



Dr. Hubert Kienast

[www.uebergabe.at](http://www.uebergabe.at)



Übergabe-Consultants

## **Unternehmensübergabe:**

Wie bereite ich mein Unternehmen auf den Verkauf vor?

### **Dr. Hubert Kienast**

Nachfolger und Unternehmensberater

Landessprecher ExpertsGroup ÜbergabeConsultant NOE

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)

2


Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Dr. Hubert Kienast</h2>		
		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dipl. Wirtschaftscoach</li> <li>• Systemischer Unternehmensberater</li> <li>• Nachfolger von 2 Familienbetrieben (2001 und 2006)</li> <li>• Mit-Übernehmer einer Steuerberatungskanzlei (2011)</li> <li>• Beschäftigt sich intensiv seit 16 Jahren mit der Thematik (eigene Historie, Feldforschung und Kundenprojekte ...)</li> </ul>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		
		3

Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Experts Group Übergabe Consultants NOE</h2>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experts Groups sind Marketingplattformen des Fachverbands der UBIT</li> <li>• Selbständige Experten (Unternehmensberater), die sich hauptsächlich mit dem Thema der Unternehmensübergabe auseinandersetzen (Familienübergabe und Verkauf)</li> <li>• 130 Mitglieder in Österreich, rd. 60 Mitglieder in Niederösterreich und Wien</li> <li>• Finden Sie Ihren Berater unter <a href="http://www.uebergabe.at">www.uebergabe.at</a></li> <li>• Ein Großteil der Berater sind auch Mitglieder im WKNOE-Beraterpool für geförderte Unternehmensberatung</li> </ul>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		
		4

Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Inhalt</h2>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktuelle Entwicklung in der Unternehmensübergabe</li> <li>• Möglichkeiten der Übergabe</li> <li>• Familienintern / Familienextern - Verkauf</li> <li>• Fünf Schritte zum Unternehmensverkauf</li> <li>• Zusammenfassung</li> </ul>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		5

Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Aktuelle Entwicklung in der Übergabe</h2>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die familieninterne Nachfolge in Familienbetrieben nimmt in den letzten Jahren immer mehr ab</li> <li>• Aktuell werden über 50 % aller Familienbetriebe nicht in der Familie weitergegeben</li> <li>• Die Gründe für diese Tatsache liegen in der „besseren“ Ausbildung der potentiellen Nachfolger und der eigenständigen Lebensplanung</li> </ul>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		6

Dr. Hubert Kienast
www.uebergabe.at

  
 Übergabe-Consultants


---

## Möglichkeiten der Übergabe:

- Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie
- Betriebsübernahme/-übergabe, Unternehmenskauf/-verkauf außerhalb der Familie (Klein- und Mittelunternehmen)
- Unternehmensaufkäufe (große Unternehmen/Konzerne)

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)
7

Dr. Hubert Kienast
www.uebergabe.at

  
 Übergabe-Consultants

---

## Bleibt der Betrieb i.d. Familie?

- Sind familieninterne Nachfolger fähig und willig das Unternehmen weiterzuführen?
- Detaillierte Gespräche innerhalb der Familie führen
- Ehrlichkeit - denn nun ist die Möglichkeit das Lebenswerk „ablösen“ zu lassen
- Worum geht es der Übergeberfamilie
  - Überleben des Betriebes
  - Kapitalschaffung für die Pension

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)
8

Dr. Hubert Kienast
www.uebergabe.at

  
 Übergabe-Consultants


---

## Externer Verkauf des Betriebes

- Gibt es Mitarbeiter, die das Unternehmen weiterführen möchten?
- Kann das Unternehmen von jemand anderen weitergeführt werden?
- Wie eng sind Übergeber und Unternehmen verbunden?
- Wie ist die Entwicklung in der jeweiligen Branche?
- Anonymes Angebot / Offenes Angebot
- Beauftragung eines Unternehmensübergabemaklers

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)
9

Dr. Hubert Kienast
www.uebergabe.at

  
 Übergabe-Consultants

---

## Fünf Schritte zum Unternehmensverkauf

Entscheidung

Vorbereitung  
Preisrahmen

Käufersuche

Verhandlungen  
Vertrag

Übergabe  
Ausstieg

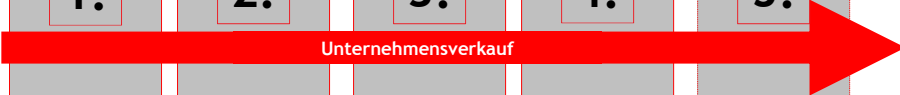
1.

2.


3.

4.

5.

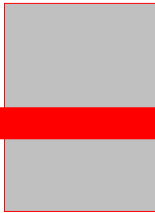


Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)
10


Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 1. Entscheidung für den Unternehmensverkauf


Entscheidung



- Was sagt die Familie dazu
- Pensionsantritt
- Steuerliche Betrachtung
- Finden des „richtigen“ wirtschaftlich und rechtlich überlegten Zeitpunktes
- Definition des Zeithorizonts (1 - 5 Jahre)
- Erstellen eines Zeitplanes
- Was passiert nach dem Verkauf

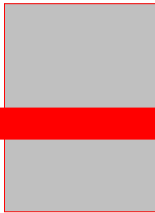


Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      11


Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 2. Vorbereitung Unternehmensdarstellung


Vorbereitung



- Darstellung des Unternehmens
- Erstellung eines Unternehmensprofils
  - 5 - 7 Seiten schriftl. Beschreibung
  - Darstellung der Unternehmenszahlen der letzten 3 - 5 Jahre lt. Bilanz
- Alternativen andenken
- Persönliche Preisuntergrenze



Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      12

Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 2.1. Vorbereitung Portfolio

Portfolio Details

- Aufstellung der Mitarbeiter
  - Gehaltsschema
  - Abfertigungsansprüche
  - Besonderheiten (Firmen-KFZ)
- Aufstellung der Kunden
  - Bestandskunden (A/B/C Analyse)
  - Langfristige Verträge
- Aufstellung der Lieferantenbeziehungen
- Aufstellung des Anlagevermögens
- Was wird zurückbehalten (KFZ ... )

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      13

Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 2.2. Berechnung des Verkaufspreises

Preisrahmen

- Erstellung einer Unternehmensbewertung
- Berechnung des Verkaufspreises
  - Ertragswertverfahren
  - Substanzwertverfahren (Anlageintensive Branchen)
- Spielräume und Alternativen schaffen
- Umgang mit dem Betriebsstandort
- Ihr Unternehmen ist soviel wert, wie ein anderer bereit ist, dafür zu bezahlen

Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      14

Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at      Übergabe-Consultants

**2.3. Wieviel ist mein Unternehmen wert?**

Wert des Unternehmens

**Ertrags-Wert**

3-5 mal Unternehmens-Ertrag (EBIT, abgezinst)

+ stille Reserven,  
+ nicht betriebsnotw. Vermögen  
- Fremdfinanzierung  
- Unternehmerlohn

**Substanzwert**

(Zeit-)Wert aller  
\* Maschinen,  
\* Immobilien,  
\* Lagerware, ...  
+ Kundenstock, langfristige Verträge

Mit voller Kraft in die neue Generation - www.kytax-consulting.at      15

Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at      Übergabe-Consultants


**3. Käufersuche und -ansprache**

Käufersuche

- Erstellen eines Käuferprofils
- Was erwarte ich von meinem Nachfolger
- Sammeln von potentiellen Käufern (Mitarbeiter, Mitbewerb, Lieferanten ...)
- Käufersuche (direkt oder über einen Unternehmens-Makler)
- Käuferansprache (direkt oder über einen Unternehmens-Makler, Lieferanten etc.)
- Bereithalten des Unternehmensportfolios

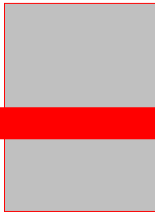
Mit voller Kraft in die neue Generation - www.kytax-consulting.at      16




Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 4. Verhandlungen


Verhandlungen



- Preisverhandlungen
- Gestaltung des Kaufpreises (Einmalbetrag oder Ratenzahlung ...)
- Alternativen schaffen (z.B. Übernahme der Abfertigungen; Miete des Geschäftslokales ....)
- Definition des Übergabezeitpunktes
- Nutzen Sie die Unterstützung externer Berater (wirtschaftlich, rechtlich und steuerlich!)

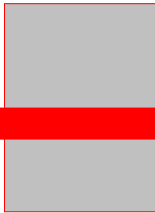


Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      17


Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 4.1. Die Gestaltung des Kaufvertrages


Gestaltung des Kaufvertrages



- Suchen Sie rechtlichen Beistand
- Definieren Sie alle Nebenbedingungen
- Definieren Sie den Umgang mit Mitarbeitern, Abfertigungsansprüchen, Lieferanten, Anlagegütern ...
- Definieren Sie, wenn Sie Dinge zurückbehalten (KFZ etc. ...)
- Definieren Sie Bedingungen, an denen der Kaufpreis fixiert werden kann

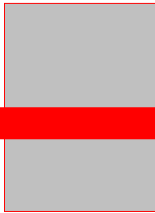


Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      18

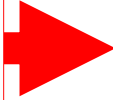
Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 5. Übergabe - real


Übergabe



- Verlautbarung an die Mitarbeiter
- Vorstellung des Nachfolgers
- Antrittsbesuche bei Großkunden
- Allgem. Ankündigung des offiziellen Übergabezeitpunktes
- Einführung des Nachfolgers in die Gegebenheiten
- Schlüsselübergabe
- Rückzug

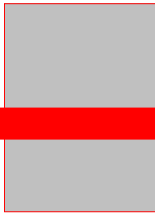


Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      19

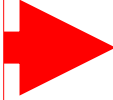
Dr. Hubert Kienast      www.uebergabe.at       Übergabe-Consultants

## 5.1. Ausstiegsszenario des Übergebers


Ausstieg



- Eventuell: Fixierung der Mitarbeit im übergebenen Unternehmen
- Fixierung eines Ausstiegsdatums
- Rückzug aus dem Geschäft
- Welchen tagesfüllenden Hobbies möchten Sie nun nachgehen
- Planen Sie Ihren Pensionsantritt



Mit voller Kraft in die neue Generation - [www.kytax-consulting.at](http://www.kytax-consulting.at)      20

Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Zusammenfassung</h2>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer soll Ihr Lebenswerk wie weiterführen?</li> <li>• Was ist es Ihnen wert?</li> <li>• Was benötigen Sie für Ihre Absicherung?</li> <li>• Welche Alternativen haben Sie?</li> <li>• Jedes Unternehmen ist nur soviel wert, wie jemand anderer dafür bezahlen möchte!</li> <li>• Entscheiden Sie für sich und folgen Sie Ihrem Gefühl!</li> </ul>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		21

Dr. Hubert Kienast	www.uebergabe.at	 Übergabe-Consultants
<h2>Danke für Ihre Aufmerksamkeit!</h2>		
<p><b>Dr. Hubert Kienast</b>  <b>ExpertsGroup ÜbergabeConsultant, Landessprecher NOE</b></p>		
<p><b>kytax consulting Stb. - und UB GmbH &amp; Co KG</b>          2770 Gutenstein, Vorderbruck 161          1060 Wien, Mariahilfer Straße 1C/Top XI          T. 01-804 36 78-0, F. 01-804 804 0, <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>          Email: <a href="mailto:h.kienast@kytax-consulting.at">h.kienast@kytax-consulting.at</a></p>		
Mit voller Kraft in die neue Generation - <a href="http://www.kytax-consulting.at">www.kytax-consulting.at</a>		22