

Unternehmensnachfolge

Soll ich mich ins gemachte Nest setzen?

Daniela Becker-Keip
Diplom-Betriebswirtin (FH)

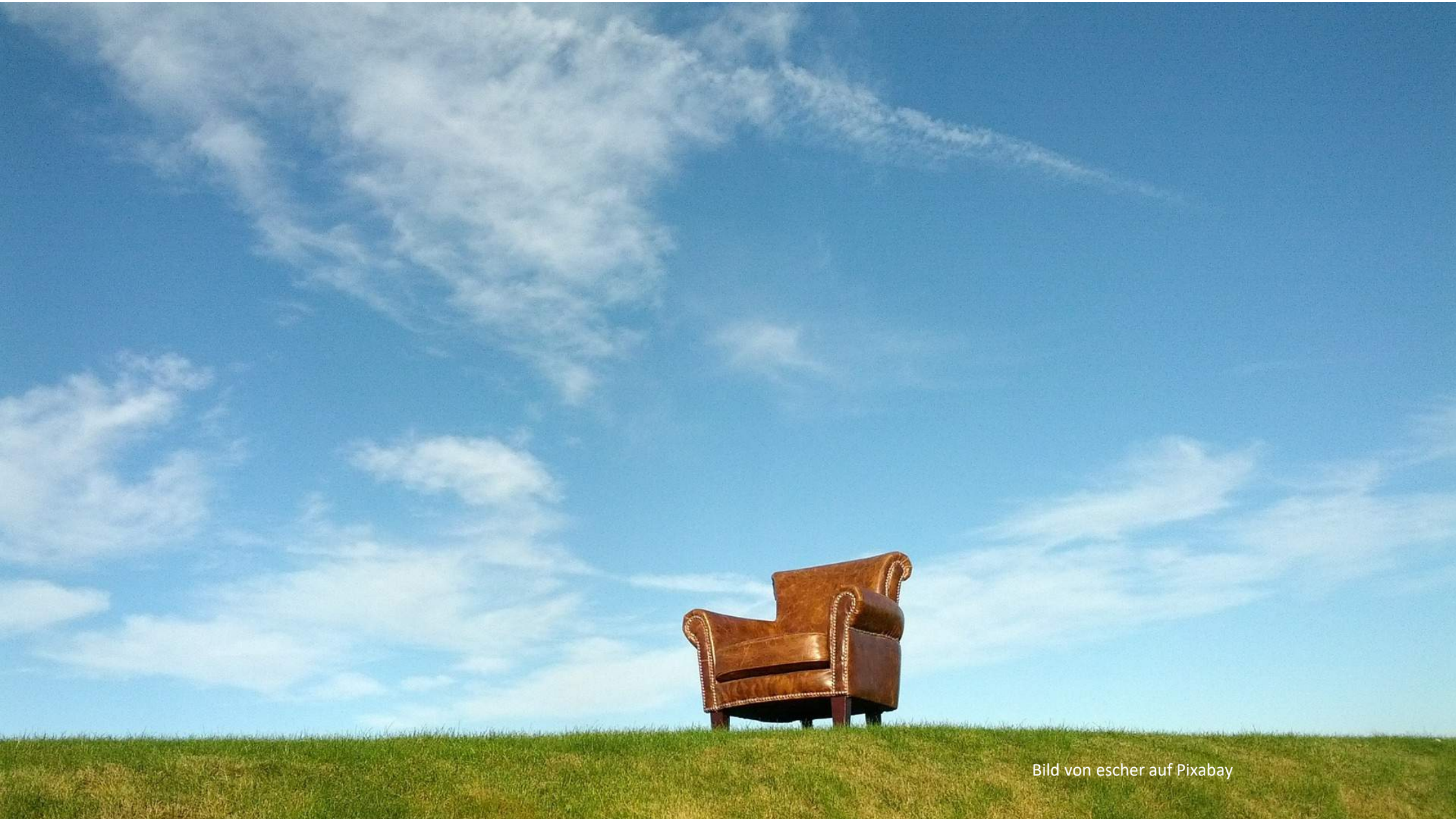


Bild von escher auf Pixabay

Inhalt

- Allgemeines
- Vorteile und Nachteile von Übernahmen
- Unternehmen oder Nachfolger finden
- Formen der Übergabe
- Der Wert des Unternehmens
- Ablauf einer Übernahme



Betriebsübergaben

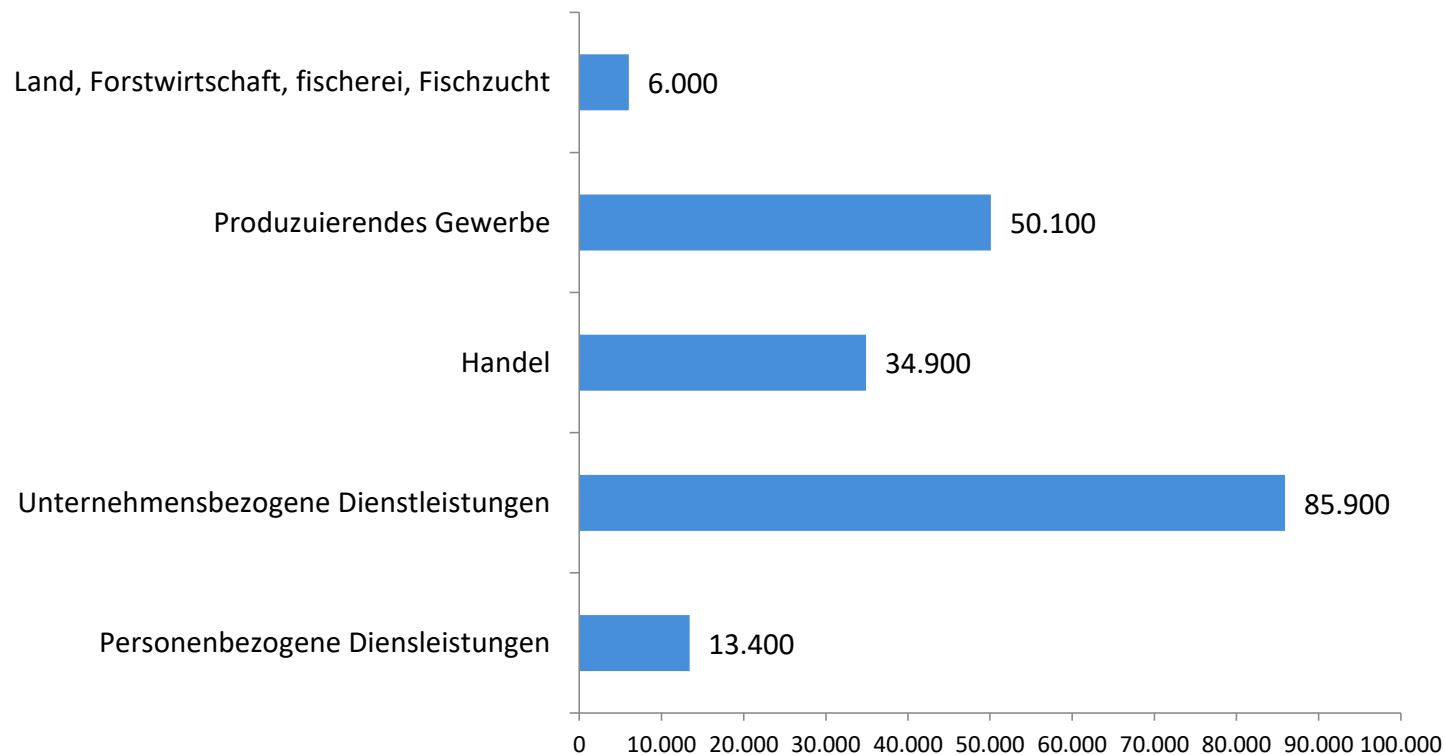
- Geplant von 2022 bis 2026 ca. 190.000 Übergaben
- 38.000 Übergaben pro Jahr
- Rund 8.800 zur Übergabe anstehende Unternehmen in Rheinland-Pfalz
- Ca. 1.760 Unternehmen in RLP pro Jahr

(Quelle: IfM Bonn: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026, Dez. 2021)

Betriebsübergaben

Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland nach Wirtschaftszweigen 2022 bis 2026

(Quelle: IfM Bonn: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026, Dez. 2021)



Gründe der Übergabe

- Alter
- Gesundheit
- familiäre Gründe
- finanzielle Gründe

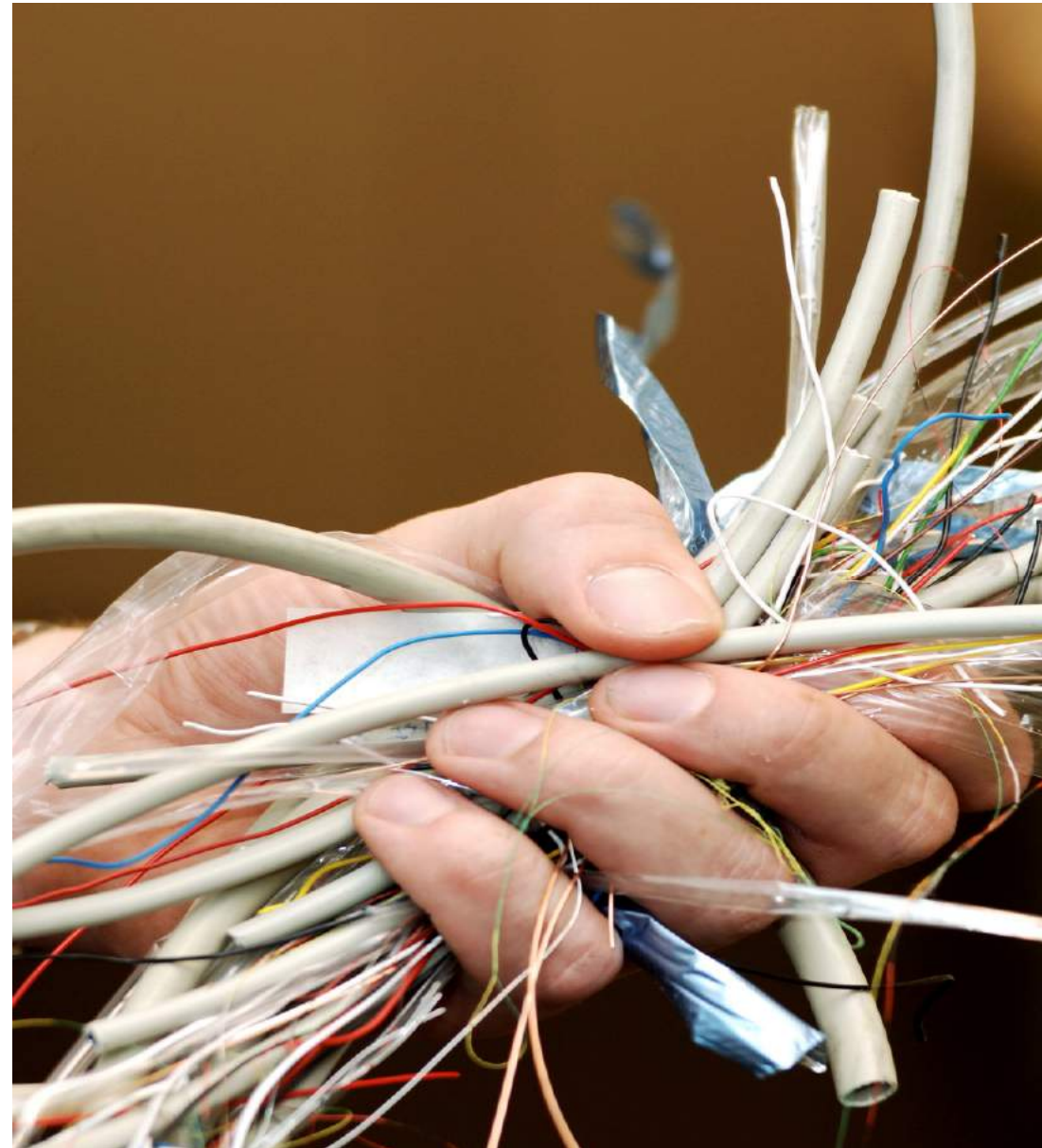
Übergabeziele

- Altersversorgung
- Erbfolgeregelung
- Fortentwicklung des Betriebes
- Steuerrechtliche Aspekte



Übernahmeziele

- Einkommensquelle
- Selbstverwirklichung
- Rendite des Kapitals
- Unabhängigkeit
- Qualifizierte Mitarbeiter



An wen wird übergeben?

- 53 % Kinder und nahe Verwandte (familienintern)
- 18 % Mitarbeiter (unternehmensintern)
- 29 % fremde Dritte (unternehmensextern)

(Quelle: IfM Bonn:
Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022, Feb. 2018)



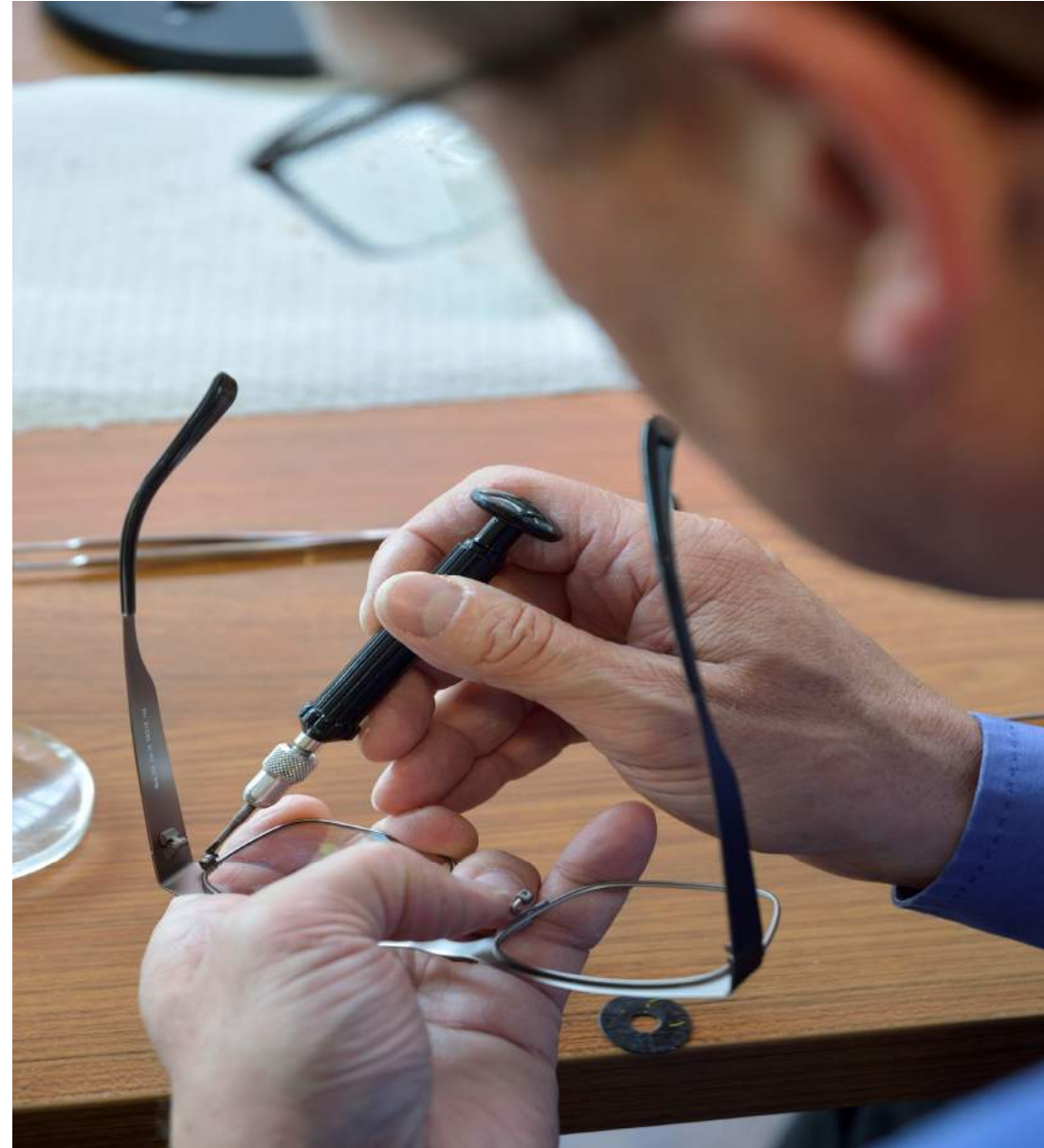
Vorteile und Nachteile von Übernahmen

Vorteile von Übernahmen

- Risiko ist kalkulierbarer
- Standort vorhanden
- Produkte und Leistungen eingeführt
- eingespieltes Mitarbeiterteam
- Organisationsstruktur vorhanden
- Bekanntheit
- Stammkunden vorhanden
- günstige Einkaufskonditionen
- gleitender Übergang

Nachteile von Übernahmen

- größere Dimension
- Finanzierungsbedarf höher
- Mitarbeiter übernehmen
- unflexibel in Standortwahl
- gebrauchte Investitionsgüter
- Firmenbild starr
- Eingefahrene Strukturen
- Generationenkonflikte
- Gewährleistungsansprüche

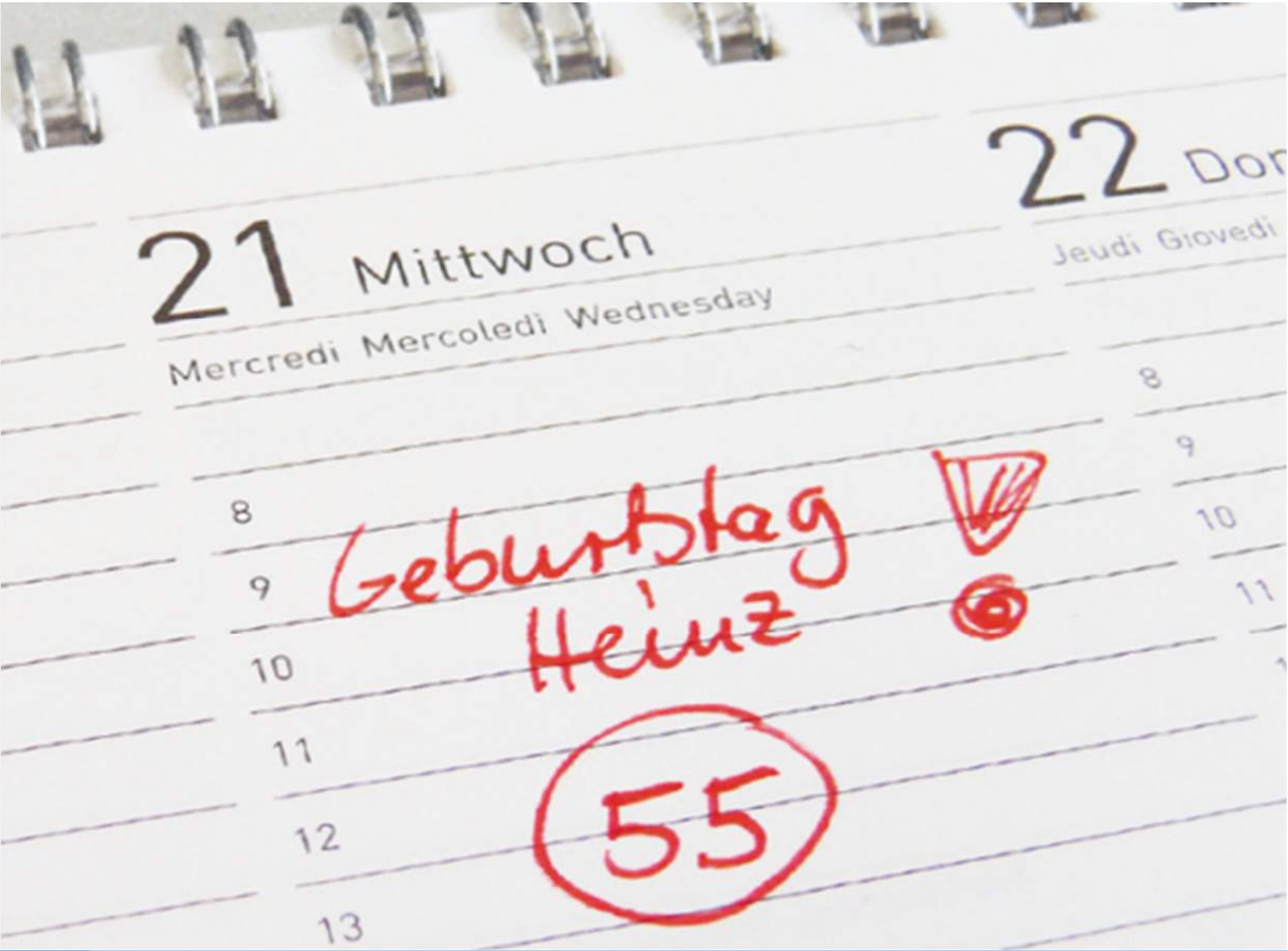


Welche Voraussetzungen sollte eine Übernehmerin oder ein Übernehmer erfüllen?

- handwerksrechtliche Voraussetzung
- gute Fachkenntnisse, aktuelle Entwicklungen
- Motivation, Ehrgeiz, Belastbarkeit
- Mitarbeiterführung
- Organisationsgeschick
- kaufmännische Kenntnisse
- Vertriebserfahrung
- finanzielle Reserven



Unternehmen oder Nachfolger finden



21 Mittwoch

Mercredi Mercoledì Wednesday

22 Don

Jeudi Giovedì

Geburtstag
Heinz



55

WE WANT YOU



Unternehmens- oder Nachfolgersuche

- Familie
- Mitarbeiter
- Inserate schalten
- Meisterschulen
- externe Vermittler
- gezielte Ansprache von Betrieben
- Betriebsbörse der HwK oder IHK
- Matching-Tool der Nachfolgewerkstatt
- www.nexxt-change.org

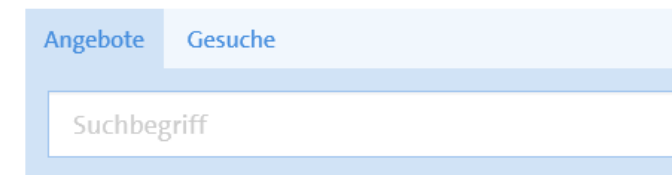


Betriebsbörse

- Suche nach einem geeignetem Nachfolger
- Suche nach Teilhabern
- Suche nach Unternehmen zur Übernahme
- Vermittlung von Betriebsleiterstellen
- Verkauf und Vermietung von Gewerbeflächen/Räumlichkeiten
- Rund 120 Angebote und Gesuche
- Alle Anzeigen sind chiffriert und anonym



Betriebsbörse - Angebote



Die Börse von Handwerkern für Handwerker

Die Betriebsbörse unterstützt Unternehmer bei der Nachfolgersuche nach einem geeigneten Betrieb. Außerdem vermittelt sie Gewerbeflächen/Räumlichkeiten.

Bei Interesse an einer Anzeige erhalten wir Ihre Anfrage durch e stellen einen Kontakt her. Vermittlungen über Dritte sind aus

Aufnahme in die Betriebsbörse

Sollten Sie Interesse an einer Aufnahme in unsere Börse haben,

→ [Formulare zur Betriebsbörse](#)

* Aus Gründen des Datenschutzes sind die Angaben chiffriert. B Chiffrenummer.

Wir beraten Sie gerne!



Betriebsbörse - Betriebe übernehmen oder übergeben

Verkaufsangebote

Kaufgesuche

Betriebe

Die 3 aktuellsten von 108 Verkaufsangeboten

Elektrotechniker

Landkreis Neuwied, Chiffre: A12 2308 025A*

Alt eingesessener SHK-Betrieb (gegr. 1971) in der VG Unkel sucht für die Elektroinstallationsabteilung schnellstens einen Elektrotechniker-Meister. (Eventuell auch einen Heizung/Sanitärtechniker) Gerne direkt von der Meisterschule und auch ohne große Vorkenntnisse. Perspektivisch ist die Übernahme des gesamten Unternehmens geplant. Die Gesamtfläche beläuft sich auf 500 qm. Diese teilen sich auf 400 qm Werkstatt



Kreis Bad Kreuznach Installateur und Heizungsbauer

Etabliertes Heizung-Sanitär-Unternehmen mit gutem festem Kundenstamm im Hunsrück sucht motivierten Nachfolger.

Der jetzige Inhaber bietet eine umfassende Einarbeitung in den Betrieb an. Eine gute Verkehrsanbindung ist vorhanden. Das in einem Gewerbegebiet gelegene Unternehmen bietet folgende Flächen: ca. 30 qm Büro mit Werkstatt/Lagerhalle ca. 200 qm. Die Maschinen- und Geschäftsausstattung, sowie Grundstück und Wohnhaus können mit übernommen werden. Die Übergabe kann ab sofort erfolgen.

A12 1830 024A*



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

KFW



Suchen

Inserieren

Informieren

Willkommen bei next-change

Deutschlands größte Unternehmensnachfolge-Börse bringt erfolgreich Inhaberinnen und Inhaber von Unternehmen sowie Existenzgründende zusammen.

UNTERNEHMENSUCHE

KAUFGESUCHE



Verkaufsangebotssuche

Volltextsuche

SUCHBEGRIFFE ODER CHIFFRE-NUMMER

Suchbegriff

Suche nach Branche

SEKTOR

Bitte wählen Sie ...

Suchabo einrichten

Erhalten Sie kostenlose
Benachrichtigungen über neue
Inserate zu Ihrer Suche.

IHRE E-MAIL ADRESSE: *

Häufigkeit der
Benachrichtigungen: *

06.11.2023

Nachfolger für krisenfestes kleines Unternehmen mit dem Schwerpunkt CNC-Zerspanung gesucht!!

Mehr als 1 Branche

Zum Verkauf steht aus Altersgründen ein krisenfestes Unternehmen mit dem Schwerpunkt CNC-Zerspanung.

Niedersachsen / Hannover / Region Hannover

31.10.2023

Elektronunternehmen - Handwerk & Industrie - Installation & Automatisierung

Handwerk , Handwerke für den gewerblichen Bedarf

Handwerk Industrie PV-Anlagen Eigener Schaltschrank & Verteilungsbau

Nordrhein-Westfalen / Münster / Steinfurt

27.10.2023

Rentabler SHK - Betrieb (Schwerpunkt Pool- Bau) sucht Nachfolger

Handwerk , Handwerke für den gewerblichen Bedarf

Als Experte für Pool- und Sauna-Bau setzt das Familienunternehmen seit vielen Jahren erfolgreich Kundenprojekte um.

Nordrhein-Westfalen



Ein kleiner Exkurs in die Nachfolgewerkstatt

Ein Projekt der Handwerkskammer Koblenz
gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

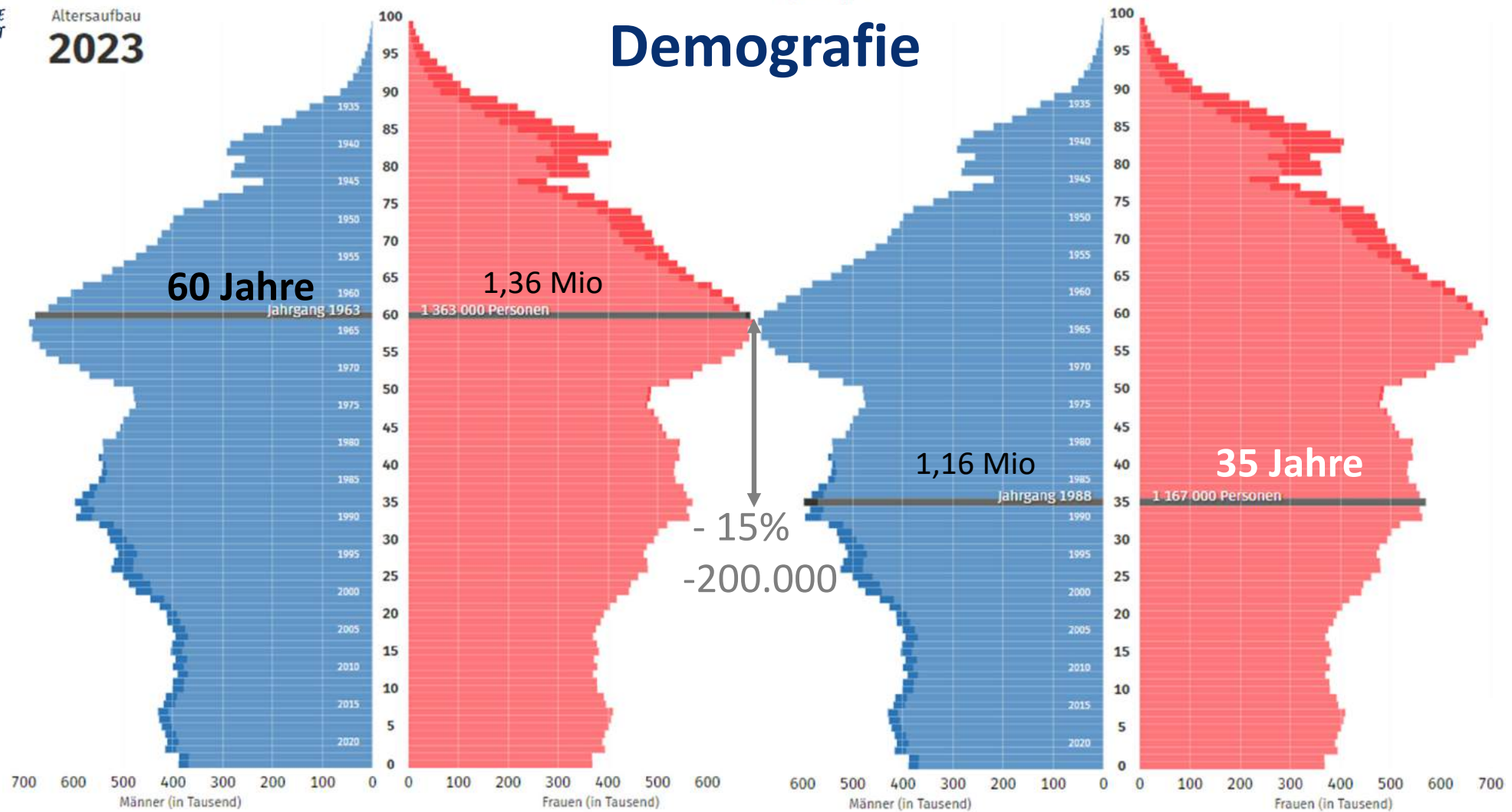


Aufgaben der Nachfolgewerkstatt

- Ansprache und Sensibilisierung
- Erhöhen des Unternehmer-Potenzials
- Erschaffen neuer Räume und Formate
- Bereitstellung von Informationen und Serviceangeboten
- Hilfestellung bei der Vorbereitung
- Unterstützung bei der Suche



Demografie

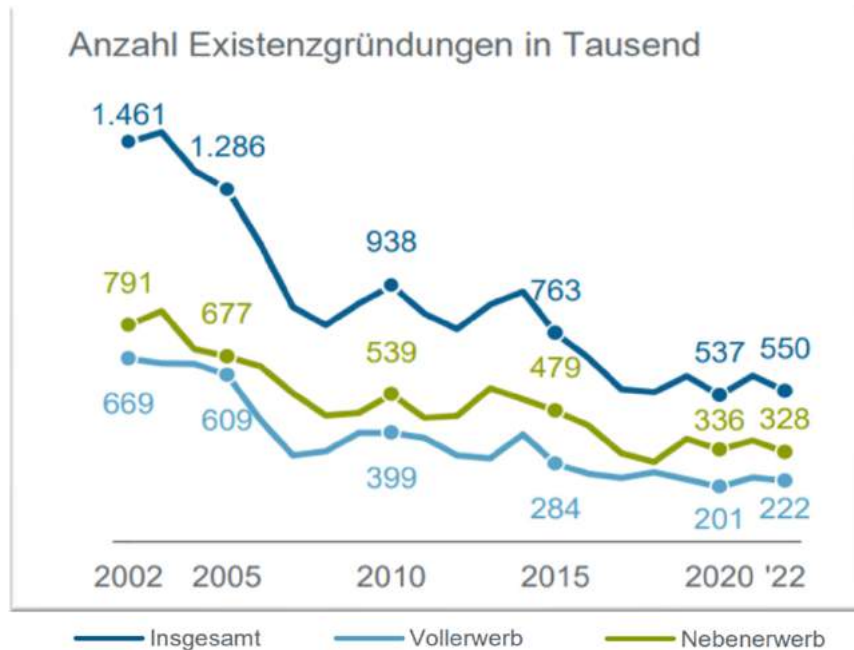


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Wiesbaden 2023

Gründungen in Deutschland:

2022: 550.000 Gründungen

- 40 % gründen im Vollerwerb
- 86 % gründen neu

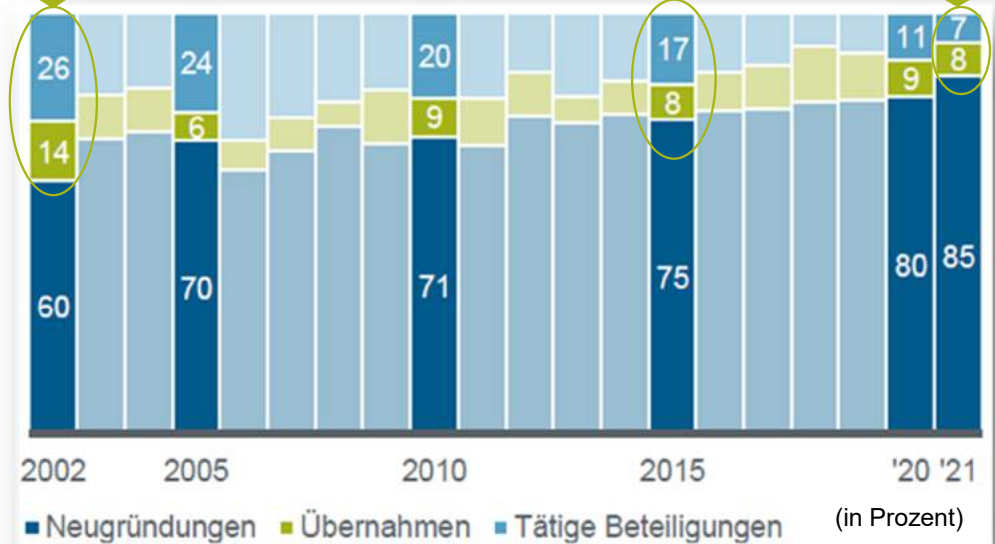


Gründerquote 2021
18-29 Jährige: 181
(d.h. 181 von 10.000 Erwerbsfähigen
→ 1,8 %)

Anteil
40%

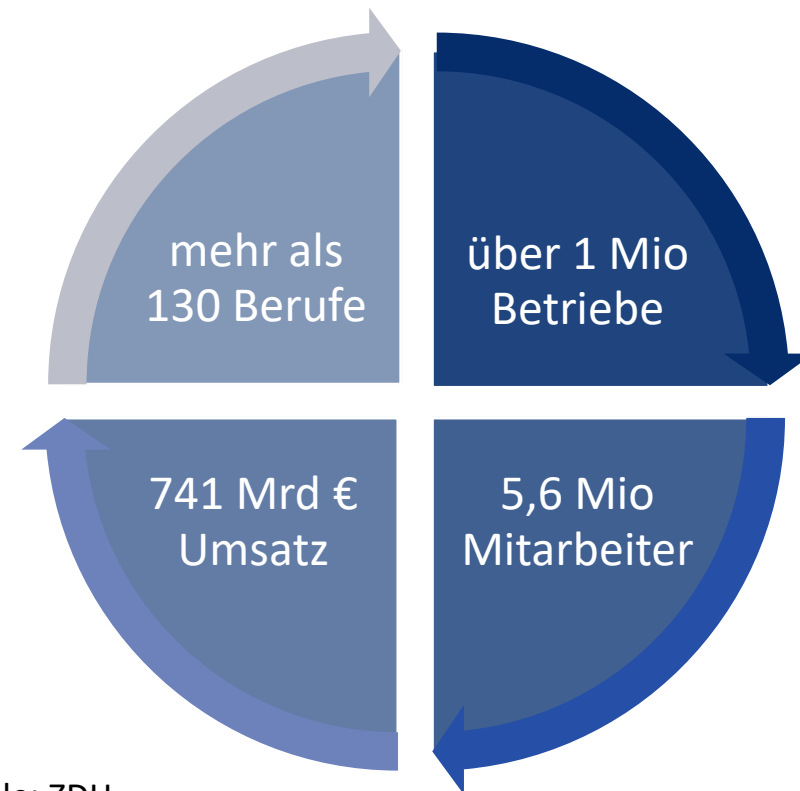
Anteil
25%

Anteil
15%



Quellen: KfW-Gründungsmonitor 2022 + KfW-Gründungsmonitor 2023

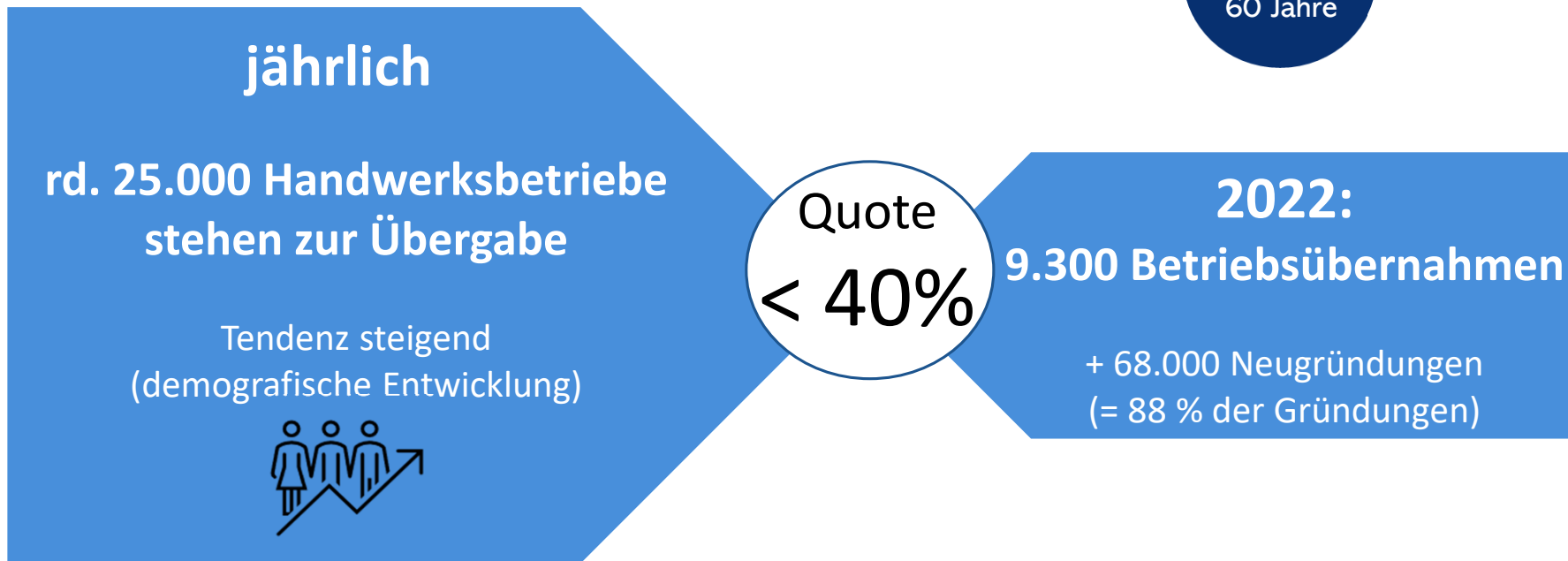
Das Handwerk in Zahlen (2022):



Quelle: ZDH

Situation im Handwerk:

Angebot



Nachfrage

Quellen: ZDH Betriebsnachfolge im Handwerk (2021), ZDH Betriebsstatistik (Schätzung Übernahmen + Gründungen)

Die drei Schwerpunkte

digitale Werkzeuge



Kommunikation



Veranstaltungen



Die digitalen Werkzeuge auf nachfolgewerkstatt.de



► Mein digitaler Fahrplan für die Übergabe

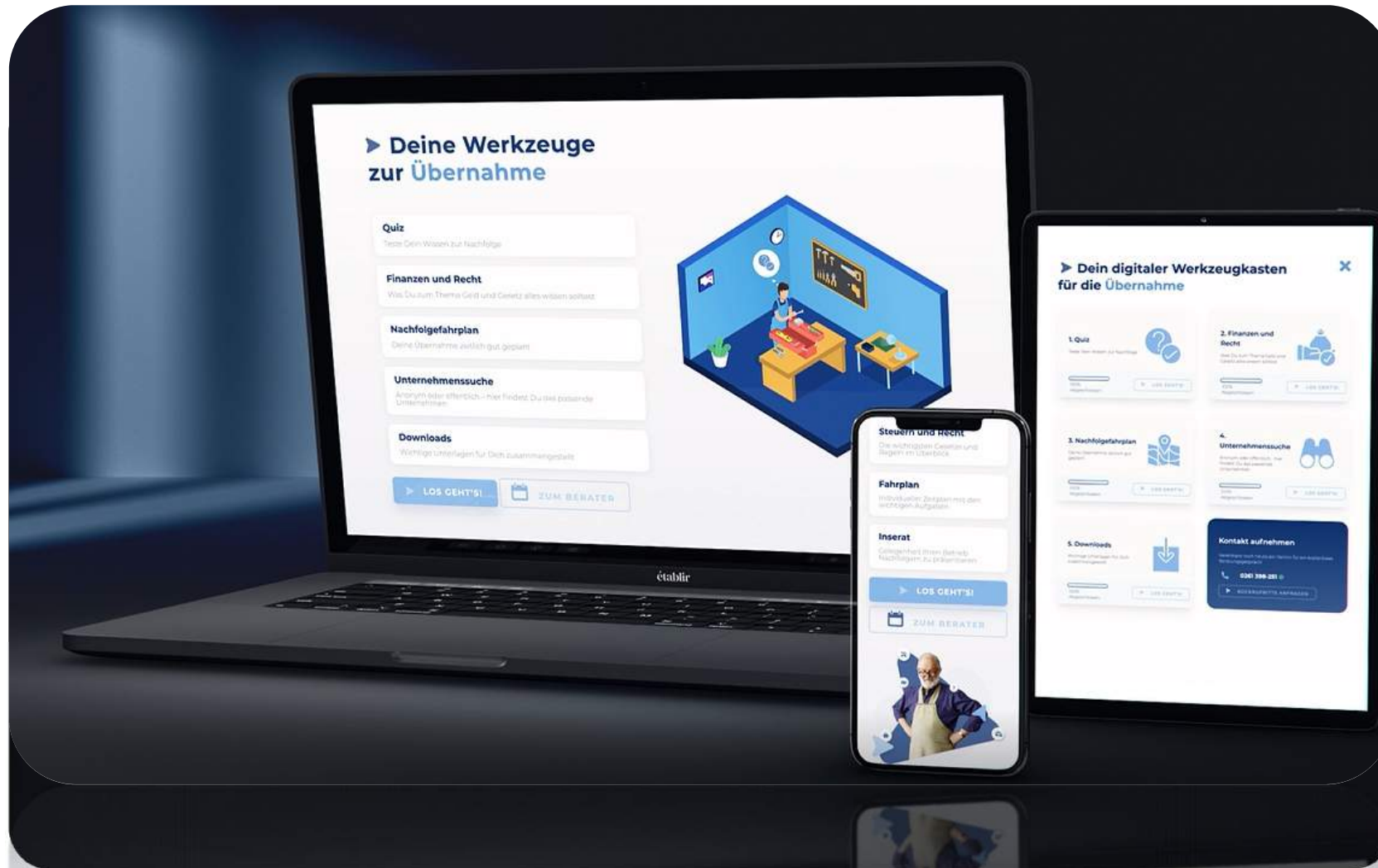
Welche Entscheidungen und Vorbereitungen braucht man für eine erfolgreiche Betriebsübergabe? Wir unterstützen Sie mit vielen nützlichen Informationen auf Ihrem Weg. Gestalten Sie jetzt Ihren ganz persönlichen Fahrplan zur Übergabe!

[► LOS GEHT'S!](#)

► Mein digitaler Werkzeugkasten für die Übernahme

Was braucht es, um erfolgreich einen Betrieb zu übernehmen? Welche Vorbereitungen muss man treffen und wie findest Du Dein passendes Unternehmen? Wir haben alle wichtigen Werkzeuge für Dich zusammengestellt.

[► LOS GEHT'S!](#)



Übergabe



► Ihr persönlicher
Fahrplan zur
erfolgreichen
Übergabe

Nachfolge



► Deine Werkzeuge
zum Erfolg

Nachfolge-Tools

► Dein digitaler Werkzeugkasten für die Übernahme

1. Quiz

Teste Dein Wissen zur Nachfolge



0% Abgeschlossen

► LOS GEHT'S!

2. Finanzen und Recht

Was Du zum Thema Geld und Gesetz alles
wissen solltest



100% Abgeschlossen

► LOS GEHT'S!

3. Nachfolgefahrplan

Deine Übernahme zeitlich gut geplant



0% Abgeschlossen

► LOS GEHT'S!

4. Unternehmensuche

Anonym oder öffentlich - hier findest Du das
passende Unternehmen



100% Abgeschlossen

► LOS GEHT'S!

5. Downloads

Wichtige Unterlagen für Dich
zusammengestellt



100% Abgeschlossen

► LOS GEHT'S!

Kontakt aufnehmen

Vereinbare noch heute einen Termin für ein
kostenloses Beratungsgespräch!

☎ 0261 398 -166

► RÜCKRUFBITTE ANFRAGEN

Nachfolge- Fahrplan

Übernahmefahrplan									
1. Jahr				2. Jahr				3. Jahr	
1. Zeitphase	2. Zeitphase	3. Zeitphase	4. Zeitphase	5. Zeitphase	6. Zeitphase	7. Zeitphase	8. Zeitphase	9. Zeitphase	10. - 12. Zeitphase
Zeitpunkt	Unternehmenssuche				Angebot prüfen			Finanzierung	Übernahme- prozess
Übernahmezeitpunkt festlegen	Betriebsbörse der HwK Koblenz nextt-change Fachverbände				Grund der Übergabe Produkt- und Leistungsangebot Kundenstruktur und -abhängigkeiten Standort Betriebsräume Ausstattung			Kontaktaufnahme zu Hausbanken Öffentliche Fördermittel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder Investitions- und Strukturbank (ISB) Zuschüsse Absicherung des Darlehens (evtl. Bürgschaft der Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz) Prüfen und Vergleichen der Konditionen Kontokorrentkredit	Aufstellen eines Zeitplans
Zielsetzung	Inserate in Fachzeitschriften, Tageszeitungen Online-Recherche (Fach-Foren, Social Media) Insiderinformationen (z. B. durch Lieferanten)				Mitarbeiter Inhaberabhängigkeit Unternehmenswert und Kaufpreis Übergabeform Steuerliche Auswirkungen (Kontaktaufnahme zum Steuerberater)				
Anforderungen an eine Übernahme und an das Unternehmen festlegen					Rechtliche Aspekte				
Qualifikation					Rechtsform Bestehende Verträge Haftung Arbeitsrechtliche Aspekte Datenschutz				
Handwerksrechtliche Voraussetzungen, Kontaktaufnahme Handwerksrolle					Businessplan				
Fachliche Qualifikationen (Berufserfahrung, Gesellenbrief, Meisterbrief)					Vorhabens- und Unternehmensbeschreibung Beschreibung der Übernahmeform Beschreibung der geplanten Änderungen Kapitalbedarfsplanung Rentabilitätsvorschau Liquiditätsvorschau Angaben zur Eigen- und Fremdfinanzierung Anlagen				
Kaufmännische Qualifikationen, Kontaktaufnahme Weiterbildung									
Persönliche Qualifikation, Download Checkliste									
Familiäre Voraussetzungen, Download Checkliste									

Infos + Checklisten zum Download

The screenshot shows a navigation menu with the following items:

- Persönliche Qualifikation (+)
- Recht (+)
- Businessplan (-)**
 - Erstellung eines Businessplans (highlighted with a red arrow)
 - Unternehmenskonzept
- Finanzen (+)
- Unternehmens-Check (+)

At the bottom, there is a button labeled "WEITER GEHT'S" with the instruction "Enter drücken".

The document is titled "Die Bausteine eines Businessplans" and is published by the Handwerkskammer Koblenz. It contains the following sections and questions:

1. Zusammenfassung

Stellen Sie Ihrem Geschäftskonzept – nachdem Sie alle Inhalte zusammengetragen haben – ein Resümee voran. Beschreiben Sie darin kurz und prägnant Ihre Geschäftsidee, die wesentlichen Erfolgs- und Risikofaktoren und Ihre Ziele für die ersten Jahre Ihrer Selbstständigkeit.

2. Gründerperson(en)

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Haben Sie Erfahrungen in Führungstätigkeiten/Mitarbeiterführung?
- Gibt es Defizite? Und wie können diese ausgeglichen werden?
- Welche Persönliche Motivation, Vision haben Sie?

Eine Beratung hilft Ihnen dabei, mögliche Schwächen festzustellen und auszugleichen. Nutzen Sie hierzu auch gerne unser Kompetenzbilanzcoaching.

3. Geschäftsidee

- Welches Unternehmen möchten Sie übernehmen?
- Wie heben Sie das Unternehmen von der Konkurrenz ab?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?
- Welches Produkt/welche Leistung wird hergestellt bzw. verkauft? Möchten Sie an diesem Portfolio was ändern/erweitern?
- Wann ist die Übernahme geplant?

4. Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden, wo sind Ihre Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z.B. Alter, Geschlecht, Einkommen, private oder gewerbliche Kunden)?
- Können Sie bereits Kunden als Referenz nennen? Wenn ja, welche?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Mitbewerber?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Ggf. kurz auf Schwächen gegenüber Ihren wichtigsten Mitbewerbern eingehen.
- Wie können Sie diese Schwächen ausgleichen?

Standort

- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Welche Vor- und Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

5. Marketing

Beim Marketing dreht sich alles um Ihre (zukünftigen) Kunden und Wettbewerb. Je mehr Brancheninformationen Sie haben, desto sicherer können Sie in die Selbstständigkeit starten und Ihre Marketingaktivitäten planen. Sprechen Sie uns gerne an für nähere Informationen.

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für Kunden?

Erstellung eines Businessplans – Seite 2 von 4

match.nachfolgewerkstatt.de

Vom Suchen und Gefunden werden:



NACHFOLGE MATCH

Kostenfreies Profil auf der Matching-Plattform der Nachfolgewerkstatt erstellen – anonym, einfach und sicher.

[ZUR PLATTFORM](#)



next-change

Eine kostenfreie deutschlandweite Angebots- und Anzeigenbörse für Betriebe.

[ZUR PLATTFORM](#)



Betriebsbörse der HwK Koblenz


Kostenfreie Betriebsbörse für Angebote und Gesuche aus dem Kammergebiet.

[ZUR PLATTFORM](#)



match.nachfolgewerkstatt.de





NACHFOLGE MATCH


Admin-Tools

- Übersicht**
- Alle Einträge
- Profil anlegen
- Einstellungen

Aktivitäten

- Matches **4**
- Freigaben **3**

Herzlich willkommen!




Es gibt
4
neue Matches

JETZT ANSEHEN


3 neue Einträge
stehen zur Freigabe aus! Überprüfe sie.

JETZT ÜBERPRÜFEN



Profil hinzufügen

JETZT ANLEGEN



Infos + News:

Neues aus der Nachfolgewerkstatt

- Karrieretag 2023**
Am 27. September durften wir am Karrieretag 2023 die Option in Diez beleuchten! Mit Unterstützung eines Betriebsleiters der Handwerkskammer Koblenz führten wir viele spannende Gespräche und beleuchteten die Möglichkeiten der Selbstständigkeit...
- Veranstaltungsvideo Nachfolge-Beach 2023**
Erinnern Sie sich an die Tage, an denen man die Sonne in vollen Zügen genießen konnte? Genau so wie Tag an unser unvergessliches Nachfolge-Beach! Hier kamen Nachfolgewerksleute zusammen, um sich auszutauschen, inspirierende Sessions zu...
- Wir möchten uns bei Ihnen bedanken!**
Wir möchten uns bei Ihnen bedanken, denn unser geliebter Nachfolge-Beach am Samstag war ein unglaublicher Erfolg! Collagige Sessions, einfaches Catering und inspirierende Gespräche haben eine unvergessliche Atmosphäre geschaffen. Die...
- UnternehmerFrauen im Handwerk**
Der Arbeitskreis Koblenz der UnternehmerFrauen (UFW) im Handwerk organisiert regelmäßige Events und Veranstaltungen für unternehmerisch tätige Frauen im Handwerk. Die UFW engagiert sich für alle Frauen, die als eine Unternehmerin...
- Das Nachfolge Match**
Das Matching-Portal der Nachfolgewerkstatt Unternehmens-Angebote und Übernahme-Gesuche absolut anonym, einfach und sicher platzieren. Die Nachfolgewerkstatt hat eine eigene Plattform entwickelt, die es ermöglicht völlig anonym...
- Neue Podcast-Folgen online**
Der Podcast der Nachfolgewerkstatt "Handwerk hat goldenen Boden" beleuchtet das Thema aus verschiedenen Richtungen. Neben bekannten Menschen aus den sozialen Medien wie @llu.metakoofer (Luise Luck), @bericardhoff (Christoph Kipurek) oder...



A collage of social media profiles for Nachfolge Werkstatt, including Instagram, Facebook, YouTube, XING, LinkedIn, and Spotify. The profiles show various posts, photos, and videos related to the organization's activities and events.

Inspiration + Input:

► Geschichten erfolgreicher Übernahmen



Übernahme in der Familie

Wenn die Familientradition fortgeführt wird – die nächste Generation übernimmt.



Eine Externe übernimmt

Neue Chancen nutzen – erfolgreich ein gestandenes Unternehmen übernehmen.



Zwei Externe übernehmen

Neue Chancen nutzen – erfolgreich ein gestandenes Unternehmen übernehmen.



Ein Interner übernimmt

Ein langjähriger Mitarbeiter übernimmt Schritt für Schritt das erfolgreiche Unternehmen.














**NACHFOLGE
WERKSTATT**

– Handwerk hat goldenen Boden –





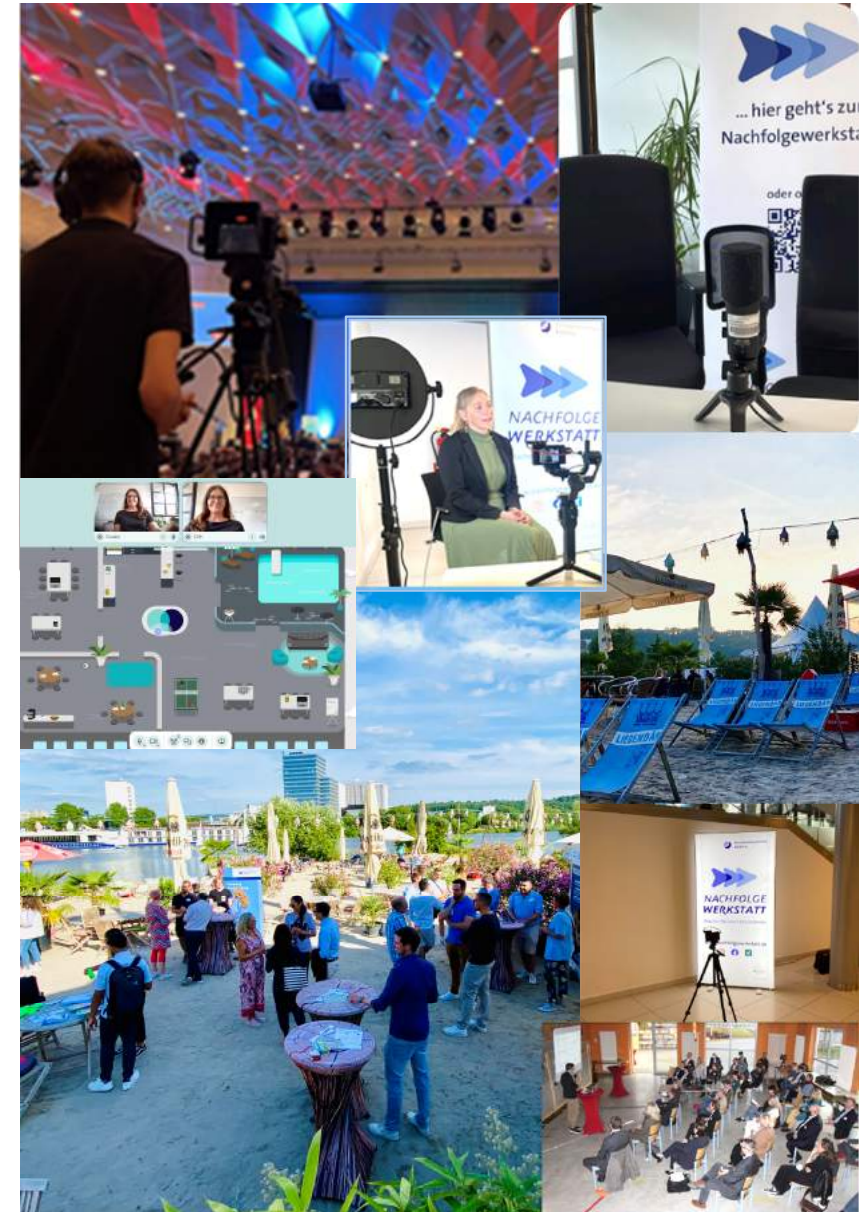
Wissen + Erlebnisse:



- Nachfolge-Beach
- Speed-Dating
- Barcamp



- Podcast
- Webinare
- Vorlesung



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Nachfolgewerkstatt der
Handwerkskammer Koblenz
Friedrich-Ebert-Ring 33, 56068 Koblenz
Telefon 0261 398-251, info@nachfolgewerkstatt.de
<https://nachfolgewerkstatt.de>



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages





Wie übergabefähig ist der Betrieb?

Business Model Canvas: Vorlage

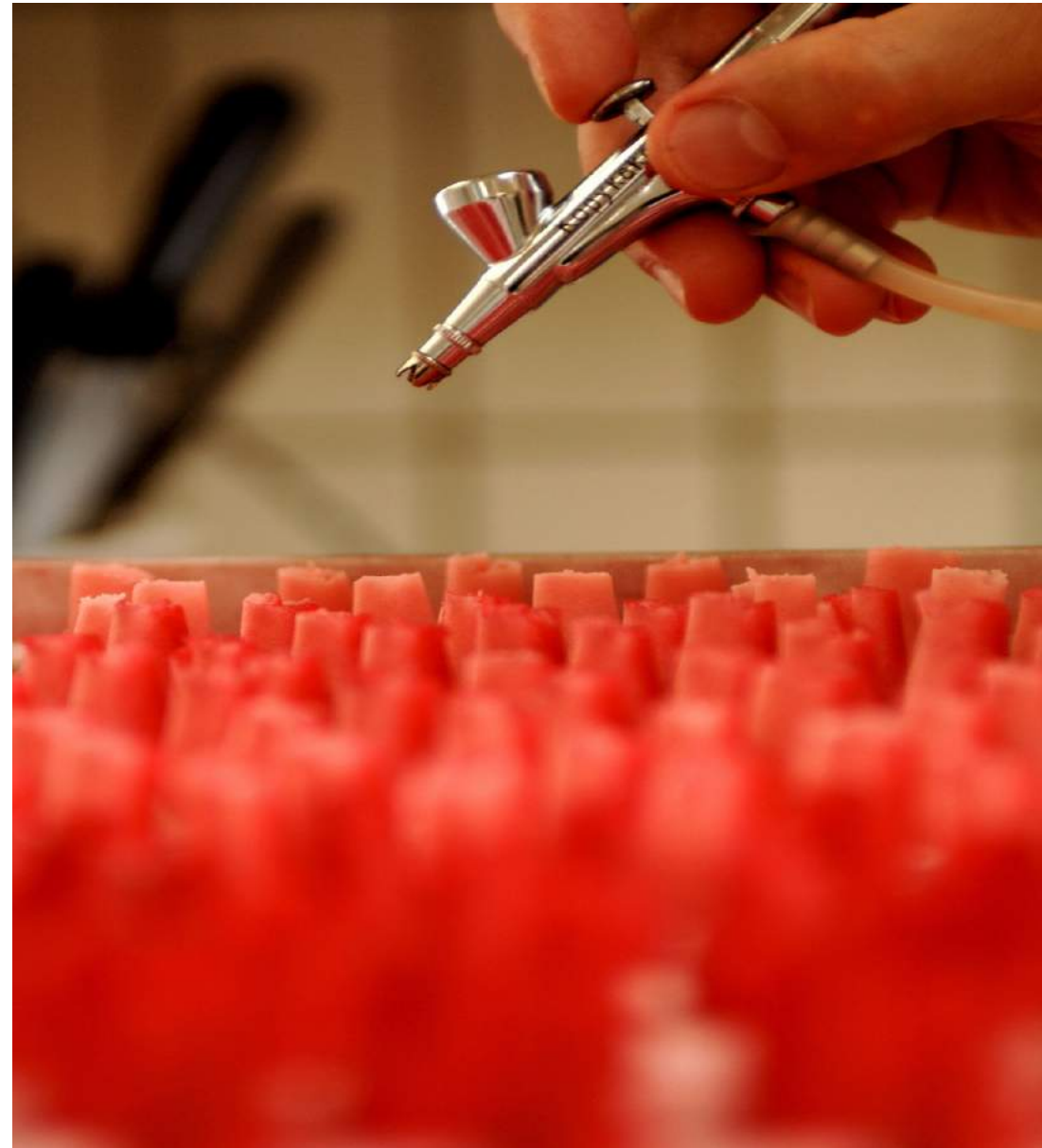
<p>Schlüssel-Partner</p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?</p> <p>Vorteile von Partnerschaften:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten ■ Verringerung von Risiken und Unsicherheiten ■ Zugang zu Ressourcen und Leistungen 	<p>Schlüssel-Aktivitäten</p> <p>Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzen-Versprechen? ■ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle? ■ Kunden-Beziehungen? ■ Einnahme-Quellen? <p>Kategorien</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktion ■ Problemlösung ■ Plattform/Netzwerk 	<p>Nutzen-Versprechen</p> <p>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen? Welches Produkt- bzw. Leistungspaket bieten wir welcher Kunden-Art an? Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir?</p> <p>Eigenschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Neu ■ Leistungsstark ■ Kundengericht ■ Arbeitsleichterung ■ Design ■ Marke/Status ■ Preis ■ Kostengünstig ■ Risikoarm ■ Verfügbar 	<p>Kunden-Beziehungen</p> <p>Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschieden Kunden-Arten von uns? Welche haben wir bereits geschaffen? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie?</p> <p>Beispiele</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Persönliche Unterstützung ■ Spezielle persönliche Unterstützung ■ Hilfe zur Selbsthilfe ■ Automatisierte Dienstleistungen ■ Communities ■ Kreative Partnerschaft 	<p>Kunden-Arten</p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Massenmarkt ■ Nischenmarkt ■ Ein Marktsegment ■ Verschiedene Marktsegmente ■ Vielseitige Plattformen
<p>Kosten</p> <p>Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <p>Ist unser Geschäftsmodell eher</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing)? ■ nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)? <p>Beispiele für Kosten-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel) ■ Variable Kosten ■ Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion) ■ Kostenersparnis durch Synergieeffekte 		<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verkauf ■ Nutzungsgebühr ■ Abonnement ■ Verleih/Vermietung/Leasing ■ Lizenzen ■ Vermittlungsgebühr ■ Werbung <p>Feste Preise (Lizenzpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>		

Quelle: www.businessmodelgeneration.com/ / eigene Übersetzung

www.existenzruender.de

Umsatz- und Ertragssituation

- Umsatzentwicklung
- Kostenanalyse
- Gewinnentwicklung



Produkte und Dienstleistungen

- Umsatzbringer
- Technologische Entwicklungen
- Zusätzliche Zielgruppen



Wir I(i)eben Digitalisierung

Geschäftsmodelle



Betriebsstätte, technische Ausstattung

- Maschinenausstattung
- Reparaturen, Ersatzinvestitionen, Modernisierungsmaßnahmen
- Gewerberechtliche oder ökologische Auflagen

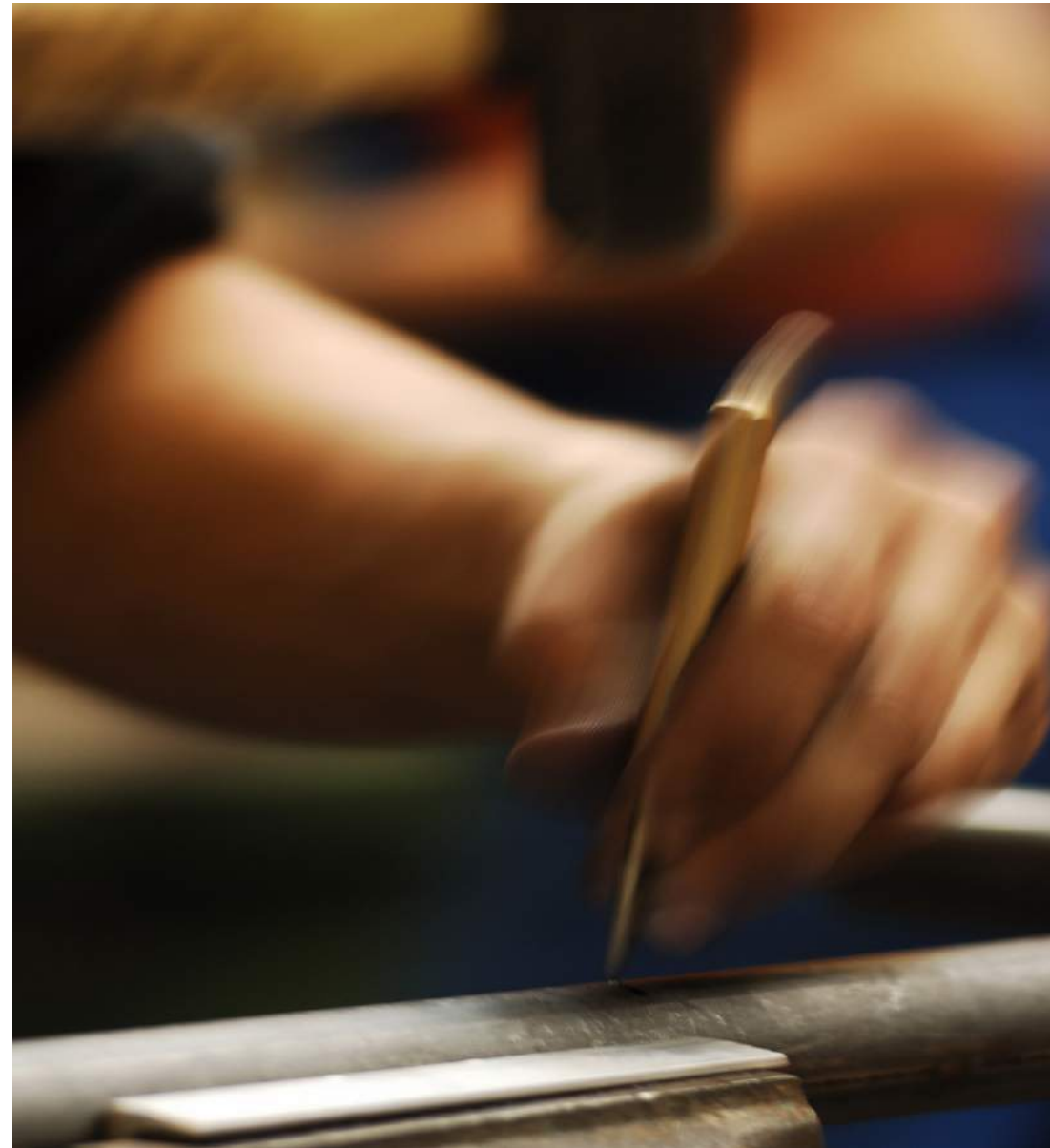


Welche gewerberechtlichen Auflagen sind zu erwarten?

- Eignung der Räumlichkeiten; Anforderungen an Fußboden, Raumtemperatur, Raumhöhe, Beleuchtung, Fluchtmöglichkeiten; Antrag auf Nutzungsänderung?
- Umgang mit gefährlichen Stoffen
- Luftverunreinigende Emissionen: Staub, Rauch, Gase, Gerüche
- Brandschutz
- Geräusch-Emission
- Stellplatzbedarf

Markt und Kunden

- Kundengruppen
- Wettbewerb
- Kundenkartei



Mitarbeiter

- Mitarbeiterstruktur
- Qualifizierung
- Mitarbeiterfluktuation
- Führungsstil
- Arbeitgebermarke
- Arbeitsverträge



Was ist bei der Übernahme der Mitarbeiter zu beachten?

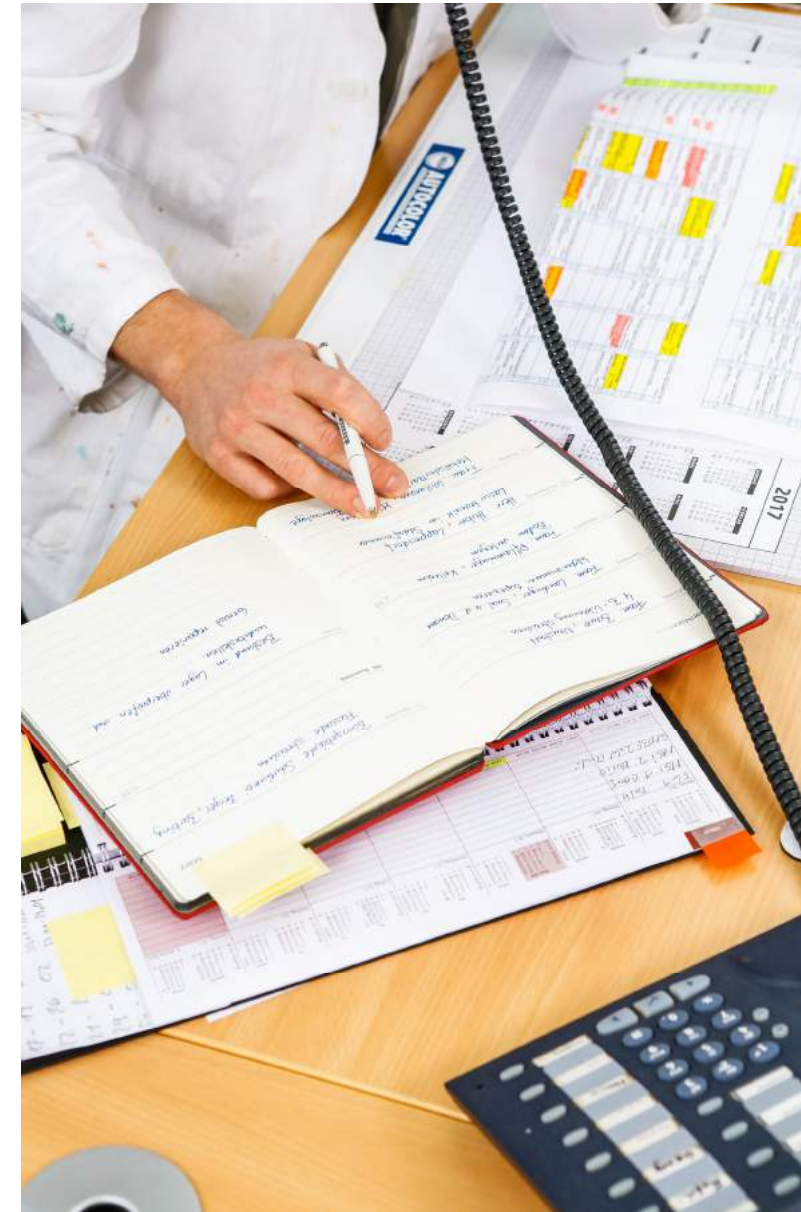
BGB §613a:

Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang

(1) Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte und Pflichten aus den im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnissen ein.

Betriebsorganisation

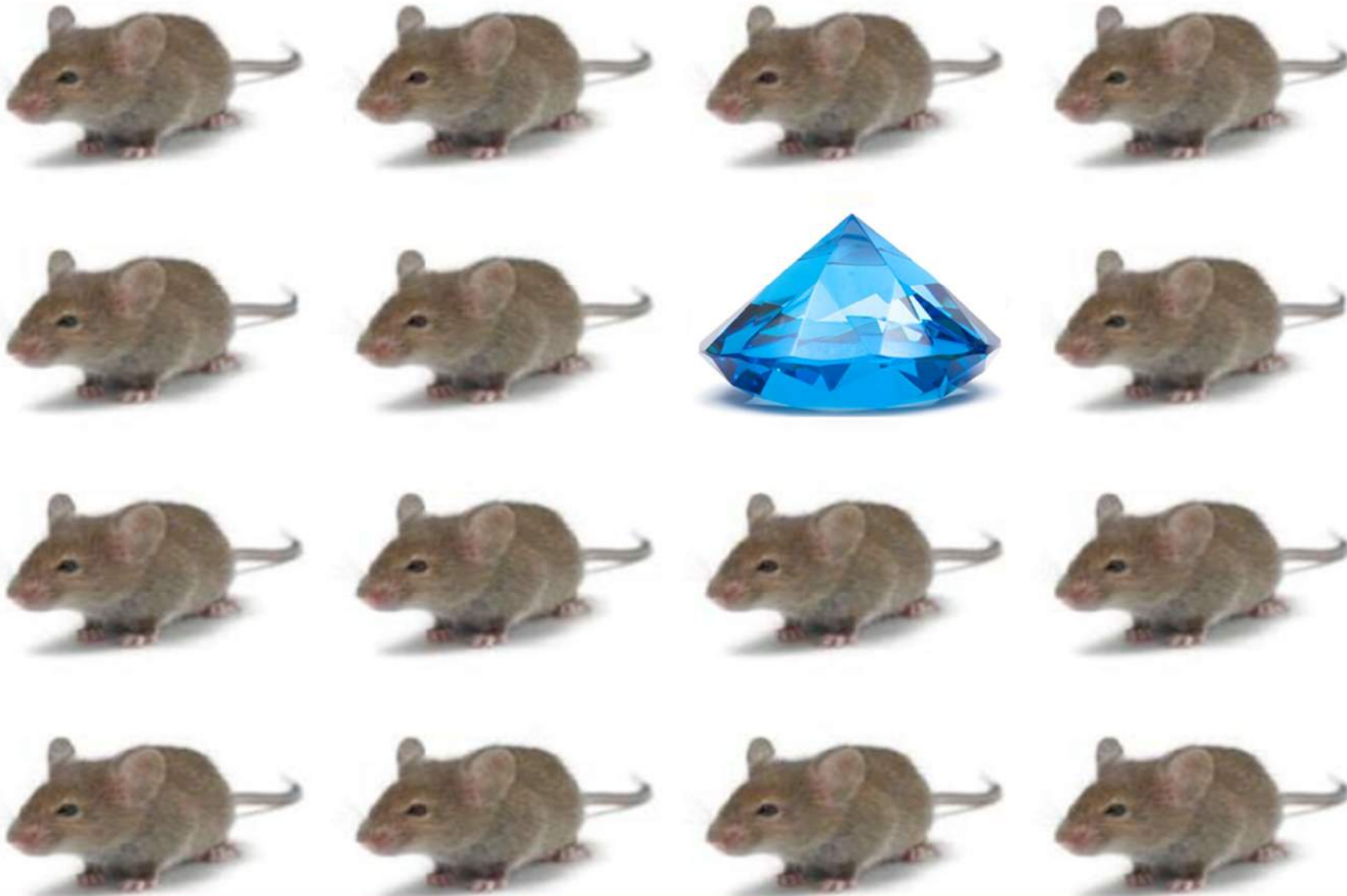
- Organigramm
- Mitarbeiterführung
- Betriebliches Controllingsystem
- Informationsaustausch mit Steuerberater, Kreditinstituten
- EDV-technische Ausrüstung



Wir I(i)eben Digitalisierung

Prozesse







Formen der Übergabe



Kauf

- endgültige und klare Lösung für Käufer/Verkäufer
- Höhe des Kaufpreises
- Frage der Finanzierung
- u. U. steuerliche Belastung bei Übergeber
- eventuell Verkäuferdarlehen (Zahlung in Raten)

Pacht und Miete

- Verpächter bleibt Eigentümer des Betriebes
- Pachthöhe abhängig von Größe/Zustand der Räume sowie vom Wert der Maschinen/Geräte und Ertragskraft
- Problem: Instandhaltung, Neu- und Ersatzbeschaffung?
- Vorteil: Kein Kaufpreis, i. d. R. geringeres Finanzierungsproblem
- eventuell Mischform (Pacht des Gebäudes und Kauf des Inventars, Maschinen und BGA)

Rentenzahlung

- Verrentung gegen Rentenzahlung:
Zeitrente, Leibrente
- Verrentung gegen dauernde Last



Schenkung

- in der Familie
- unentgeltliche Übertragung aller wesentlichen Betriebsgrundlagen
- eventuell Vereinbarung einer Rente oder “dauernden Last,,
- erbrechtliche Regelung (vorweggenommene Erbfolge, Testament, Ausgleichszahlungen usw.)



Regelung des Übergangs

- in einem Akt
- schrittweise
- gemeinsame Gesellschaft



Beteiligung

- Kommanditist (KG)
- GdbR oder OHG
- Übernahme von Geschäftsanteilen (GmbH)
- Betriebsaufspaltung
- Stille Beteiligung





Der Wert des Unternehmens

Kaufpreis-Faustformeln

- x % vom Umsatz
- Vermögen plus Gewinn
- x-facher Jahresgewinn
- Kaufpreis = Schuldenübernahme
- Verkauf des Kundenstamms

Faustformeln sind kein geeignetes Instrument



Methoden der Unternehmensbewertung

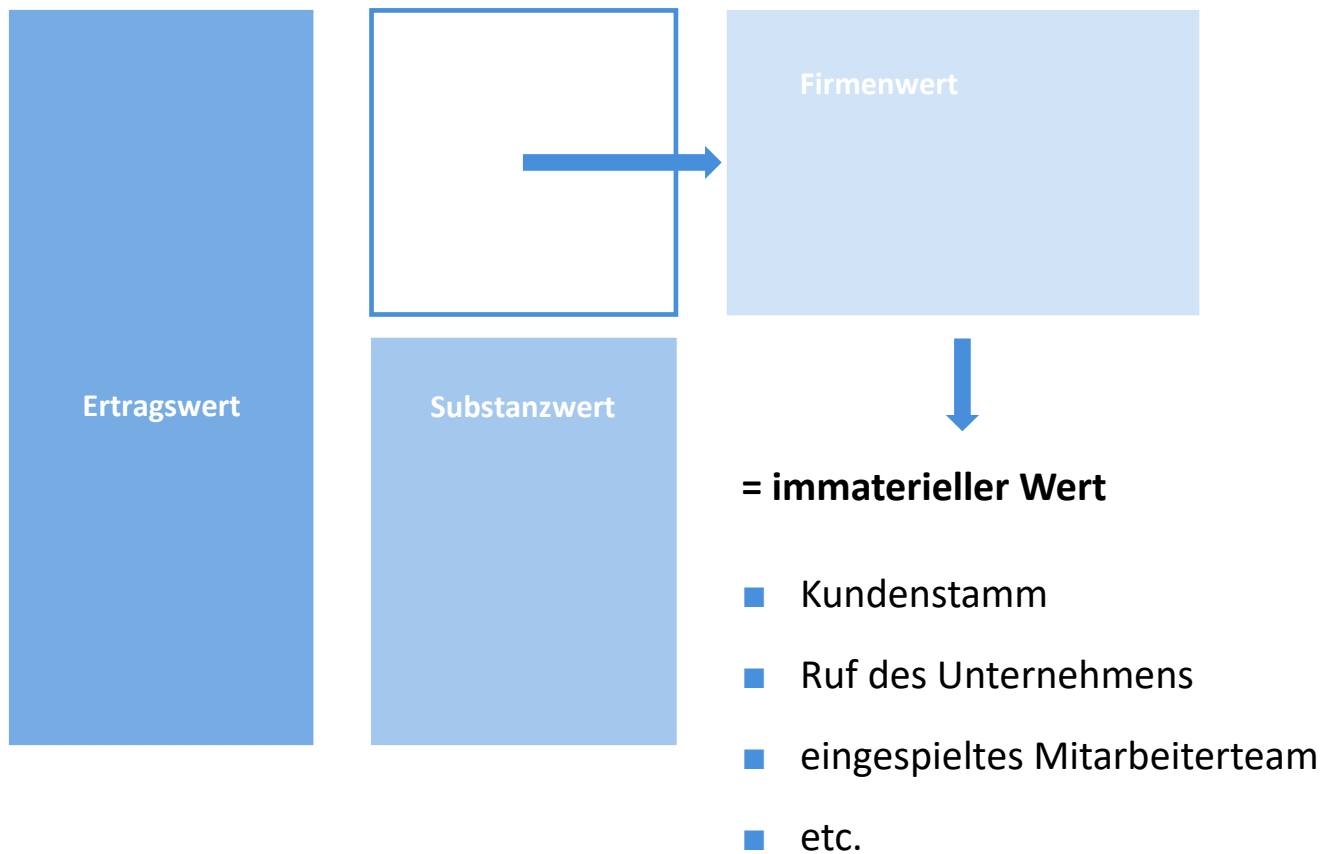


Begriffsbestimmung

- Ertragswert
- Substanzwert
- Firmenwert
- Liquidationswert
- Marktwert

www.wertermittlung-handwerk.de

Was ist der Betrieb eigentlich wert?



Kaufpreis nach Ertragswertmethode

- Ertragswertverfahren
- Grundlagen des Unternehmens
- Vergleich mit Substanzwert
- Verhandlungen Verkäufer und Käufer



Was ist der Betrieb eigentlich wert?

AWH-Ertragswertermittlung

Ertragswertmethode, welche die besonderen Spezifika kleiner und mittlerer Handwerksunternehmen berücksichtigt.
Seit 2009 von den Finanzbehörden anerkannt.

- starke Beeinflussung der Ertragslage durch die Inhaberpersönlichkeit
- oft mangelnde betriebswirtschaftliche Planungsmethoden
- Verfolgung privat motivierter Ziele im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit

Kaufpreis nach Ertragswert

- Bereinigter Gewinn
- Kalkulatorische Größen
- Außerordentliche Erträge und Aufwendungen
- Betriebsfremde Erträge und Aufwendungen
- Gewichtete Erfolgsprognose
- Bewertung durch HwK-Mitarbeiter



Einflussgrößen des Kaufpreises

- Inhaber
- Mitarbeiter
- Kunden/Lieferanten
- Leistungsangebot
- Standort und Betriebsausstattung
- Ertragsituation



Was ist der Betrieb eigentlich wert?

Am **stark vereinfachten** Beispiel eines Einzelunternehmens

Vereinfachtes Ertragswertverfahren (BewG)			AWH-Ertragswertverfahren		
	Ø bereinigter Gewinn (vor Steuern)	110.182 €		Ø bereinigter Gewinn (vor Steuern)	110.182 €
./.	Unternehmerlohn	65.000 €	./.	Unternehmerlohn	65.000 €
=	Vorläufiges Ergebnis (vor Steuern)	45.182 €	=	Vorläufiges Ergebnis (vor Steuern)	45.182 €
./.	30 % Steueraufwand	13.555 €	./.	30 % Steueraufwand	13.555 €
=	nachhaltig erzielbarer Ertrag	31.627 €	=	nachhaltig erzielbarer Ertrag	31.627 €
	Kapitalisierungsfaktor (aktuell)	13,75		Kapitalisierungsfaktor (aktuell)	5,0
	Ertragswert	434.871 €		Ertragswert	158.135 €

Differenz = 276.736 Euro

Kaufpreis nach Substanzwert

- Grundlage kann Anlagenspiegel sein
- Anschaffungspreis, Kaufdatum
- Aufstellung Anlage- und Umlaufvermögen
- Wiederbeschaffungspreise festlegen
- Fahrzeuge über Schwacke-Liste bewerten
- Bewertung Immobilie durch HwK-Mitarbeiter



Es gibt nicht den Unternehmenswert!

Die Wahl der Bewertungsmethode und damit das Ergebnis der Wertermittlung hängen von der spezifischen Bewertungssituation und dem Bewertungsziel ab.

Unternehmenswert \neq Kaufpreis

Kaufpreis = Ergebnis der Verhandlungen
zwischen Übergeber und Übernehmer

Eine (realistische) Unternehmensbewertung liefert jedoch wichtige Anhaltspunkte für die Preisbildung. Sie kann Argumente zur Begründung und Durchsetzung eines bestimmten Preises liefern.

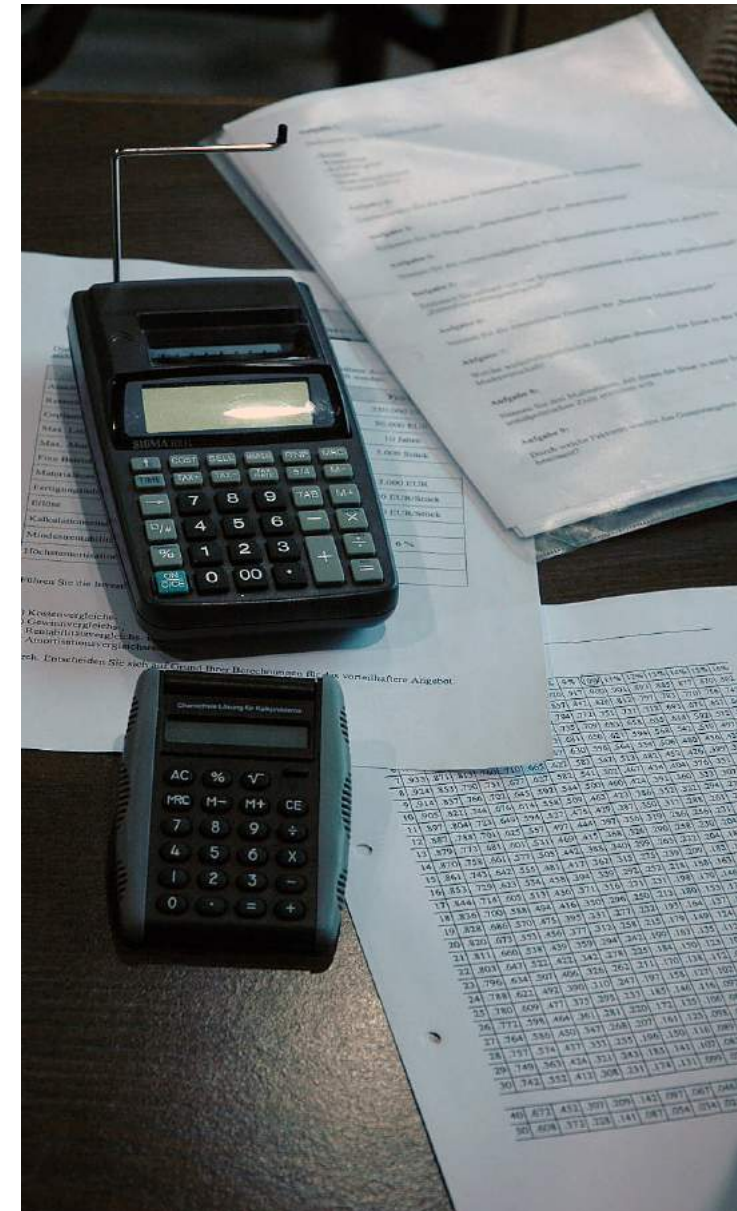


Erstellung einer Planrechnung

Erstellung einer Planrechnung

Umsatz- und Ertragslage
vor der Übernahme

Umsatz	300.000 €
- Wareneinsatz	120.000 €
- Personal	80.000 €
- Pacht	0 €
- Zinsen	2.000 €
- sonstige Aufwendungen	28.000 €
= Gewinn	70.000 €



Erstellung einer Planrechnung

Umsatz- und Ertragslage
vor der Übernahme

Umsatz	300.000 €
- Wareneinsatz	120.000 €
- Personal	80.000 €
- Miete	0 €
- Zinsen	2.000 €
- sonstige Aufwendungen	28.000 €
= Gewinn	70.000 €

Umsatz- und Ertragslage
nach der Übernahme

Umsatz	300.000 €
- Wareneinsatz	120.000 €
- Personal	80.000 €
- Miete	24.000 €
- Zinsen	8.000 €
- sonstige Aufwendungen	28.000 €
= Gewinn	40.000 €

Erstellung einer Planrechnung

Umsatz- und Ertragslage
vor der Übernahme

Umsatz	300.000 €
- Wareneinsatz	120.000 €
- Personal	80.000 €
- Miete	0 €
- Zinsen	2.000 €
- sonstige Aufwendungen	28.000 €
= Gewinn	70.000 €

Umsatz- und Ertragslage
nach der Übernahme

Umsatz	300.000 €
- Wareneinsatz	120.000 €
- Personal	50.000 €
- Miete	12.000 €
- Zinsen	8.000 €
- sonstige Aufwendungen	20.000 €
= Gewinn	90.000 €



Ablauf einer Übernahme

Komplexität der Nachfolge

- Unternehmer/Übergeber
- Nachfolger/Übernehmer
- Ehe/Familie
- Erbrecht
- Finanzen
- Steuern
- Vermögen
- Unternehmensstrategie

Vorgehen des Übernehmers

- Unternehmen suchen
- Kaufpreis ermitteln
- Übertragungsform und Zeitplan festlegen
- steuerliche und rechtliche Fragen klären
- Weiterbildungsmaßnahmen planen
- Finanzierung regeln



Gemeinsame Umsetzung

- Übertragungsprozess gestalten
- Unternehmen genau kennen lernen
- vertragliche Gestaltung
- Zeitrahmen und Zahlungsmodalitäten festlegen

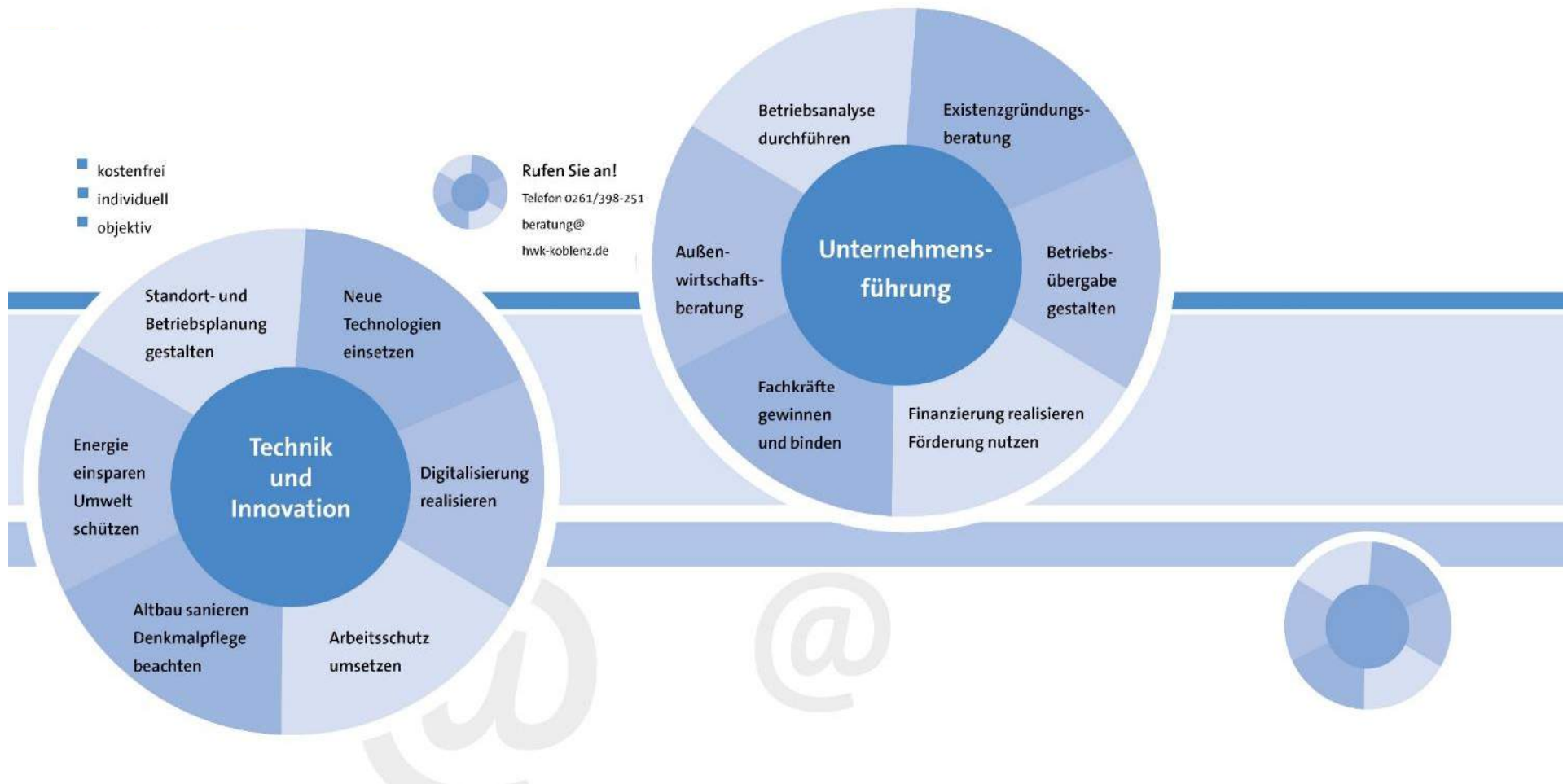


Inhalt

- Allgemeines
- Vorteile und Nachteile von Übernahmen
- Unternehmen oder Nachfolger finden
- Formen der Übergabe
- Der Wert des Unternehmens
- Ablauf einer Übernahme



Ganzheitliche Beratung



Informationen erhalten Sie bei ...

- Handwerkskammer Koblenz
- Industrie- und Handelskammer Koblenz
- Starterzentren Rheinland-Pfalz
- Wirtschaftsförderungsgesellschaften
- Hochschulen und Universitäten
- Startup League Koblenz
- Banken und Sparkassen
- Steuerberater-, Rechtsanwaltskammer
- Internet
- Investitions- und Strukturbank Mainz
- KfW Frankfurt
- Arbeitsagentur
- Fachverbände, Innungen
- etc.

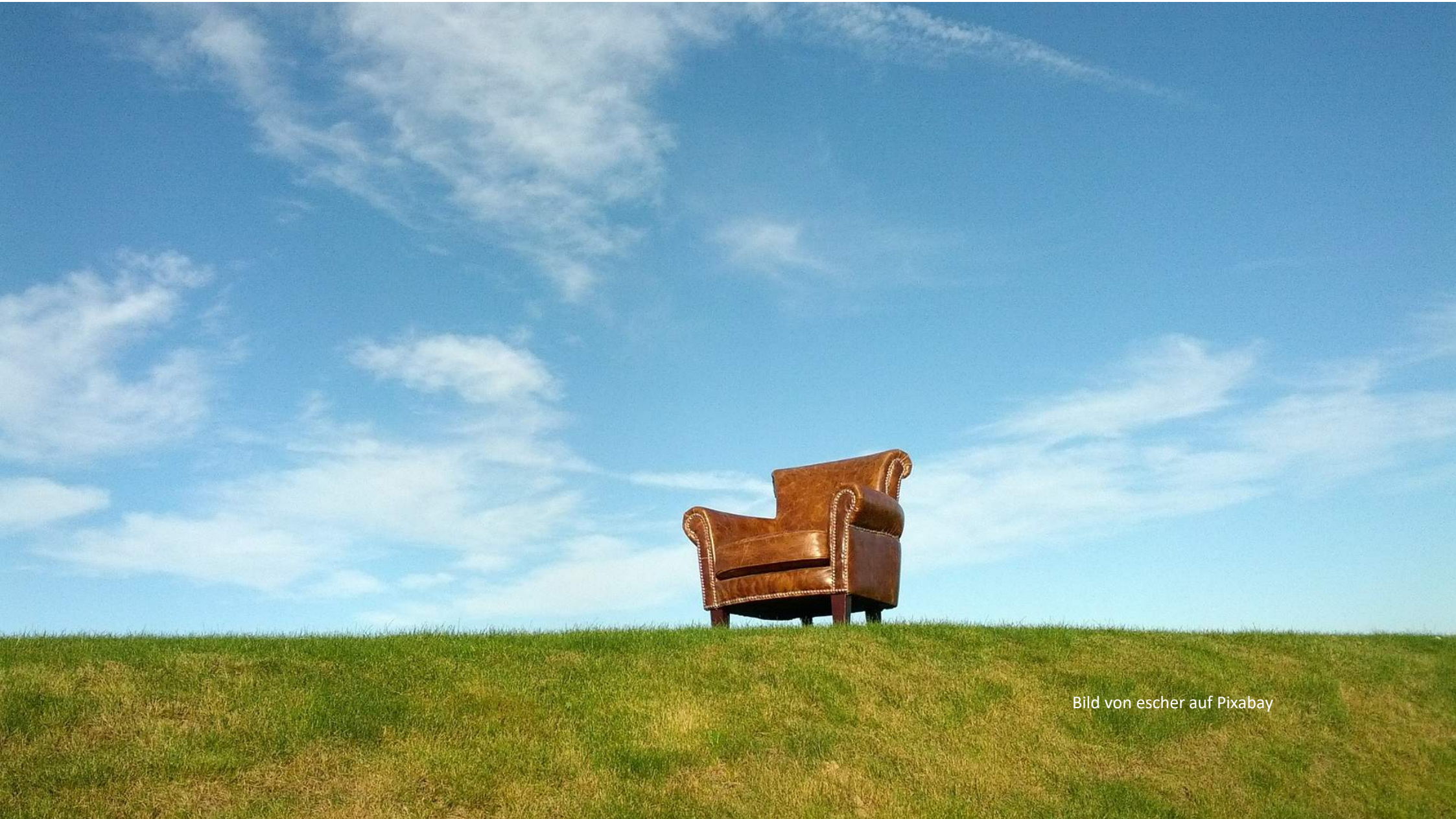


Bild von escher auf Pixabay

Vielen Dank und allen ein schönes Wochenende!

Besuchen Sie uns im Internet:

www.hwk-koblenz.de

www.nachfolgewerkstatt.de

www.facebook.com/hwkkoblenz

www.instagram.com/hwk_koblenz