

Auf alles gut vorbereitet

UNTERNEHMENSÜBERGABE Schneller Ausstieg des Altinhabers oder sanfter Übergang? Für welchen Weg sich Verkäufer und Nachfolger entscheiden, hängt von vielen Faktoren ab. Welche das sind, erklärt Nachfolgespezialist Roland Schwarzer.



**ZUR
PERSON
ROLAND
SCHWARZER**

ist Inhaber der Roland Schwarzer Unternehmensverkauf Deutschland GmbH, die er 1999 gegründet hat. Schwarzer hat Marketing und Kommunikation studiert. Er ist systemischer Coach und Mediator



Symbolischer Akt:
Mit der Schlüsselübergabe endet für den Unternehmensverkäufer ein Lebensabschnitt

Der Nachfolger fürs Unternehmen ist gefunden, die Formalitäten sind geklärt. Jetzt kann nichts mehr schiefgehen. Oder etwa doch? Wie sich die Übergabe reibungslos gestalten lässt, erklärt Roland Schwarzer, Inhaber einer auf Unternehmensverkauf spezialisierten Beratung.

ROLAND SCHWARZER ÜBER DEN IDEALEN ABLAUF DER ÜBERGABE:

„Die Übergabe findet nach dem Notartermin und der Zahlung des Kaufpreises statt. Der alte Inhaber beruft eine Personalversammlung ein und stellt den neuen Inhaber vor. Dessen erste Rede vor den Mitarbeitern sollte gut vorbereitet sein, denn der Nachfolger braucht ihr Vertrauen und ein motiviertes Team. Damit sich Mitarbeiter involviert fühlen, können sie nach der Übernahme in Einzelgesprächen dazu interviewt werden, was sie zum Beispiel besser machen würden.“

... ÜBER DIE DAUER DER ÜBERGABE:

„Eine ordentliche Übergabe kann von einem Tag bis zu einem Jahr und länger dauern. Es kommt dabei

auf die Vorbereitung, die Größe des Unternehmens, die Branche sowie die Erfahrung und das Selbstvertrauen des Nachfolgers an. Man muss auch schauen, welches Wissen übertragen werden und ob der neue Inhaber persönlich bei Kunden und Lieferanten vorgestellt werden muss. Die werden übrigens erleichtert sein, wenn sie erfahren, dass die Nachfolge des Altinhabers gesichert ist. Generell gilt: Eine Übergabe läuft dann reibungslos, wenn der Verkäufer alle Angaben wahrheitsgemäß gemacht und dem Nachfolger nichts vorenthalten hat.“

... ÜBER DIE WEITERBESCHÄFTIGUNG DES VERKÄUFERS IM UNTERNEHMEN:

„Ob es ratsam ist, den Verkäufer noch eine Weile im Unternehmen mitarbeiten zu lassen, hängt vom Grund des Verkaufs ab und davon, ob er ersetzbar ist. Wenn verkauft wird, weil der Verkäufer aus der Verantwortung als Unternehmer herausmöchte, dann ja. Denn so behält man einen guten, motivierten Manager. Ist der Altinhaber der Know-how-Träger, dann kann der Käufer von diesem Wissen profitieren, wenn er ihm im Unternehmen Aufgaben gibt. Ist aber klar, dass der Altinhaber rausmöchte, dann sollte man klar Position beziehen und das Zeppter übernehmen. Denn es gibt nur einen Kapitän.“

... ÜBER DIE VORBEREITUNG AUF EINE UNGEPLANTE, PLÖTZLICHE NACHFOLGE:

„Der Unternehmer sucht sich eine Vertrauensperson, mit der er relevante Infos zusammenträgt und in physischen und digitalen Ordnern eine Struktur erarbeitet, die eine einfache Übersicht über die Prozesse im Unternehmen ermöglicht. Ideal ist ein ‚Drehbuch‘ für jeden Arbeitsbereich. Dieses kann durch Videoanleitungen unterstützt werden.“ ■

 Mehr unter [DUB.de/beraterboerse](https://www.dub.de/beraterboerse)