbeschein vorlegen. Um jedoch den dazu benötigten Vertrag mit der Verpächterin abschließen zu können, musste ich zuvor eine Bankgarantie vorlegen können. Da beißt sich die Katze in den Schwanz. Aber wir haben schlussendlich eine Lösung für das Problem gefunden.

Praxistipp

Wenn man sich selbstständig macht, darf man nicht davon ausgehen, dass alles sofort und wie geplant funktioniert. Manches braucht Zeit und man muss gerade zu Beginn viel Zeit und Engagement investieren, um später die Früchte ernten zu können. Wie alles, hat Selbstständigkeit viele Vor- aber auch Nachteile. Dessen sollte man sich bewusst sein und das wirklich wollen.



Fotocredit: Junge Wirtschaft Burgenland

Eva Maria Dittler
Dorfstraße 14
7425 Schreibersdorf

Taxi Sodl Bad Tatzmannsdorf

*Sparte: Beförderungsgewerbe mit PKW
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2018*

Christian Sodl übernahm im Jahr 2018 den Taxi Betrieb seines Vaters in 3. Generation.

War für dich immer schon klar, dass du das Unternehmen deines Großvaters bzw. deines Vaters übernehmen willst?

Seit meinem späten Jugendalter dachte ich daran, das Unternehmen später einmal übernehmen zu wollen. Nach meiner Schulzeit machte ich mich selbstständig und arbeitete bereits als Personenbeförderer mit einem eigenen Fahrzeug. Als mein Vater seinen Pensionsantritt plante, war eigentlich für uns beide klar, dass ich sein Unternehmen übernehmen werde.

Wann habt ihr mit der Planungsphase für die Übernahme begonnen?

Ungefähr 2 Jahre vor der Übernahme begann ich bereits, mich in die Bürotätigkeiten einzuarbeiten bzw. im Büro mitzuarbeiten. Seit diesem Zeitpunkt hatte ich Einblick in sämtliche Angelegenheiten des Unternehmens.

Die Übernahme selbst erfolgte sehr rasch, da diese unkompliziert und mit wenigen Formalitäten möglich war. Erst im Jahr der Übernahme kümmerten wir uns um den konkreten Ablauf. Da ich die Konzessionsprüfung bereits hatte, waren zu diesem Zeitpunkt bereits alle formalen Voraussetzungen erfüllt.

Welche Schritte waren nötig? Wie fand die Übernahme statt?

Ich musste lediglich das Gewerbe ummelden. Mein Vater führte das Unternehmen als Einzelunternehmer und auch ich führe es jetzt als Einzelunternehmer weiter. Da die Fahrzeuge und Garagen vorhanden waren, mussten wir nur die Fahrzeuge auf mich ummelden und am Stichtag wurden mir offiziell die diversen Verträge übertragen.

Wir erstellten keinen Businessplan und auch eine Unternehmensbewertung war nicht nötig. Lediglich der Steuerberater stand uns beratend zur Seite.

Hat sich dein Vater mit dem Stichtag der Übernahme völlig aus dem Geschäft zurückgezogen?

Er unterstützt mich nach wie vor, wenn ich ihn brauche. Die Entscheidungen treffe ich größtenteils alleine, aber wenn ich ihn um Rat bitte, oder ich eine Aushilfe brauche, springt er gerne ein. Ich bin froh, dass wir so ein gutes familiäres Verhältnis haben.

Was waren die Erfolgsfaktoren für deine gelungene Übernahme?

Das Unternehmen meines Vaters war ein „gesundes Unternehmen“, das ich nur weiterführen brauchte. Unser gutes Verhältnis trug dazu bei, dass die Übernahme so unkompliziert und ohne Hürden verlief. Ansonsten braucht man als Unternehmer gute Informationen, Fleiß, Zielstrebigkeit und Mut, damit man in der Geschäftswelt bestehen kann.



Fotocredit: Christian Sodl

Taxi Sodl
Jormannsdorfer-Straße 31
7431 Bad Tatzmannsdorf
www.taxi-sodl.at

Steinmetz Fikisz Burgauberg-Neudauberg

*Sparte: Steinmetz
externe Übernahme
Jahr der Übernahme: 2016*

Alexander Fikisz hat das Unternehmen im Jahr 2016 von Alfred Schwarz übernommen, als dieser in Pension ging.

Wie bist du dazu gekommen, das Unternehmen als externe Person zu übernehmen?

Herr Schwarz kannte mich bereits aus meiner Jugend. Als ich nach meinem Schulabschluss bei Herrn Schwarz arbeitete, sagte er damals mit einem Lächeln „du kannst später mal meinen Betrieb übernehmen...“. Ich war anschließend noch ca. 10 Jahre bei einem Steinmetz in Niederösterreich bzw. im Burgenland tätig und dachte nicht mehr daran. Ende 2013 kam der Moment, als mir der beiläufige Satz von damals wieder einfiel und ich nahm mit Herrn Schwarz Kontakt auf. Wir unterhielten uns über die Möglichkeit einer Betriebsübernahme, sobald er in Pension ging und ab dann beschäftigten wir uns mit den Vorbereitungsarbeiten.

Hast du vor der Übernahme noch einmal im Betrieb mitgearbeitet?

Ende 2013 trafen wir die Entscheidung, dass ich den Betrieb übernehmen werde. Ab dann arbeitete ich noch 2 Jahre als Angestellter mit und wir warteten auf den idealen Zeitpunkt für die Übergabe. Für die Mitarbeiter war bereits klar, dass ich das Unternehmen übernehmen werde und auch Entscheidungen wurden gemeinsam getroffen.

Welche Berater hattet ihr für den Planungsprozess bis zur Einigung über den Kaufpreis?

Der Steuerberater des Betriebes hat uns umfassend zur Übernahme beraten. Unser Bankberater hat in Zusammenarbeit mit dem Steuerberater einen Businessplan erstellt. Wir ließen einen Gutachter den Unternehmenswert schätzen (Liegenschafts- und Inventarbewertung) und vereinbarten einen Kaufpreis. Vorerst machten wir nur einen mündlichen Vorvertrag. Wir beschlossen einige Punkte mittels Handschlagqualität, die im Endeffekt alle gehalten haben. Kurz vor der Übernahme gab es noch einmal kurz Unsicherheiten bezüglich des Kaufpreises, aber wir blieben dann bei unserer ursprünglichen Vereinbarung.

War es schwierig, sich auf den Kaufpreis zu einigen?

Um zu einem Kaufpreis zu gelangen, der für uns beide in Ordnung war, benötigte es mehrere Gespräche und Verhandlungen. Wichtig war, dass ich vorher genügend Einblick ins Unternehmen hatte, um mir selbst ein Bild von der finanziellen Situation zu machen.

Hast du Förderungen beantragt oder war eine Finanzierung nötig?

In Hinblick auf die Finanzierung hat mir die Bank viel Bürokratie abgenommen. Der erste Antrag war schnell erledigt, aber der gesamte Prozess bis zur Genehmigung dauerte 6 Monate! Man darf den bürokratischen Aufwand keinesfalls unterschätzen und sollte sich wirklich frühzeitig mit diesen Themen auseinandersetzen.

Was sind die Erfolgsfaktoren für deine gelungene Übernahme?

Für mich war die Zeit des gemeinsamen Arbeitens besonders wertvoll. 2 Jahre Zeit zu haben, um sich in den Betrieb einzuarbeiten, das würde ich genauso wieder machen. Empfehlen würde ich, zumindest aber 1 Jahr in dem Betrieb mitzuarbeiten, den man übernehmen möchte.

Praxistipp:

Wenn man ein Unternehmen als externe Person übernimmt, sollte man unbedingt genau klären, welche Dokumente, Ordner und Unterlagen im Unternehmen verbleiben und welche Dokumente der Übergeber für seine eigene Dokumentation mitnehmen kann, damit es später nicht zu Missverständnissen kommt. Einfacher ist es, wenn alle Dokumente in digitaler Form vorliegen, aber meist gibt es noch diverse handschriftliche Notizen oder Unterlagen in Hardcopy, die man zumindest kopieren sollte.



ALEXANDER
FIKISZ
STEINMETZMEISTER
7574 Burgauberg • 03326/52690 • www.steinmetz-fikisz.at

Gartengestaltung,
Wandbekleidung, Stufen,
Bäderplatten, Fenster-
bänke, Küchenarbeits-
platten, Grabdenk-
mäler, Brunnen und Fagen,
Natursteine und Fliesen.

*Alexander Fikisz Steinmetzmeister
Bundesstraße 2
7574 Burgauberg
www.steinmetz-fikisz.at*

Fotocredit: Junge Wirtschaft Burgenland

Gasthof Lang Rauchwart

*Sparte: Gastronomie
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2022*

Bereits seit 1880 gibt es den Gasthof Lang schon. Geführt wird er derzeit in 5. Generation von Andreas Lang, der den Betrieb Anfang 2022 von seiner Mutter Waltraud Lang übernommen hat.

Wie war für dich der Schritt in die Selbstständigkeit?

Selbstständig sein war für mich nicht ganz neu, da ich bereits vor einigen Jahren eine Firma gegründet habe, die einen Getränkehandel betreibt. Die Übernahme des Gasthofes war allerdings eine zusätzliche Herausforderung und es war eine gute Entscheidung, bereits 3 Jahre vor der Übernahme des Betriebes in das Unternehmen einzusteigen. Ich übernahm im Jahr 2019 die Buchhaltung und hatte somit Zeit, mich in Ruhe in die Finanzen des Betriebes einzuarbeiten.

Wann ist die Entscheidung gefallen, dass du den Gasthof übernehmen wirst?

Die Entscheidung, den Gasthof zu übernehmen, ist 2 Jahre vor der Übernahme gefallen. Aufgrund meiner verschiedenen Ausbildungen hatte ich bereits alle benötigten Qualifikationen und Befähigungen und somit konnte ich mich voll und ganz auf die Planung der Betriebsübernahme konzentrieren.

Wann genau hast du mit der Planung der Übernahme begonnen und was waren die ersten Schritte?

Ich begann 15 Monate vor der Übernahme mit der konkreten Planung. Zuerst vereinbarte ich ein Treffen mit unserem Steuerberater. Ich informierte mich im Internet und nutzte die Angebote der WKO. Ich sammelte alle für mich relevanten Themenbereiche wie z.B. steuerliche und finanzielle Fragen, Kosten einer Betriebsübernahme, nötige Änderungen im Grundbuch, Schätzung der Vermögenswerte usw.

Der nächste Schritt war die Erstellung eines Businessplanes. Wir benötigten diesen zwar nicht für eine externe Finanzierung, jedoch war dieser für mich persönlich ein unverzichtbares Tool, um die gesamte Geschäftsidee auf Papier zu bringen und zu konkretisieren.

Wie kam der Übernahmevertrag zustande?

Meine Mutter und ich haben ein sehr gutes Verhältnis, daher reichte für uns ein mündlicher Vorvertrag, in dem wir grundlegende Fragen gemeinsam besprochen haben. Wir haben die Vertragsinhalte gemeinsam festgelegt und für die Ausformulierung auf die Unterstützung eines Notars zurückgegriffen.

Wie würdest du rückblickend die physische Übernahme des Betriebes beschreiben?

Meine Mitarbeiter waren in den ersten Wochen etwas skeptisch, ob aufgrund der Übernahme Veränderungen auf sie zukommen werden, aber dies hat sich rasch gelegt. Ich habe zwar die Führung des Gasthofes übernommen, aber meine Mutter arbeitet nach wie vor mit und wichtige Entscheidungen werden weiterhin gemeinsam getroffen. Bei uns werden auch nach wie vor die Mitarbeiter in Entscheidungen miteinbezogen, somit werden diese stets mitgetragen und der Zusammenhalt im Unternehmen ist sehr groß. Wir legen großen Wert auf eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und gegenseitiges Vertrauen, was schlussendlich auch eines unserer Erfolgsgeheimnisse ist.

Praxistipp:

Wenn bei der Firmenübernahme der Firmenwortlaut oder die Rechtsform geändert wird, entsteht mit dem Stichtag der Übernahme ein enormer bürokratischer Aufwand. Ich habe bereits 1 Jahr zuvor begonnen, eine Übersicht über Kunden, Lieferanten, regelmäßige und unregelmäßige Zahlungsverpflichtungen anzulegen, damit ich dann alle Stakeholder gleichzeitig und rasch über die geänderten Firmendaten informieren konnte. Das hat mir viel Zeit und Nerven gespart!



Gasthof Lang
Rauchwart 82
7535 Rauchwart
www.gasthof-lang.at

Fotocredit: Kunstfotografin und Foto Maly

Tischlerei Schweitzer Strem

*Sparte: Tischler und Holzgestalter
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2016*

Andreas und Stefan Schweitzer jun. übernahmen im Jahr 2016 die Tischlerei ihres Vaters in der 3. Generation. Ge- gründet wurde das Unternehmen im Jahr 1955 von Großvater Stefan Schweitzer.

Wann war für euch klar, dass ihr den Familienbetrieb übernehmen wollt?

In meiner Familie sind und waren alle Tischler. Mein Bruder und ich kennen die Tischlerei natürlich von klein auf, aber ich möchte betonen, dass unsere Eltern uns frei entscheiden ließen, ob wir in die Fußstapfen unseres Vaters bzw. Großvaters treten wollen. Wir haben uns schlussendlich beide für diesen Weg entschieden, aber wir schätzen es, dass es unsere freie Entscheidung war. Der entscheidende Moment war im Jahr 2000, als mein Vater überlegte, den Betrieb zu vergrößern. Dieser Schritt wäre wahrscheinlich nicht passiert, wenn Stefan und ich zu diesem Zeitpunkt nicht geplant hätten, den Weg der Tischler-Karriere zu beschreiten.

Habt ihr schon vor der Übernahme in der Tischlerei mitgearbeitet?

Ja, da wir keine anderen Alternativen hatten, unsere Lehrausbildungen in der Bautischlerei sowie im Möbelbau zu absolvieren, machten wir diese im elterlichen Betrieb, was wir bis heute nicht bereut haben. Seither arbeiten wir beide im Familienbetrieb mit und wurden auch schon immer in Entscheidungen miteinbezogen. Der einzige Unterschied ist, dass Stefan sich mehr in Richtung Bautischlerei spezialisiert hat und ich meinen Schwerpunkt auf die Möbeltischlerei gelegt habe. In einem Unternehmen, in dem mehrere Familienmitglieder arbeiten, finde ich es besonders wichtig, für die Mitarbeiter ganz transparent zu regeln nach welchen Vorgaben gearbeitet wird, wer wofür zuständig ist und wie die Kompetenzen verteilt sind. Sonst führt das schnell zu Konflikten.

Was könnt ihr uns über den Prozess der Übernahme erzählen?

Die Übernahme war in unserem Fall eine komplexe Sache. Ursprünglich war geplant, dass wir aus dem Einzelunternehmen meines Vaters zum Zeitpunkt der Übergabe eine GmbH machen. In der Praxis war das unmöglich, da der Betrieb über die Jahrzehnte aufgebaut wurde und früher andere Regeln galten.

Wenn man zum Beispiel nur an die Bauordnung und Abstandsregelungen denkt. Wir hätten mit dieser Art der Umgründung alles auf den neuesten Stand der Technik bringen müssen und einige aktuelle behördliche Vorgaben wären nicht umsetzbar gewesen. Die einzige Möglichkeit war, dass unser Vater selbst eine GmbH gründete, in welche wir Brüder dann einstiegen. Damit blieben alte Bescheide bestehen.

Am aufwändigsten war die Anfangsphase der Planung, in der wir versuchten, alle notwendigen Informationen zusammenzutragen. Wir führten viele Gespräche mit Bekannten, nutzten unser Netzwerk und bekamen Tipps von anderen Betriebsnachfolgern. Unser langjähriger Bankberater und Freund unterstützte uns sehr bei der Vertragsgestaltung. Er wies uns immer wieder auf Details hin, an die wir wahrscheinlich nicht gedacht hätten. Besonders wichtig war es auch, offen über Tabuthemen zu sprechen und diese zu definieren. Zum Beispiel – was passiert mit dem Unternehmen, wenn ein Gesellschafter verstirbt, oder was passiert, wenn einer der Gesellschafter aus welchen Gründen auch immer, aus dem Unternehmen aussteigen will. Allgemein würde ich sagen, dass es sehr wichtig ist, einen Berater seines Vertrauens zu haben, vor dem man keine Geheimnisse hat und alle Themen offen ansprechen kann.

Hat sich euer Vater gleich nach der Übergabe aus dem Geschäft zurückgezogen?

Unser Vater ging im Jahr 2016 in Pension. Er arbeitete anfangs noch auf geringfügiger Basis mit, zog sich aber dann bald aus dem Tagesgeschäft zurück. Es kommt immer noch vor, dass Kunden nach ihm fragen, dann unterstützt er uns natürlich nach wie vor!

Praxistipp:

Beginnt rechtzeitig mit der Planung! Es benötigt viel Zeit, bis man alle notwendigen Informationen zusammengetragen hat und wirklich einen Überblick über den gesamten Prozess hat. Besonders die Übernahme alter Verträge (z.B. Versicherungsverträge, Haftungen, ...) kann viel Arbeit mit sich bringen. Mit der Übernahme selbst, beginnt die Arbeit erst richtig. Die vielen Kleinigkeiten wie einen neuen Firmenstempel zu bestellen, den Briefkopf zu ändern oder EDV-Umstellungen zu veranlassen kosten Zeit.



Fotocredit: Andreas Schweitzer



Bau- und Möbel Tischlerei
Schweitzer GmbH
Hauptstraße 46
7522 Strem
www.tischlerei-schweitzer.at

Baubedarf Niederer Jennersdorf

*Sparte: Baustoffhandel
familieninterne Übernahme
Jahr der Übernahme: 2020*

Von den Großeltern gegründet und von den Eltern zu dem gemacht, was es heute ist. Seit Februar 2020 sind nun Julia und Thomas Niederer in der 3. Generation die wirtschaftlichen Eigentümer des „Baubedarf Niederer“ in Jennersdorf.

War es eure freie Entscheidung in die Fußstapfen eurer Eltern zu treten?

Absolut. Wir sind im Baustoffhandel groß geworden und waren schon als Kinder immer dabei. Auch wenn unsere Eltern am Wochenende oder außerhalb der normalen Arbeitszeiten gearbeitet haben. Eigentlich war für uns beide schon immer klar, dass wir irgendwann das Unternehmen übernehmen werden. Da gab es, außer vielleicht 1-2 Jahre während der Pubertät keine Zweifel daran. Sobald es möglich war, haben wir auch immer während der Ferien mitgearbeitet.

Das heißt, ihr seid schon lange vor der Übernahme im Familienbetrieb tätig gewesen?

Julia arbeitet seit ihrem Schulabschluss im Jahr 2003 auf Vollzeitbasis im Baumarkt. In den ersten 5 Jahren arbeitete sie abwechselnd in allen Abteilungen und Bereichen mit. Thomas absolvierte eine HAS mit IT-Schwerpunkt und stieg auch in diesem Bereich ins Unternehmen ein. Thomas war später 5 Jahre in der Geschäftsführung der im Jahr 2008 gegründeten Filiale in Ungarn und kam anschließend nach Österreich zurück.

Wir haben seit 2012 die gemeinsame Prokura und sind seit 2017 offiziell in der Geschäftsführung. Wir übernehmen stetig mehr Verantwortung und der Übernahmeprozess verlief schleichend. Der Stichtag der Übernahme brachte für uns beide eigentlich keine Veränderung mehr mit sich, außer, dass wir nun am Papier die wirtschaftlichen Eigentümer des Unternehmens sind.

Wie habt ihr die Planungsphase der Übernahme empfunden?

Unser Vater überschrieb uns seine Anteile am Unternehmen, als er in Pension ging. Er bereitete die Formalitäten mit unserem Steuerberater vor und hat uns wenig damit belastet. So konnten wir uns auf das Geschäft konzentrieren. Er hat gute 2 Jahre vor der Übergabe begonnen, sich intensiv mit der Planung zu beschäftigen. Während dieser Zeit mussten wir auch detailliertere Reports an die Bank und an unseren Franchisegeber Hagebau abliefern.

Das hat uns dabei geholfen, uns intensiv mit den Kennzahlen zu beschäftigen und das Reporting dementsprechend zu modernisieren und auszubauen.

Bei welchen Beratern oder Coaches habt ihr euch Unterstützung geholt?

Wir engagieren immer wieder externe Berater für verschiedenen Themen. Zum Beispiel hatten wir zu dieser Zeit ein Führungskräfte-Coaching. Als es um die Trennung der Baufirma und des Bauhandels ging, unterstützte uns ein Unternehmensberater. Ansonsten hatten wir die wahrscheinlich bei einer Übernahme klassischen Berater wie Steuerberater, Notar und Bankberater.

Was sind eure Erfolgsfaktoren für die gelungene Übernahme?

Das wichtigste ist die Vorbereitung. Sich frühzeitig umfassend in das Unternehmen einzuarbeiten und einen guten Überblick über alle Bereiche zu haben. Aber mindestens genauso wichtig war die Entscheidung unseres Vaters, die Verantwortung nach und nach an uns zu übergeben. Und man braucht natürlich auch einen Übergeber, der „loslassen“ kann. Wenn der Übergeber die Verantwortung nicht übergibt, können die Nachfolger aus unserer Sicht den Betrieb nicht erfolgreich führen. Unsere Mutter ist uns während der Übernahme immer mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Bis heute hat sie immer ein offenes Ohr für uns. Die Unterstützung der Familie, auch nach der Übernahme, ist sicher ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Praxistipp:

Gute Information im Vorfeld ist enorm wichtig. Lasst euch das fachchinesisch diverser Ämter am besten von eurem Steuerberater übersetzen, so spart man sich viel Zeit und Nerven. Gute Informationen bekommt man bei der WKO, besonders die verschiedenen persönlichen Beratungsgespräche können wir empfehlen, insbesondere Beratungen zum Gewerberecht oder zu Förderungen.



Baubedarf Niederer GmbH
Josef Maurer-Gasse 2
8380 Jennersdorf
www.niederer.at

Fotocredit: Baubedarf Niederer

TIMM PT GmbH Jennersdorf

*Sparte: Mechatronik
externe Übernahme
Jahr der Übernahme: 2012*

Benjamin Schuchlenz und Christian Kropf übernahmen am 1. Mai 2012 den 1980 gegründeten Betrieb ihres ehemaligen Chefs Hrn. Ing. Hösch. Das Unternehmen hat sich auf die Herstellung von hochpräzisen Fräs- und Drehteilen von Prototypen bis zur Serienfertigung und die Lohnfertigung von Kunststoffspritzgussteilen spezialisiert.

Wie kam es dazu, dass ihr den Betrieb eures ehemaligen Chefs übernommen habt?

Wir waren beide schon viele Jahre im Unternehmen tätig. Herr Ing. Hösch, der damalige Besitzer des Unternehmens, sprach uns unabhängig voneinander auf die Möglichkeit an, den Betrieb eventuell übernehmen zu können, sobald er in ca. 2 Jahren in Pension gehen würde. Da wir beide das Unternehmen gut kannten und auch schon in Führungspositionen tätig waren, wussten wir, was uns erwarten würde. Ursprünglich haben wir das Unternehmen zu Dritt, mit einem ehemaligen Kollegen, übernommen. Unser Partner hat jedoch 4 Jahre nach der Übernahme das Unternehmen verlassen.

Wann begann die konkrete Planungsphase für die Übernahme?

Ungefähr ein Jahr vor der Übernahme haben wir mit den konkreten Überlegungen und der Planung begonnen. Wir haben uns steuerlich beraten lassen, haben aber auf die rechtliche Beratung verzichtet, was im Nachhinein betrachtet auf jeden Fall ein Nachteil war!

Wie kam der Kaufvertrag zustande?

Herr. Ing. Hösch hatte sehr konkrete Vorstellungen der Vertragsbedingungen. Die meisten Punkte wurden vorgegeben und zu diesen Konditionen hatten wir die Möglichkeit, das Unternehmen zu übernehmen. Auch der Kaufpreis war nicht verhandelbar, aber wir haben diesem schlussendlich zugestimmt.

Wurde das Unternehmen von externen Beratern bewertet?

Da eine Unternehmensbewertung keine Anforderung Dritter war (wie z.B. der Bank) und wir schon lange Zeit vor der Übernahme Einblick in alle Bereiche des Unternehmens hatten, konnten wir selbst gut abschätzen, wieviel das Unternehmen wert war. Wir verzichteten daher auf eine externe Unternehmensbewertung.

Habt ihr eine externe Finanzierung benötigt?

Ja. Wir haben verschiedene Banken kontaktiert und der Prozess bis zur Finanzierung dauerte 6 Monate. Vorab haben wir eine Garantie der damaligen Wibag (jetzt Wirtschaftsagentur Burgenland) beantragt.

Was hat sich seit der Übernahme im Unternehmen verändert?

Früher hatte das Unternehmen ein paar wenige große Kunden. Kurz nach der Übernahme hat einer dieser Kunden seinen Produktionsstandort aufgelöst und auf diverse Partnerbetriebe verteilt. Dies konnten wir als Chance nutzen, und haben seither einen Mix unterschiedlicher Kundengrößen und eine größere Anzahl an Kunden. Damit haben wir auch das Ausfallrisiko gestreut. Wir konnten in den letzten 10 Jahren die Anzahl der Mitarbeiter verdoppeln, den Maschinenpark erweitern und können nun neue Leistungen anbieten.

Was sind eure Erfolgsfaktoren für eine gelungene Übernahme?

Wir waren von Anfang an überzeugt, dass die Übernahme und unsere Geschäftsidee, wie wir das Unternehmen weiterführen wollen, klappen wird. Man braucht aber mit Sicherheit etwas Mut und auch ein bisschen Glück für den Erfolg. Wir setzen nun auf langfristige Partnerschaften und auch auf Regionalität, was mit Sicherheit ein Erfolgsfaktor ist.

Praxistipp:

Wenn man sich im Vorfeld Informationen einholt empfehlen wir, dies stets schriftlich zu machen! Wenn Aussagen, die per Telefon gemacht werden, später keine Gültigkeit haben, kann man aufgrund falscher Pläne wertvolle Zeit verlieren.

Für die Anfangsphase der Planung – so viele Beratungsmöglichkeiten wie möglich in Anspruch nehmen. Je besser der Überblick zu Beginn ist, umso leichter ist die Planung. Die WKO bietet zum Beispiel viele kostenlose Beratungsmöglichkeiten an.



TIMM PT

TIMM PT GmbH
Raxer Hauptstraße 36
8380 Jennersdorf
www.timmpt.at

Fotocredit: Timm PT GmbH

Schloffer GmbH Oberwart / Großpetersdorf

*Sparte: Tischlerei
externe Übernahme
Verkauf des Betriebes: 2019*

Sabina Schloffer´s Schwiegervater gründete den Tischlereibetrieb im Jahr 1960. Im Jahr 1995 übernahmen Sabina und ihr Gatte Klaus Schloffer die Firma von ihm und führten sie als Einzelunternehmen bzw. seit 2000 als GmbH weiter. Klaus Schloffer war für den technischen Bereich bzw. für den Verkauf zuständig, Sabina Schloffer war verantwortlich für die Finanzbuchhaltung, Personalverrechnung und die innerbetriebliche Koordination.

Wann haben Sie begonnen, eine mögliche Übergabe des Familienunternehmens an Ihre Kinder zu planen?

Mein Mann und ich planten das Unternehmen zu seinem 60. Geburtstag an unsere Kinder zu übergeben. Ungefähr 6 Jahre zuvor (2016) stieg unser Sohn ins Unternehmen ein und im Jahr 2017 unsere Tochter. Unser gemeinsamer Plan war, dass die Kinder ausreichend Zeit haben sollen, um sich umfassend ins Unternehmen einzuarbeiten. Wir begannen im Kreis der Familie über die jeweiligen Vorstellungen zu sprechen und zogen in diesem Prozess einen externen Kommunikationscoach hinzu. Auch wenn die Familienmitglieder ein gutes Verhältnis untereinander haben, sind aus meiner Sicht Konflikte, unterschiedliche Vorstellungen und Emotionen unvermeidbar. Besonders Themen wie „Offenheit“ und klares Kommunizieren der eigenen Erwartungen sind immer eine Gratwanderung. Auch wenn man auf Augenhöhe kommuniziert, bleiben Eltern immer „die Eltern“ und Kinder immer „die Kinder“. Da kann eine externe Person in der Diskussion sehr hilfreich sein.

Wie kam es, dass Sie das Unternehmen schlussendlich doch nicht an Ihre Kinder übergeben haben?

Ende 2018 bekamen wir unerwartet Besuch eines amerikanischen Mitbewerbers, der sein Interesse an unserem Unternehmen kundtat. Im Frühling 2019 folgte dann das konkrete Kaufangebot. Wir besprachen die Situation gemeinsam im „Familienrat“, diskutierten über sämtliche Vor- und Nachteile eines möglichen Verkaufs und trafen schlussendlich die Verkaufsentscheidung gemeinsam. Im Frühling 2019 entschieden wir, das Unternehmen mit Ende 2019 zu verkaufen. Vertraglich wurde festgehalten, dass mein Gatte befristet im Unternehmen weiter arbeitet. Ich arbeitete vorerst unbefristet im Unternehmen weiter, allerdings beendete ich das Dienstverhältnis 2 Jahre nach dem Verkauf auf eigenen Wunsch. Unsere Kinder sind beide nach wie vor im Unternehmen beschäftigt. Unser Sohn Laurids als Betriebsleiter und unsere Tochter Stephanie als Mitglied des Controllingteams.



ALTERNATIVEN ZUR BETRIEBSÜBERGABE

Die familieninterne Betriebsnachfolge, die Übergabe des Unternehmens an Mitarbeiter, der Verkauf des Betriebes an externe Personen, oder die Anstellung eines neuen Managements. Es gibt viele Möglichkeiten ein Unternehmen nach dem Ausscheiden der Eigentümer weiterzuführen. Wenn all diese Möglichkeiten sich nicht ergeben oder nicht möglich sind, wird das Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt liquidiert und der Gewerbeschein zurückgelegt. Im Detail bedeutet das, dass alle Vermögensgegenstände verkauft, alle Schulden beglichen und die verbleibenden Geldmittel an den oder die Anteilseigner verteilt wird bzw. werden.

In vielen Branchen wird es immer schwieriger, rechtzeitig geeignete Nachfolger zu finden. Die eigenen Kinder haben oft andere Pläne, als das Geschäft der Eltern zu übernehmen. In manchen Fällen beginnen die Eigentümer zu spät, sich um eine geeignete Betriebsnachfolge zu kümmern. Auch die Liquidation und Schließung von Unternehmen kann in vielen Fällen eine gute Lösung für die Eigentümer sein. Manchmal planen Unternehmen aber auch eine Übergabe und kurzfristig ergeben sich andere Möglichkeiten und die Zukunft verläuft anders als erwartet.

Da sich in diesem Praxisleitfaden hauptsächlich Informationen für „Betriebsnachfolger“ befinden, möchten wir euch an dieser Stelle explizit auf die Broschüre der WKO **„Leitfaden Betriebsnachfolge“** hinweisen, in der auch potentielle Betriebsübergeber detaillierte Informationen und Hilfestellungen finden.



JW TIPP

Friedrich Moden Pinkafeld

Sparte: Handel mit Mode und Freizeitartikeln
-
Schließung des Betriebes: 2020

1862 fand die Eröffnung eines Geschäftes für Tuch-, Manufactur- und Spezereiwaren in Pinkafeld durch Sándor Putsch statt. Mehrere Male wurde das Unternehmen vererbt oder an Verwandte übergeben, bis Andrea Gottweis im Jahr 1997 als Kommanditistin in den Familienbetrieb einstieg und im Jahr 2007 das Unternehmen als Geschäftsführerin und Eigentümerin übernahm.

Viele Jahrzehnte konnte das Bekleidungsgeschäft für Herren, Damen und Kinder gewinnbringend geführt werden, aber die äußeren Umstände machten die wirtschaftliche Situation von Jahr zu Jahr schwieriger.

Gab es einen Moment, an dem Sie darüber nachdachten, das Unternehmen an Ihre Kinder zu übergeben?

Ich habe zwei Söhne. Mein älterer Sohn ist Techniker, mein jüngerer Sohn ist in der Immobilienbranche tätig. Eigentlich hatten beide nie Interesse daran, das Geschäft zu übernehmen. Ihre Interessen und Talente liegen in anderen Bereichen, weshalb eine Betriebsnachfolge innerhalb der Familie nie ein Thema war.

Welche alternativen Überlegungen stellten Sie an?

Die Immobilie, in der sich das Verkaufslokal befand, ist in meinem Besitz. Ich dachte zwar daran, die Immobilie inklusive dem Geschäft zu verkaufen, aber entschied mich dann doch dafür, sie nicht zu veräußern. Das Gebäude wurde zwar in der Vergangenheit saniert, aber es wurden zum Beispiel die ursprünglichen Parkettböden erhalten. Das Gebäude hat eine lange Geschichte und Tradition, die eng mit meiner Familie verbunden ist. Schlussendlich entschied ich mich dafür, die Immobilie nicht zu verkaufen und für mich war es die beste Lösung, die Geschäftsräumlichkeiten nach der Schließung meines Unternehmens zu vermieten.

Was führte dazu, dass Sie sich für die Schließung des Geschäftes entschieden haben?

In den letzten 20 Jahren hat sich einerseits die Situation in der Modebranche stark verändert, andererseits wirkte sich die Ortsentwicklung von Pinkafeld nicht positiv auf mein Geschäft aus. Die Konkurrenz durch Filialgeschäfte wurde zunehmend größer, in den letzten Jahren verschärfte sich die Situation zusätzlich noch durch den Onlinehandel. Die neue Umfahrung um Pinkafeld kostete bereits in den 80er Jahren Kunden, die Eröffnung des EO-Centers und die Tatsache, dass sich Pinkafeld nicht zur Einkaufsstadt entwickelte sind weitere Gründe für den langsamen Umsatzrückgang. Wir haben das Unternehmen Schritt für Schritt verkleinert und uns damit an die Marktsituation angepasst. Im Jahr 2020, vor meiner Pensionierung, ergab sich die Möglichkeit die Räumlichkeiten zu vermieten. Wir planten einen Total-Abverkauf, der trotz des ersten Corona-Lockdowns fast wie geplant stattfand. Die Schließung des Geschäftes war für mich natürlich eine emotional bewegende Situation, aber dank der Vermietung schlussendlich in finanzieller Hinsicht die beste Lösung.



Fotocredit: Andrea Gottweis



BERATUNGSSTELLEN



Gründerservice - www.gruenderservice.at

- 8-teilige Video-Serie „Erfolgreich gründen“
- Kostenlose „Gründer-Workshops“ für potentielle Neugründer (Informationen zu Gründungsablauf, Gewerberecht, Finanzierung, Förderung, Sozialversicherung und Steuern)



WKO - www.wko.at

- Leitfaden zur Betriebsnachfolge (kostenlos bestellbar unter <https://webshop.wko.at>)
 - Inkl. Handlungsanleitung zur Betriebsnachfolge
 - Inkl. Checkliste zur Vorbereitung für den Übernehmer
- Regelmäßige Steuersprechtage mit persönlichen Beratungsstunden
- Beratungsangebot zur Findung der geeigneten Rechtsform
- Förderungsberatung
- Beratungsangebot zu Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsrecht



WKO - www.nachfolgeboerse.at

Die erste Adresse für direkten Kontakt zwischen Firmeninhabern und potenziellen Nachfolgern.



AMS - www.ams.at

- Unternehmensgründungsprogramm (UGP)

Voraussetzung: Du bist am Beginn der Planungsphase arbeitslos gemeldet, du willst dich selbstständig machen und hast eine konkrete Idee.

Gefördert wird: Unternehmensberatung, eventuell Ausbildungen, Existenzsicherung während der Dauer des Programms, ca. 6 Monate



SVS - www.svs.at

- Persönliche Beratungstermine zu allen Fragen die Sozialversicherung betreffend

FÖRDERUNGEN



Förderdatenbank der WKO - www.wko.at/service/w/foerderungen.html

Nachdem man in der Vorselektion den geplanten Projektstandort (Bundesland) angegeben hat, kann man die Branche und die Art der Förderung auswählen. Angezeigt werden alle EU-, Bundes- und Landesförderungen. Bei konkreten Projekten wende dich direkt an die Förderexperten der WKO und vereinbare einen Termin für deine Förderberatung.

WKO Gründerservice NeuFöG - www.wko.at/neufoeg

Durch das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit.

Um die Förderung nach dem NeuFöG in Anspruch nehmen zu können, musst du die Beratung der Kammer oder SVS in Anspruch nehmen (wenn man nicht Mitglied einer Kammer ist, kann man das NeuFöG direkt bei der SVS oder dem Finanzamt beantragen)

Gefördert wird: Stempelgebühr, Verwaltungsabgaben, Lohnabgaben für Arbeitnehmer, Steuern, Firmenbucheintragung (Gerichtsgebühren)



AWS – Austria Wirtschaftsservice GmbH - www.aws.at

Die AWS ist die Förderbank des Bundes. Durch die Vergabe von zinsgünstigen Krediten, Garantien, Zuschüssen sowie Eigenkapital unterstützt sie Unternehmen von der ersten Idee bis hin zum internationalen Markterfolg bei der Umsetzung deiner innovativen Projekte.

Betriebsübergänge aus arbeits-, lohnsteuer- und sozialversicherungsrechtlicher Sicht

Das Humankapital ist gerade bei Betriebsübergängen (Verkauf, Übertragung im Angehörigenbereich) ein ganz wesentlicher Faktor. Nachstehend sollen die wichtigsten Regelungen zum Arbeits-, Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrecht dargestellt werden.

Aus der Sicht des **Arbeitsrechts** sind vor allem die Regelungen zum Betriebsübergang nach dem AVRAG (Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz) zu beachten. Diese kommen dann zur Anwendung, wenn eine wirtschaftlich organisatorische Einheit unter Fortführung der gleichen oder einer ähnlichen Geschäftstätigkeit mit Übernahme der Kernbelegschaft erfolgt. Auch die Übernahme der Betriebsmittel bzw. der Kunden sind ein wesentlicher Faktor. Kommen die Regelungen des AVRAG zur Anwendung, so bedeutet dies für den Arbeit- bzw. Dienstgeber, dass er die MitarbeiterInnen mit allen Rechten und Pflicht zu übernehmen hat und Kündigungen aufgrund des Betriebsüberganges nicht möglich sind. Dies bedeutet, dass es für bestehende Arbeitsverträge zu keiner Kürzung des KV-Mindestentgelts für die Normalarbeitszeit sowie zu keiner Verschlechterung der „Arbeitsbedingungen“ für ein Jahr kommen kann. ArbeitnehmerInnen haben nur ein beschränktes Widerspruchsrecht gegen den Betriebsübergang und zwar dann, wenn der KV-Bestandsschutz wegfällt bzw. wenn einzelvertragliche Pensionszusagen nicht eingehalten werden.

Aus Sicht des **Lohnsteuerrechts** sind vor allem jene MitarbeiterInnen hervorzuheben, die sich noch im „alten“ Abfertigungsrecht befinden, dh. Eintritt vor dem 1.1.2003, und es keiner Übertragung in das „neue“ Abfertigungsrecht gekommen ist. Grundsätzlich gilt das „alte“ Abfertigungsrecht auch nach der Übernahme weiter (es werden ja die Verträge mit allen Rechten und Pflichten übernommen – siehe oben). Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass einvernehmlich die Abfertigung „Alt“ mit dem begünstigten Steuersatz von 6% ausbezahlt wird. Dies gilt auch bei Vorliegen einer Wiedereinstellungszusage. Der/Die MitarbeiterIn wird nach Ausbezahlung der „Zwischenabfertigung“ im neuen Abfertigungsrecht weiter geführt. Kommt es zu dieser einvernehmlichen Auszahlung, so entsteht auch keine Sozialversicherungspflicht.

Für weitere Fragen steht Ihnen der (die) SteuerberaterIn Ihres Vertrauens gerne zur Verfügung! www.ksw.or.at



KAMMER DER **STEUERBERATER**
UND **WIRTSCHAFTSPRÜFER**
LANDESSTELLE BURGENLAND

QUELLENVERZEICHNIS

Claus/Koerber,2021: Unternehmensnachfolge: Das Prozesswissen

Fachgruppe OÖ der Versicherungsmakler, 2015: Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolge

KMU Forschung, 2021: Unternehmensübergaben und –nachfolgen in Österreich, Endbericht

Krumm, 2021: 30 Minuten - Unternehmensnachfolge

Riedel (Hrsg.), 2021: Praxishandbuch Unternehmensnachfolge

Seefelder, 2018: Nachfolge von Unternehmen

Schenk, 2021: Unternehmensnachfolgen erfolgreich begleiten

Schützinger (Hrsg), 2015: Erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Von Bassewitz, 2017: Erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Wandl/Habenicht, 2013: Unternehmensübergabe nachhaltig gestalten

WKO, 2019: Leitfaden zur Betriebsnachfolge, 11. Auflage

