

die reise

diezwiebel

Unternehmer suchen,
Unternehmen finden.
diezwiebel.at

Ausgabe 01/23

Barbara Schröder

**Ich habe mein
Unternehmen
erfolgreich
verkauft.**

Schön, dass es in guten Händen ist.

Wie finde ich
den richtigen
Käufer?

Was ist mein
Unternehmen
wert?

Dein Magazin für Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf,
Beteiligungen und Geschäftspartnersuche

Next Generation: jetzt will ich mein Unternehmen verkaufen.


Wenn du dich entschieden hast, findest du mit diezwiebel zuverlässige und erfahrene Partner, um deine Firma zu verkaufen. Die langjährige Erfahrung des Teams in den unterschiedlichen Branchen steht dir in allen Disziplinen zur Verfügung. Wir unterstützen Unternehmer:innen dabei, ihr Lebenswerk zu verkaufen. Dabei stehen deine Vorgaben im Mittelpunkt, danach richten wir uns. Hier geht es um Kaufpreis, Käufer, Unternehmensbewertung, Abwicklungszeitraum, Diskretion in der Abwicklung. Hier geht es auch um deine Vorstellungen im Fortbestand des Unternehmens in der aktuellen, um bestehende Mitarbeiter, die eigene Mitarbeit in der Übergabephase oder auch darüber hinaus.

Der Verkauf deines Unternehmens ist ein komplexer Prozess und sollte rechtzeitig geplant und begonnen werden. Die gesamte Laufzeit ist der Entscheidungsprozess beim zu verkaufenden Unternehmen plus der Suche nach geeigneten Interessenten und den anschließenden gemeinsamen Abstimmungen zwischen Käufer und Verkäufer zusammen. Wir stellen uns ganz auf dich ein und finden gemeinsam die besten Lösungen für dich, für Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten.

diezwiebel - Beraterteam für Unternehmensnachfolge

Kontakt: hallo@diezwiebel.at

Web: www.diezwiebel.at

 [diezwiebel](https://www.linkedin.com/company/diezwiebel)

Für den Inhalt verantwortlich:

Text: Johannes Köb, brandinc

Layout: Markus Schwärzler, andersch Grafikdesign & Marketing

Konzept: Florian Kohler, limemotion og

Bildnachweis: diezwiebel, Adobe Stock



Zahlen & Fakten Verkäufer



68%

Pension

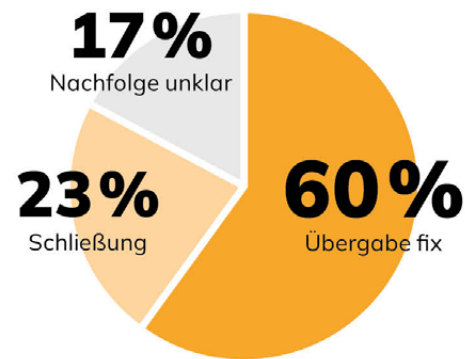
32%

Gesundheit/
Veränderung

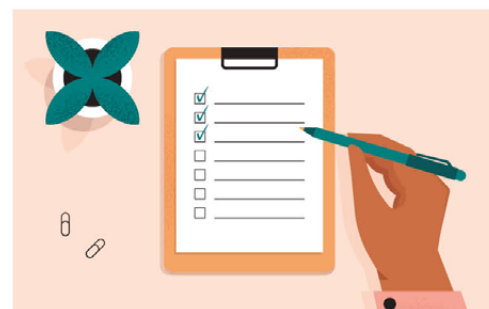
Als Hauptgrund für eine Unternehmensübergabe steht das Erreichen des pensionsfähigen Alters im Vordergrund (68%). Vorzeitige Übergaben betreffen rd. ein Drittel der Übergaben (32%) und werden aus unterschiedlichen Gründen, wie gesundheitliche Aspekte oder Wechsel in andere selbstständige bzw. unselbstständige Tätigkeiten, durchgeführt.

51.500

Im Zeitraum 2020 bis 2029 gibt es 51.500 Unternehmen mit mindestens einem unselbstständig Beschäftigten, die potenziell zur Übergabe anstehen. Dies entspricht knapp 23% aller derzeit bestehenden Arbeitgeberunternehmen.



Unter den befragten Unternehmer/innen ab 55 Jahren haben 60% vor, ihr Unternehmen in den nächsten Jahren zu übergeben. 23% der Unternehmer/innen planen ihr Unternehmen nicht fortzuführen und sehen meist eine Schließung ihres Betriebs vor. 17% sind sich in Bezug auf eine mögliche Nachfolge noch unklar, vorwiegend, weil bisher keine geeigneten Nachfolger/innen gefunden wurden.



Zur genauen Planung des Übergabeprozesses wurde bei mehr als der Hälfte der Unternehmensübergaben (55%) ein konkreter Übergabeplan erstellt, wobei externe Übergaben eher detailliert geplant werden als familieninterne.



Ich habe mein Unternehmen erfolgreich verkauft.

Schön, dass es in guten Händen ist.
Das Interview mit Barbara Schröder. Sie hat ihr Unternehmen an Martin Alber verkauft.

Johannes: Wie kam es zum Entschluss, dein Unternehmen zu verkaufen?

Barbara: Einerseits hatte ich die Pensionsgrenze bereits weit überschritten, andererseits habe ich gesehen, daß es noch zusätzliche Motivation und Kraft brauchen würde, um das Unternehmen freudvoll weiterzuführen. Und ein dritter Grund war, daß aus meiner Sicht zusätzliche Fähigkeiten für diese Dienstleistungsnische notwendig waren, die immer mehr angefragt wurden, die ich jedoch einbringen konnte.

Johannes: War es schwer den Entschluss zu fassen und dann loszulassen?

Barbara: Ja und nein! Dadurch, dass ich einen 12-monatigen Prozess durchlaufen bin, den ich mir selbst auferlegt habe, um das Unternehmen noch einmal genau zu durchleuchten, kritisch zu hinterfragen und gegebenenfalls zu verbessern, war ich bestens vorbereitet. Ich konnte in der Zeit tagtäglich in das Unternehmen eintauchen, klar definieren und für einen Käufer alles besonders gut herrichten. Mir war auch immer klar, daß es ein Leben

Die erste Frage war natürlich:
„Muss ich den nehmen, der kommt oder
kann ich mir jemanden aussuchen?“

nach der Zeitblüte geben wird. Ich komme ja aus der Supervision und dem Coaching und die Fragen „wie verändere ich mich bewusst?“, „welche Ziele habe ich?“, „was macht mich wirklich glücklich?“ sind ja permanent Thema in diesem Feld. Dem habe ich mich gestellt und habe trotz großartiger, treuer Kundschaft den Entschluss zum Verkauf gefasst und alles so vorbereitet, dass ich ein tolles, modernes Unternehmen übergeben konnte.

Johannes: Ihr habt neue Businessideen für den Käufer ausgearbeitet, was war hier die Motivation und wie hat das genau funktioniert?

Barbara: Ich hatte immer viele Ideen, einige, die ich nicht mehr umsetzen wollte, aber auch solche, von denen ich wusste, dass sie im Unternehmen einfach und schnell erfolgreich umgesetzt werden könnten. Dazu gehörte beispielsweise das Anbieten von kleinen handwerklichen Tätigkeiten. Handwerker nehmen in der Regel gerne große Aufträge an, für die kleinen Handgriffe und Dienste, wie beispielsweise ein Garagentor zu richten, ein Bild aufzuhängen oder ähnliches, findet man schwer jemanden. Das hat Potential. Ich habe mich also hingesetzt und einen Potentialkatalog für bestehende und für neue Kunden, sowie für Premiumkunden erstellt. Bei der Übergabe wollte ich so transparent wie möglich sein, so habe ich auch den Potentialkatalog übergeben.

Johannes: Ich könnte mir vorstellen, dass es doch etliche Kaufinteressierte gegeben hat, wie fiel die Entscheidung für oder gegen einen Bewerber?

Barbara: Die erste Frage war natürlich: „Muss ich den nehmen, der kommt oder kann ich mir jemanden

aussuchen?“ Nachdem auch ich die Zeitblüte mit meinem Partner groß gemacht habe, lag es auf der Hand, ein Pärchen zu präferieren. Schlussendlich ist die Wahl jedoch auf Martin gefallen, weil er vom Typus ein zuvorkommender, freundlicher Mann ist, Dienstleistungen gut anbieten kann und die handwerklichen Fähigkeiten besitzt, die aus meiner Sicht wichtig waren. Jedenfalls hat Karl Heinz die Vorauswahl getroffen, es war erstaunlich, wie groß das Interesse war, und je genauer wir den Fragenkatalog über Facebook gemacht haben, desto mehr Menschen haben sich gemeldet. Ausgeschieden haben wir Investoren, die preiswert einkaufen wollten, vor allem die, denen wir nicht zugetraut haben, dass sie „meine“ Kundschaft bestens betreuen.

Johannes: Hast Du das Gefühl, alles richtig gemacht zu haben oder würdest Du heute einen Unternehmensverkauf anders angehen?

Barbara: Ich würde es ziemlich genau so machen, die eine oder andere Erfahrung habe ich natürlich jetzt im Laufe dieses Prozesses gemacht, Stichwort: klare Kommunikation. Für mich war es am wichtigsten mit wem ich den Verkauf mache, zwischen Karl Heinz und mir war sofort Sympathie und Vertrauen, später kam Florian dazu, auch mit ihm konnte ich von der ersten Sekunde an gut arbeiten. Ich habe in meinem letzten Geschäftsjahr noch in Marketingmaßnahmen investiert und diese umgesetzt und Karl Heinz hat auch für Martin Unternehmensberatung „on top“ geliefert, so konnte Martin richtig gut loslegen. Ich denke, das war genau richtig so! Eine wichtige Erkenntnis war und ist für mich, dass die Vergangenheit eines Unternehmens nur ein Teil des Marktwertes ist. Es geht um



„Mit diezwiebel (diezwiebel.at) hatte ich den besten Start überhaupt – fließende Sympathie, ein Gefühl für das Gegenüber, gemeinsame Wertvorstellungen, Transparenz und Vertrauen waren unsere Basis. Und wir hatten noch eine gemeinsame Ambition: wir wollten eine Win-Win-Situation erschaffen. Genauso begann diese Erfolgsgeschichte für alle Beteiligten. diezwiebel war genau genommen meine ganz persönliche Expertin; mit Betreuung und partnerschaftlicher Begleitung auf Zeit.“

Barbara S. / Unternehmerin aus Dornbirn

Zukunft, daher auch der „Potentialkatalog“ als Visionsangebot – was der Käufer daraus machen kann, ist der wichtigere Teil.

Johannes: Einmal Unternehmer:in immer Unternehmer:in, es gibt Gerüchte, daß du schon an einer neuen Idee arbeitest?

Barbara: (lacht) Ja das stimmt. Ich bin ja auch noch Veganköchin und Positionierungscoach, beides kam mir bei der Zukunftsgestaltung zugeute und so habe ich schon ein paar spannende Ideen, von denen man in Kürze hören wird. Jetzt ist es aber noch zu früh um darüber zu reden.

Johannes: Danke für das Gespräch.

Vom Loslassen bis zum Durchstarten gut betreut

Loslassen

Steht die Entscheidung fest?

Einfach ist das nicht. Schließlich gibst du ein Unternehmen aus der Hand, in das du viel Herzblut, Energie und Geld gesteckt hast. Unsere erfahrenen Team-Mitglieder, sind in diesen Prozessen geschult und helfen dir, loszulassen, um deinen neuen Lebensabschnitt freudvoll planen zu können.

Für Verkäufer:innen

Du hast es erreicht. Jetzt steht es Dir zu.

Jetzt geht es ums Loslassen, sich neuen Herausforderungen zu stellen, Veränderungen zu akzeptieren. Wir begleiten dich von deiner ersten Entscheidung, das Unternehmen abzugeben, bis zur Unterschrift des Käufers oder Nachfolgers. Deine persönlichen Wünsche stehen bei uns an erster Stelle.

Wertermittlung

Die Zukunft deines Unternehmens richtig bewerten.

Der erste Schritt muss sein, den Wert des Unternehmens, seriös zu ermitteln und die Zahlen bis ins kleinste Detail aufzuarbeiten. Der kommende Käufer, Übernehmer oder Nachfolger braucht eine Grundlage zur Bewertung, die hält. Wie heißt es so schön: Niemand kauft die Katz´ im Sack.

Beteiligungen verkaufen

Gemeinsam wird es mehr.

Einen Teil des Unternehmens gegen eine entsprechende Gegenleistung abzugeben, macht in vielen Fällen Sinn: die einen holen sich frisches Kapital für die nächste Unternehmensentwicklung, die andern setzen auf Know-how und Manpower. **Lass Dich unverbindlich von uns beraten.**

Markenwertermittlung

Deine Marke ist es wert.

Eine starke und absatzfördernde Marke stellt für dein Unternehmen einen wesentlichen Werttreiber dar. Wir kümmern uns um den Markenwert und die Markenbewertung. Bei der Übergabe deines Unternehmens sind die Werte für beide Seiten interessant: Durchschnittlich macht die Marke mehr als 30 Prozent des Unternehmenswertes aus.

Interessenten

Die richtigen Bewerber finden.

Über unsere Plattform finden wir Unternehmer:innen die verkaufen und Anwarter, die dein Unternehmen kaufen wollen. Unser Erfahrung bringt die richtigen Menschen zusammen: **Dein Unternehmen in guten Händen.**

Steuern minimieren

Wichtige Empfehlung

Um den Verkauf steuerlich optimal zu gestalten, ist der erste Weg der zum Steuerberater. Durch ein gutes Konzept können Steuern vermieden oder minimiert werden.

Gekauft, verkauft – wie geht es weiter?**Erfolg (im neuen Unternehmen)**

Betreuung über den Verkauf hinaus: Wir lassen dich nicht allein. Unser gesamtes Team – oder je nachdem welche Leistungen du gern in Anspruch nehmen willst, steht dir weiterhin zur Verfügung. Gerne unterstützen wir dich in allen Bereichen, von der Unternehmensberatung über das Marketing bis hin zur Personalsuche oder Finanzierung auch im neuen Unternehmen. Wir freuen uns, deinen Erfolg zu begleiten und zu unterstützen. Auf unser Netzwerk kannst du dich verlassen.

Google und Co.**Wo Dein Unternehmen gesucht wird.**

Die Sichtbarkeit in Suchmaschinen, wie beispielsweise Google, ist entscheidend für dein Unternehmen. Mit gezielten Maßnahmen können wir deine Webseite so optimieren, dass sie bei relevanten Suchanfragen auf den obersten Positionen der Suchergebnisse erscheinen.

Geschäftspartnersuche**Ergänze deine Fähigkeiten.**

Baugeschäft sucht Marketing. Produktionsunternehmen sucht Zahnfuchs. Werbeagentur sucht Unternehmensberater. Wir finden für jede deiner speziellen Anforderung den richtigen Geschäftspartner. So konzentrierst du dich auf deine Kernkompetenzen – in deinem Unternehmen läuft alles rund.

Käufer**Grafik und Design****Weil es richtig gut aussehen soll.**

Ob Erstellung von Branding und Logo-Design, ob Print- und Online-Design, Werbekampagnen und Verpackungsdesigns, wir bieten dir die volle Unterstützung beim visuellen und kommunikativen Aufbau deines neuen Unternehmens. Schön, wenn man sich auf professionelle Grafik und marketing-spezifisches Know-how verlassen kann.

Finanzierung**Der neue Start kostet Geld.**

Gewerbliche Finanzierungsexperten mit über 20 Jahren Markterfahrung setzen sich für dich und neues Kapital ein. Durch unsere Expertise und Kontakte zu den regionalen Bankinstituten stellen wir sicher, dass deine Unternehmensnachfolge auch finanziell reibungslos über die Bühne geht. Darüber hinaus stehen wir dir als langfristiger Partner zur Verfügung.

Verkäufer und Käufer**Vermarktung****Sichtbar sein – ins Gespräch kommen**

Mit Marketing-Kampagnen offline und online und vor allem auf Social Media hast du die Chance, dein Unternehmen vor einem großen Publikum zu präsentieren. Durch gezieltes Marketing auf verschiedenen Plattformen wecken wir das Interesse an deinem Unternehmen und sprechen potenzielle Interessenten aktiv an.

Beteiligungen kaufen**Wer investieren will, ist hier willkommen.**

diezwiebel ist mit einem Pool an Investor:innen und Unternehmer:innen vernetzt, die Freude haben, sich an anderen Unternehmen zu beteiligen. Wenn auch du Interesse hast zu investieren, egal ob du dich als Unternehmer einbringen willst, oder nicht, bist du hier richtig. Wir liefern Dir Daten und Fakten.

Für Käufer:innen**Der sichere Einstieg in ein bestehendes Unternehmen.**

Wer sich dafür entschlossen hat, ein Unternehmen zu kaufen, möchte wissen, worum es geht. Wir bereiten für dich den Geschäftsfall bis ins kleinste Detail auf. So, dass du deine Entscheidungen sicher und ohne unerwünschte Überraschungen treffen kannst: Mit aller Freude am neuen Unternehmen.

„Unternehmen sind wie Zwiebeln. Sie haben unzählige Häute, die man erst entfernen muss, bevor man an ihr Herz kommt. Und oft macht das Angst, denn man weiß ja nie, was beim Abziehen der nächsten Haut zum Vorschein kommt. Das ist das Risiko.“

(frei nach Monica Mcinerney)

Von der Stange gibt's bei uns nichts.

Jeder Unternehmensverkauf ist so einzigartig, wie das Unternehmen und der Unternehmer selbst: Ganz einfach ein spezieller Fall. diezwiebel ist ein freies Beraterteam erfahrener Spezialisten, die je nach Anforderungen genau darauf eingehen. Hier sind alle Kompetenzen gebündelt, die beim Verkauf des Unternehmens wichtig und notwendig sind. Für den Verkauf deines Unternehmens kommen nur die Spezialisten zum Einsatz, die für deine Unternehmen notwendig sind. Und damit es besonders einfach ist, gibt es nur zwei Ansprechpartner: **Karl Heinz Zöhler** und **Florian Kohler**.

Wie soll ich den Verkaufspreis festlegen?

Was ist mein Unternehmen Wert?

Wie weiß ich, dass mein Unternehmen in gute Hände kommt?

Ich bin mir nicht sicher, ob ich wirklich loslassen kann, kann man da was tun?

Ich plane schon mein neues „Unternehmen“, ist diezwiebel für mich da?



Die Sicherheit für dich, mit dem Kauf, nach dem Kauf.

Die Übernahme des Unternehmens wird bis ins Detail vorbereitet, Über-raschungen gibt es für dich keine. Und dann, dann ist es endlich so weit: Ein gutes Gefühl, in die neue Zukunft zu starten! Nachdem wir das Unternehmen, das du über-nimmst, gut kennen, bekommst du von uns nicht nur, was war und ist, sondern auch, was sein könnte. Das heißt, wir erarbeiten mit dir die Finanzierung, diskutieren mit dir neue Wege, wie du in Zukunft die Basis deines neuen Geschäftes ausweiten kannst, wie du zusätz-lichen Erfolg haben kannst, wie sich die Märkte ändern könnten, wie du deinen Geschäftsgegenstand er-weitern kannst. Aber auch, was in Social Media zu tun ist und und und. Du kannst dich auf diezwiebel über den Unternehmenskauf hinaus zu hundert Prozent verlassen.

Wie weiß ich, ob ich ein gesundes Unternehmen kaufe?

Wo sind die Stellenschrauben zum Erfolg?

Reicht es, wenn ich so weiter mache, wie der bisherige Eigentümer?

Brauche ich Kapital? Und wenn ja, kann man heute überhaupt noch sinnvoll finanzieren?

Ich brauche eine neue Unternehmens-darstellung, wer hilft mir dabei?

Wir sind diezwiebel



Unternehmensberatung

Dein Unternehmen hat einen substanziellen Wert, den du als Eigentümer/in über viele Jahre aufgebaut hast, es sind auch die versteckten Werte, die es zu erarbeiten gilt.

Als langjähriger Spezialist für Unternehmensbewertungen helfe ich bzw. helfe wir als Team, auch diese versteckten Werte zu finden, um einen bestmöglichen Kaufpreis zu ermitteln.

Lass uns über deinen wahren Unternehmenswert reden.

Karl Heinz Zöhrer, greenheaven gmbH



Marketing & Social Media

Mit Social Media hast du die Chance, dein Unternehmen vor einem großen Publikum zu präsentieren und direkt mit möglichen Käufern in Kontakt zu treten. Durch gezieltes Marketing auf verschiedenen Plattformen kannst du das Interesse an deinem Unternehmen wecken und potenzielle Interessenten aktiv ansprechen.

Darüber hinaus kannst du mit Social Media auch die Marke deines Unternehmens stärken und eine positive Online-Präsenz aufbauen, damit du das Vertrauen potenzieller Käufer gewinnen und deine Verkaufschancen erhöhen kannst.

Florian Kohler, limemotion og



Markenwert

Für jedes Unternehmen stellt eine starke und absatzfördernde Marke einen wesentlichen Werttreiber dar. Wir kümmern uns um den Markenwert und die Markenbewertung. Denn diese zwei wertvollen Werkzeuge werden als strategisches und finanzielles Mittel zur Performancesteigerung des Unternehmens eingesetzt. Bei der Übergabe eines Geschäftes sind die Werte für beide Seiten interessant: Durchschnittlich macht die Marke mehr als 30% des Unternehmenswertes aus.

Johannes Köb, brandinc



Grafik & Design

Wir sind leidenschaftliche Grafikdesigner und bieten eine einzigartige Kombination aus künstlerischen Fähigkeiten und marketing-spezifischem Know-how. Wir helfen dir dabei, deine Marke aus der Masse hervorzuheben und die visuelle Aufmerksamkeit deiner (potenziellen) Kunden gezielt auf die Vorzüge Deiner Marke zu lenken. Unsere Dienstleistungen umfassen die Erstellung von Branding und Logo-Design, Print- und Online-Design, Werbekampagnen und Verpackungsdesigns.

Markus Schwärzler, andersch – Marketing & Grafikdesign



Mindlifting & Selfleading

Stell dir vor, du hast die Person/en für dein Unternehmen gefunden und mit Freude und Erfolg verkauft. Wie war der Weg dorthin? Mit welchen Steinen hast du dir ein neues Lebenshaus gebaut? Welche mentalen Stärken hast du entwickelt? Welche Emotionen galt es zu bändigen? Welche Ängste haben dich immer wieder gelähmt? Du hast mit dir selbst ein inneres Abkommen geschlossen und wirklich umgesetzt. Dir einen Zeitpunkt gewählt und Meilensteine gesetzt. Professionelles Coaching/Mentoring kann einen enormen Beitrag für deinen Unternehmensverkauf leisten.

Barbara Schröder, Karriereberatung/Positionierungs-Coaching



SEO Marketing

Als Unternehmen ist es entscheidend, im digitalen Zeitalter eine starke Online-Präsenz zu haben. Eine wichtige Komponente dabei ist die Sichtbarkeit in Suchmaschinen wie Google. Hier kommt SEO Marketing ins Spiel. Mit gezielten Maßnahmen können Unternehmen ihre Webseite so optimieren, dass sie bei relevanten Suchanfragen auf den obersten Positionen der Suchergebnisse erscheinen.

Als Experten im Bereich SEO Marketing unterstützen wir dich dabei, dein Unternehmen auf Google Seite 1 zu bringen, damit du auch gefunden wirst, wenn potenzielle Kunden gerade proaktiv nach deinen Angeboten suchen.

Peter Hiebl, SEO-Marketing Academy GmbH



Unternehmensfinanzierung

Mit einer Unternehmensnachfolge ist oft ein Fremdkapitalbedarf verbunden. Hier setzen wir uns sehr gerne für dich ein. Wir sind gewerbliche Finanzierungsexperten und sind seit über 20 Jahren am Markt.

Durch unsere Expertise und Kontakte zu den regionalen Bankinstituten stellen wir sicher, dass deine Unternehmensnachfolge auch finanziell reibungslos über die Bühne geht. Vom unverbindlichen Erstgespräch, bis zum Abschluss der Finanzierung bei der für dich passenden Bank, als auch danach stehen wir dir als langfristiger Partner zur Verfügung. Ebenso gerne prüfen wir die Fördermöglichkeiten für dein Vorhaben.

Jürgen Schindler, Schindler Neyer GmbH



hallo@diezwiebel.at

Ich habe meinen Traum vom eigenen Unternehmen umgesetzt.

Schnell, einfach, sympathisch, sicher. Martin Alber hat das Unternehmen von Barbara Schröder gekauft. Im Interview mit Johannes Köb erzählt Martin von seinen Erfahrungen.

Johannes: Wie kam es zum Entschluss, selbstständig zu werden, ein großer Schritt!

Martin: Ich war bereits einmal selbstständig und im Angestelltenverhältnis ist der Wunsch nach erneuter Selbstständigkeit wieder aufgekommen. Der Wunsch war vor allem da, weil ich etwas bewegen wollte. Freie Zeiteinteilung und selbst der Chef sein, waren hier starke Beweggründe. Nachdem ich mich mit meiner Frau abgestimmt habe, wollten wir das Neue probieren.

Johannes: Du hast dich entschieden ein bestehendes Unternehmen zu kaufen anstatt eines selbst zu gründen, was waren hier deine Überlegungen?

Martin: In dieser Phase habe ich mir einiges angesehen und überlegt und schließlich bin ich zufällig über die Anzeige von diezwiebel gefallen und habe mir gedacht, hey, das könnte was sein, das klingt gut! Bestehende Kunden, eine bestehende Struktur, nachweisbare Erfolge, ein bestehendes, laufendes

Unternehmen bedeutet viel weniger Risiko als selbst zu gründen. Und es vergeht auch nicht so viel Zeit „bis es läuft“. Hier konnten wir sofort einsteigen und vom ersten Tag an Geld verdienen.

Unser Slogan heißt: Ganz sicher weitaus mehr als nur ihr bester Kurierdienst. Und das trifft es genau.

Johannes: Wie bist du auf die diezwiebel gekommen?

Martin: Rein zufällig, erst über Insta, dann über Facebook. Da wurden mehrere Unternehmen angeboten, die ich mir angesehen habe. In die Zeitblüte habe ich mich sofort verliebt.

Johannes: Wie hast du die Finanzierung des neuen Unternehmens geschafft?

Martin: Das war tatsächlich die Gretchen-Frage. Der Wunsch war

da, der Kaufpreis auch (lacht). Wir hatten das Geld zum Unternehmenskauf nicht in der Portokasse. Da war guter Rat teuer. Ich habe Vorgespräche mit der Bank geführt, die Banken sind nach meiner Erfahrung derzeit nicht besonders zugänglich für solche Themen. Da hat diezwiebel Jürgen Schindler ins Spiel gebracht, ein super Typ. Die Infina hat die Finanzierung dann innerhalb kürzester Zeit möglich gemacht. Hätten wir diese Finanzierung nicht gehabt, hätte ich die Zeitblüte womöglich nicht übernehmen können.

Johannes: Führst Du das Unternehmen eins zu eins in der bisherigen Form weiter oder – was machst Du anders?

Martin: Der tolle Service von diezwiebel beziehungsweise von der Verkäuferin Barbara war, dass schon vorbereitet war, in welche Richtung das Geschäft in Zukunft gehen kann. Die haben sich da bereits Gedanken gemacht. Schlussendlich habe ich zu den Concierge-Diensten also Besorgungen, Apothekengänge,



Der Wunsch war vor allem da, weil ich etwas bewegen wollte.

Posterledigungen, Haustierversorgung und Kurierdienste für Privatpersonen und Unternehmen auch noch das Handwerkerservice – das sind kleinere Reparaturen rund ums Haus, kleinere Montagearbeiten und Möbeltransporte dazu genommen. Das wird von den Kunden gut angenommen, derzeit suchen wir sogar Mitarbeiter.

Johannes: Hast Du das Gefühl, alles richtig gemacht zu haben oder würdest Du heute anders vorgehen?

Martin: Ich würde es genauso wieder machen – vielleicht hätte ich die Preisverhandlungen härter führen sollen? (lacht)



Johannes: Wie heißt dein Unternehmen heute und was können die Kunden von dir erwarten?

Martin: Das Unternehmen heißt immer noch Zeitblüte und unter www.zeitbluete.com siehst Du, was wir machen. Es geht darum, dass wir den Menschen mehr Zeit im und zum Leben geben. Das klingt gut oder? Wir geben dir mehr Zeit, weil wir für dich, die oft zeitraubenden kleinen Tätigkeiten übernehmen.

Unser Slogan heißt: Ganz sicher weitaus mehr als nur ihr bester Kurierdienst. Und das trifft es genau.

Johannes: Die Transaktion hat diezwiebel begleitet, könntest Du sie weiterempfehlen?

Martin: Auf jeden Fall! Das tolle ist, dass sie einfach nette, bodenständige Experten sind, die weniger auf Anzug und Krawatte wertlegen als auf gute Beratung. Und da hat man für die verschiedenen Spezialgebiete die richtigen Experten zur Hand. Für die Berater diezwiebel ist es wertvoll, wenn das Geschäft gut übernommen wird und weiterläuft.

Johannes: Danke für das Gespräch

Dein Unternehmen hat eine sichere Zukunft.

Wie du dein Unternehmen fit und profitabler für einen Verkauf machst. Wie du dein Unternehmen an deinen Wunschnachfolger übergibst.

Nachfolge ist nicht gleich Nachfolge. Für ein optimales Ergebnis sind grundsätzliche Themen festzulegen.

Um sich bestmöglich vorbereiten zu können und das beste Ergebnis erzielen zu können, ist es wichtig bereits im Vorfeld zu wissen:

- Handelt es sich um eine Übergabe oder einen Unternehmensverkauf?
- Bis wann sollte der Prozess abgeschlossen sein? Zeitrahmen festlegen!
- Was ist der steuerschonendste Weg für den Käufer und Verkäufer?
- Kundenstimme?

Du hast offene Fragen?

Melde dich gerne bei uns.

diezwiebel | Beraterteam für Unternehmensnachfolge | Vorarlberg

Ansprechperson: Karl Heinz Zöhrer & Florian Kohler

Telefon: +43 676 53 66 499

E-Mail: karl-heinz.zoehrer@diezwiebel.at

Zahlen & Fakten Käufer



55%

familieninterne
Nachfolge

45%

externe
Übergabe

Hinsichtlich der Art der Übernahme zeigt sich, dass familieninterne Nachfolgen (55%) etwas häufiger stattfinden als externe Übergaben (45%). Anhand der Entwicklung in den vergangenen Jahrzehnten wird davon ausgegangen, dass sich der Trend zu externen Unternehmensübergaben langfristig weiter fortsetzen wird.



Entgeltliche Übertragungen werden meist durch die Leistung einer Einmalzahlung (68%) oder durch Raten- oder Rentenzahlungen (25%) abgewickelt.

Bei familieninternen Übergaben herrschen unentgeltliche Übertragungen (77%) vor.

Zu den Erfolgsfaktoren bei Übergabeprozessen zählen die Identifikation einer kompetenten Nachfolgeperson, Informationstransparenz, Wissenstransfer, die Inanspruchnahme von (externen) Unterstützungsangeboten wie auch die Übergabeplanung, der Übergabezeitpunkt in einer guten wirtschaftlichen Situation, die laufende Umsetzung von Innovationen und Digitalisierungsmaßnahmen und die Erhaltung der Beziehungen zu den Stakeholdern im Unternehmen. Wertschätzende Kommunikation, gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Wertvorstellungen tragen ebenfalls zu einer erfolgreichen Übergabe bei.

Bei der Fortführung der übertragenen Unternehmen steht Stabilität im Vordergrund. Etwa drei Viertel der Nachfolger/innen behalten die Rechtsform nach der Übergabe bei. Auch der Standort, das Inventar und der Kundenstock des/der Vorgängers/in werden zumeist übernommen sowie sehr häufig die Beziehungen zu Lieferanten aufrechterhalten und Mitarbeiter/innen weiter beschäftigt.



Die meisten Unternehmen haben sich nach Übergabe wirtschaftlich gut entwickelt. 61% der Unternehmen konnten seit der Übergabe laut Auskunft der Nachfolger/innen Umsatzsteigerungen erzielen. 60% der Nachfolger/innen steigerten das Investitionsvolumen. Die Beschäftigungssituation blieb bei etwa der Hälfte stabil, 36% der Nachfolger/innen stellten sogar zusätzliches Personal an.

Für die Übergeber/innen und die potenziellen Übergeber/innen wird darüber hinaus die Suche nach einer geeigneten Person für die Nachfolge und die Erzielung eines angemessenen Kaufpreises als besonders große Herausforderung erlebt. Für die Nachfolger/innen ist zudem der Investitionsbedarf nach der Übernahme eine große Herausforderung.



Die bedeutendsten Motive für die Übernahme eines Unternehmens sind die Sicherung von Arbeitsplätzen bzw. der Fortbestand des Unternehmens, der Wunsch nach Selbstverwirklichung sowie die Erreichung einer flexibleren Zeiteinteilung.

die reise

diezwiebel

Unternehmer suchen,
Unternehmen finden.
diezwiebel.at

Ausgabe 01/23

Martin Alber

Ich habe meinen
Traum vom eigenen
Unternehmen
umgesetzt.

Schnell, einfach, sympathisch, sicher.

Dein Magazin für Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf,
Beteiligungen und Geschäftspartnersuche