

Serie Betriebsnachfolge - Letzter Teil

Erfolgreiche Betriebsübergabe durch externe Begleitung...

...am Beispiel der Fa. Elektro Decker GmbH.



VON SANDRA SCHOCH & HERBERT LOOS Unternehmensberater

Im Herbst 2006 hat die Firma Montafonerbahn AG die Elektro Decker GmbH in Weiler gekauft. Eine für beide Seiten erfolgreiche Betriebsübergabe.

Wenn jemand sein gut laufendes Geschäft verkauft, sind damit viele eigene und betriebsinterne Emotionen verbunden. Für den neuen Eigentümer keine leichte Aufgabe, so einen Betrieb zu übernehmen, es sind nicht nur die Zahlen, sondern auch die Menschen die eine Rolle spielen und den Betrieb aufrecht erhalten.

Was dabei gute Beratung erreichen kann, zeigt Ihnen das Beispiel der Firma Decker GmbH. Sechs Monate nach dieser Übernahme wurde der alte und der neue Eigentümer der Fa. Elektro Decker interviewt. Hier ein kleiner Auszug aus diesem Interview:

„Herr Decker, was waren die Beweggründe, dass Sie Ihre Firma verkauft haben?“

Es war ein lang geplantes Ziel. Als ich mich 1998 mit Mentaltraining zu beschäftigten begann, steckte ich mir das Ziel, mit 50 Jahren auszusteigen und was ganz anderes zu tun. Diesen runden Geburtstag habe ich 2006 gefeiert. Mein Aussteigeprogramm enthielt natürlich gewisse Bedingungen: der Verkauf musste eine angemessene finanzielle Absicherung für mich und meine Familie garantieren, der Betrieb musste weitergeführt werden, der neue Besitzer musste für die Mitarbeiter einen gesicherten Arbeitsplatz bieten und für die Kunden ein angemessener Partner sein.



v. l. Betriebsübergeber Reinhard Decker und Bertram Luger, Vorstandsdirektor Montafonerbahn AG

„Herr Decker, welches waren die größten Schwierigkeiten, die während des Firmenverkaufs auf Sie zukamen?“

Die Transparenz des Verkaufes gegenüber den Mitarbeitern und Kunden, obwohl noch kein konkreter Käufer da war. Das Vertrauen der Mitarbeiter in die Zukunft der Firma sollte bestehen bleiben. Das war sicher eine der schwierigsten Aufgaben. Die Kunden waren diesem Thema gegenüber, erstaunlicherweise positiv gestimmt. Die Kunden und Mitarbeiter sind mir treu geblieben. Die Transparenz und das Vertrauen, das ich mir im Laufe der Jahre aufgebaut hatte, kam hier voll zum Tragen.

„Herr Decker, Sie hatten zwei Berater für den Firmenverkauf - wieso?“

Mir war bewusst, dass es zwei Themen zu behandeln galt. Das eine waren die Fakten (Zahlen, Fi-

nanzen, etc.), das andere die Mitarbeiter und Kunden die Emotionen, das Loslassen.

Es gab doch eine 25 jährige Beziehung aufzulösen. Beide Themen sind schwierig von einem Berater abzudecken. Kritisch war der Punkt, das Finanzielle nicht in den Vordergrund zu stellen. Visuell betrachtet lieferten beide Berater einen Rahmen, so konnte ich mich in dieser Zeit sicher bewegen.

„Herr Decker, Sie würden also aus Ihrer Erfahrung jedem Unternehmer, der sich mit dem Gedanken eines Verkaufes befasst, raten, sich zwei Berater zu nehmen. Gibt es Besonderheiten, auf die man achten sollte?“

Ja, denn es gab auf jede Frage eine Antwort. Sowohl auf die geschäftlichen als auch auf die privaten Belange wurde eingegangen. Dadurch war ich mir in jeder Situation sicher, das Richtige zu machen. Denn trotz aller Überzeugung

traten auch Unsicherheiten auf, die aber dann durch eine Organisationsaufstellung geklärt wurden.

Auch die Familie sollte in die Beratung mit einbezogen werden. Dies ist ein wichtiger Faktor, der sicher noch stärker zu berücksichtigen ist. Das Abschiedsritual mit Hilfe der Berater war eines der wichtigsten Punkte im Prozess des Loslassens.

„Herr Luger, warum haben Sie sich für den Kauf der Fa. Elektro Decker entschieden?“

Es war eine strategische Entscheidung. Unser Unternehmen sollte durch gezieltes Wachstum abgesichert werden. Dass wir uns für diesen Betrieb entschieden haben, war unter anderem auch die professionelle Vorbereitung, mit der von Seiten Herrn Deckers an die Sache heran gegangen wurde. Der Betrieb sollte ja nicht geschluckt werden, sondern weiterlaufen. Daher war es auch wichtig, dass nicht nur die Zahlen stimmten. Auch die Mitarbeiter mussten Vertrauen in den neuen Betriebspartner gleich von Beginn an haben. Dies ist ganz bestimmt auf die gute Begleitung der beiden Berater zurückzuführen. Ein weiterer positiver Punkt war, die Kaufverhandlungen mit einem neutralen Berater führen zu können. So wurde ein fairer Kaufpreis für beide Seiten gefunden.

Herr Decker wurde von den Beratern Sandra Schoch, Bregenz und Dr. Herbert Loos, Loos & Partner GmbH, Dornbirn während des gesamten Firmenverkaufs begleitet.