

Phasen einer Übergabe

Wie man sich optimal auf eine Betriebsübergabe vorbereitet war Thema des ersten Abends der neuen Veranstaltungsreihe „Nachfolgen“.

Zweimal lagen die Verträge zum Unternehmensverkauf schon auf dem Tisch, zweimal zog der Unternehmer im letzten Moment zurück, erzählt Hubert Kienast von der Experts Group Übergabe Consultants bei der ersten Veranstaltung der neuen Reihe „Nachfolgen“. Kopfschütteln und teils wissendes Schmunzeln im Publikum. Was waren die Gründe für den zweimaligen Rückzieher? Kienast klärt auf: Wer sein Leben lang ein Unternehmen aufgebaut hat, dem falle es schwer loszulassen. „Die Frage nach der eigenen Zukunft des

Rund 80 Interessierte holten sich Betriebsübergabe-Tipps von Albert Huber (li.) und Hubert Kienast (mi.) von der Experts Group Übergabe Consultants.

Übergebers ist oft unzureichend geklärt“, weiß Kienast aus seiner Erfahrung als Übergabeberater. Der Prozess der Übergabe ist demnach auch ein langfristiger. „Rund fünf Jahre braucht es oft vom ersten Gedanken an die Weitergabe des Unternehmens bis zum endgültigen Ausstieg“, erklärt Albert



WKW/Patek

Huber, Sprecher der Experts Group den rund 80 Zuhörern. Dabei durchlaufe eine Betriebsübergabe vier Phasen: Strategie, Planung, Durchführung und Integration. „Je detaillierter geplant wurde, umso einfacher ist dann auch die Durchführung“, so Huber, der die einzelnen Schritte theoretisch erklärte. Kienast ergänzte den Vortrag mit Beispielen aus der Praxis, mithilfe derer sich die Zuhörer ein Bild über einzelne Probleme machen konnten.

Klare Kommunikation

Zum Auftakt der Veranstaltungsreihe (Termine siehe Kasten links) boten die Übergabe-

Berater einen Überblick und betonten besonders zwei Dinge: klare Kommunikation und die Notwendigkeit, sich Hilfe von Experten zu holen. „Der Blick von außen ist wichtig und schafft andere Perspektiven“, so Huber. Klare Kommunikation bedeute, dem Unternehmer immer als Ansprechpartner bei Fragen zur Verfügung zu stehen, keine „Leichen im Keller zu verstecken“ und klar zu formulieren, was man will. „Man muss auch den Mut haben, Verhandlungen abzubrechen, wenn die Verhandlungen zu weit vom Ziel abweichen“, rät Huber. ■
www.uebergabe.at

„Nachfolgen“: Die nächsten Termine

- 24. Jänner 2012
Pensions-, Arbeits- und Sozialrecht

- 28. Februar 2012
Unternehmensanalyse und -bewertung

- 20. März 2012
Formen der Übergabe und Steuern

- 15. Mai 2012
Finanzierung und Förderungen

- 12. Juni 2012
Gewerberecht, Gesellschaftsformen und Haftungen

Jeweils von 19 - 21 Uhr in der Lounge der WK Wien
1., Stubenring 8 -10

Infos und Anmeldung:
T 01/514 50 - 1461

E nachfolgen@wkw.at
www.nachfolgeboerse-wien.at