

Betriebsübernahme

Ein Autohaus oder einen Garagenbetrieb zu verkaufen klingt auf Anhieb ganz einfach. Ähnlich dem Autoverkauf gibt es eine Preisvereinbarung, einen Vertrag und eine Übergabe. Wenn jedoch ein gesamtes Unternehmen den Besitzer wechselt, ist das nicht ganz so einfach.

Damit eine Betriebsübernahme zur Zufriedenheit des bestehenden und des neuen Inhabers, sowie der Mitarbeiter und der Kunden stattfinden kann, wird mit einem Zeithorizont von mindestens fünf Jahren gerechnet. Der Inhaber und die Mitarbeiter müssen genauso auf einen Wechsel vorbereitet werden, wie das Geschäft selbst. Denn ein gut funktionierendes Unternehmen mit attraktivem Kundenstamm ist mehr Wert und interessanter für potenzielle Käufer.

Übersicht:

Vorbereitung zum Verkauf	Käufersuche und Verhandlungsphase	Kaufabschluss und Übergangsphase	Weiterführung neuer Inhaber
Betrieb Inhaber Mitarbeiter	Verbände Plattformen Treuhand	Notar Kunden Umfeld	Nachbearbeitung

Der Mensch

Der grösste Teil der Betriebe in der Schweiz sind Familienbetriebe, in denen der Inhaber viel Herzblut und Engagement investiert hat. Manchmal handelt es sich dabei sogar um ein Lebenswerk. Auch die Mitarbeiter und die Kunden haben in diesen Betrieben eine starke emotionale Bindung an den Inhaber. Und sie alle sind die Voraussetzung für das weitere Bestehen der Unternehmung. Der Faktor Mensch muss somit während dem gesamten Übernahmeprozess im Mittelpunkt stehen. Offene, koordinierte Kommunikation und Integration der Beteiligten bilden eine gute Ausgangslage für die Akzeptanz eines Wechsels.

Und danach? Der ehemalige und der neue Inhaber sollten sich klar bewusst sein was auf sie zukommt in den Folgejahren.

Der Betrieb

Jedes Fahrzeug wird vor einer Verkaufspräsentation technisch instand gestellt und auf Hochglanz poliert, damit das Kaufinteresse und der Verhandlungspreis steigt. Auch ein Betrieb, der zum Verkauf steht, muss auf diesen vorbereitet werden.

Neben den buchhalterischen Messgrössen geben auch andere Kennzahlen und Leistungsnachweise Aufschluss über den Wert einer Unternehmung. Beispielsweise:

- Attraktivität, Aktualität und Umfang des Kundenstamms
- Kundenzufriedenheit
- Fachkompetenz des Personals
- Businessplan
- Organisatorischer Aufbau und Ablauf im Unternehmen

An diesen und weiteren Faktoren kann in der Vorbereitungsphase noch gearbeitet werden, damit sie zum Zeitpunkt der Ausschreibung attraktiv sind und den potenziellen Käufern beweisen, dass es sich bei diesem Betrieb um ein gut gehendes Geschäft handelt. Das erspart dem neuen Inhaber viel Aufbauarbeit und unattraktive Garagenbetriebe finden meist keinen Käufer.

Der Wert

Einer der schwierigsten Faktoren ist das Bestimmen des effektiven Wertes einer Unternehmung. Der Sachwert ist wohl die einzige Angabe, die relativ genau bemessen werden kann. Der emotionale Wert einer Unternehmung ist bereits nicht mehr für alle Beteiligten gleich gross und wie viel Wert ein intakter Kundenstamm hat ist meist Verhandlungssache. Weitere Faktoren die den Unternehmenswert beeinflussen sind die Lage, das Umfeld, das Gebäude, die Platzverhältnisse und Ausbaumöglichkeiten.

Diese und weitere Werte sollten vorab genau definiert sein, damit sie nicht einfach verschenkt werden. Auch für die Erwartungshaltung des Inhabers ist es wichtig, sich mit realistischen Werten auseinander zu setzen.

Der erste Schritt

Kontaktieren Sie uns und besprechen Sie Ihre Situation in einem Erstgespräch unverbindlich und kostenlos.

Die Betriebsübernahme, eine der wichtigsten Dienstleistungen von Garagencoaching zur umfassenden Betriebsentwicklung .