



■ Übergabe und Übernahme eines Betriebs ist für alle Beteiligten ein großer Schritt. Foto: Shutterstock/mavo

Freundliche Übernahme

Wenn Betriebe schließen, weil ihr Besitzer keinen Nachfolger gefunden hat, sind die Gründe dafür nach Meinung von Beratern häufig hausgemacht – und vermeidbar

Gesunde Kennzahlen, hohe Rendite, Stammkundenschaft, kein Investitionsstau – eigentlich der Traum eines jeden Bäckers, der sich selbstständig machen möchte. Eigentlich, denn die skizzierte Bäckerei existiert – und trotzdem findet ihr Besitzer, Klaus Grobe, keinen Nachfolger.

Wie viele der rund 400 Betriebsinhaber, die Jahr für Jahr aus der Handwerksrolle gestrichen werden, auf Grund eines fehlenden Nachfolgers haben kapitulieren müssen, ist dem Zentralverband nicht bekannt. Das Studium von Immobilienangeboten zeigt, dass es nicht wenige sind, die da suchen. Und wenn sich im Familien- oder Mitarbei-

terkreis kein Kandidat findet, wird aus der Zukunftsplanung schnell ein Auflösungsprozess. Den zu vermeiden, haben nur Betriebe eine Chance, die für Einsteiger interessant sind. „Investi-

tionsstau ist der häufigsten Grund dafür, dass Unternehmen in der Backbranche nicht attraktiv genug für potenzielle Einsteiger sind“, sagt Uwe Baumann, Berater des Bäcker- und Konditorenhandwerks.

Und dann gibt es Betriebe wie den eingangs beschriebenen mit

soliden Voraussetzungen, wo zwischen Verhandlungsbasis und dem, was ein Interessent einbringen kann, schnell eine Lücke von mehreren hunderttausend Euro klafft.

„Investitionsstau ist der häufigste Grund, dass Unternehmen nicht attraktiv sind“

Uwe Baumann, Berater

Unwägbarkeiten wie diese sind es, warum Berater empfehlen, die Übergabe im Familienkreis fünf Jahre, bei einer externen Lösung bis zu zehn Jahre vor dem Stichtag einzuleiten. (aram)
► Lesen Sie dazu auch Interview und Kommentar (S. 2) sowie Bericht (S. 3)