

 KURSE

**GÄNSERNDORF**  
**Weinviertel Business Forum: Gute Investitionen sind nicht nur eine Frage des Geldes**, Di 23.09.2014, 18:30-20:00 Uhr, kostenlos, Wirtschaftskammer, Eichamtsstr. 15, 2230 Gänserndorf, Tel.: 02262/733 11, korneuburg@lawpartners.at, www.weinviertelbusinessforum.at

**GMÜND**  
**Rhetorik mit Serge Falck**, Sa 18.10.2014, 10:00-17:00 Uhr, Kosten: 169 €, BFI, Arbeiterheimg. 1, 3950 Gmünd, Tel.: 0800/212 222, bfinoe@bfinoe.at, www.bfinoe.at

**HERNSTEIN**  
**Erfolgreich kommunizieren**, 30.09. - 03.10.2014, Di 18:30-21:00 Uhr, Mi 09:00-21:00 Uhr, Fr 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 2772 €, Schloss Hernstein, Berndorfer Str. 32, 2500 Hernstein, Tel.: 02633/47 251, bianca.rupsch@schloss-hernstein.at, www.hernstein.at

**Teamtauchen - Prozesse unter der Oberfläche**, 23. + 24.10.2014, Do 10:00-21:00 Uhr, Fr 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 1800 €, Schloss Hernstein, Berndorfer Str. 32, 2500 Hernstein, Tel.: 02633/ 47 253, bianca.rupsch@schloss-hernstein.at, www.hernstein.at

**KREMS**  
**Diversity Training**, 04.+05.10.2014, Sa + So 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 180 €, Dr. Franz Wilhelm Str. 2, 3500 Krems, Tel.: 0800/212 222, bfinoe@bfinoe.at, www.bfinoe.at

**Recht + Förderung**, Di 07.10.2014, 14:00-18:00 Uhr, kostenlos, RIZ, Magne- stistr. 1, 3500 Krems, Tel.: 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.co.at

**ST. PÖLTEN**  
**Projektmanagement für Führungskräfte**, Fr 10.10.2014, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 210 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

**Creative Leadership**, 15. + 16.10.2014, Mi + Do 09:00-16:00 Uhr, Kosten: 290 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

**Businessplan**, Di 21.10.2014, 14:00-18:00 Uhr, kostenlos, RIZ, Niederösterreicherring 2, 3100 St. Pölten, Tel.: 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.co.at

**Changemanagement**, 21. + 22.10.2014, Di + Mi 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 380 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

**WIENER NEUDORF**  
**Gründen kompakt**, Do 25.09.2014, 16:00-20:00 Uhr, kostenlos, Ecoforum Wr. Neudorf, IZ-NÖ-Süd Straße 3, Obk. M19, 2355 Wr. Neudorf, Tel. 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.co.at

**WIENER NEUSTADT**  
**Marketing**, Do 09.10.2014, 14:00-18:00 Uhr, kostenlos, RIZ, Prof. Dr. Stephan-Korenstr. 10, 2700 Wr. Neustadt, Tel.: 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.co.at

*Sie haben auch einen Kurs anzukündigen? Senden Sie die Infos bitte an regional@wirtschaftsblatt.at*

## BETRIEBSÜBERGABE

## Die Vorteile von Tradition



Mit guter Planung können **Nachfolger** Probleme bei einer Übernahme schon im Vorfeld ausschließen

**Nachfolger profitieren vom Know-how, dem Image oder den Kunden bestehender Unternehmen. Beherzigen sie einige Tipps, lässt sich der gute Betrieb leichter vom schlechten unterscheiden.**

VON MARTINA MADNER

**K**athrin Winkler profitierte von der 65 Jahre währenden Tradition des Standorts, dem Kundenstock und den Mitarbeiterinnen ihrer Vorgängerin, als sie den Kosmetikbetrieb in der Herrengasse in Neunkirchen im vergangenen Sommer übernahm: „Investitionen waren schon notwendig. Vorher waren die Räume rosa, jetzt haben wir alles in einem dezenten grau-weiß gehalten.“

Darüber hinaus sind neue High-tech-Geräte ins nunmehrige Massage- und Kosmetikstudio mit angeschlossener Parfümerie eingezogen: „Das spricht auch die jüngere Generation an.“ Winkler konnte die Anzahl ihrer Kunden bereits im ersten Jahr erweitern. Sie ist guter Dinge, dass ihr das auch weiterhin gelingt.

Betriebsnachfolgen wie jene Winklers sind eine Alternative zum Neugründen. Und die Auswahl an potenziellen Firmen ist groß: Laut KMU Forschung stehen von 2014 bis 2018 rund 30.000 Betriebe vor der Übergabe an neue Inhaber. Damit sich der Unternehmenserfolg aber nach der Übernahme tatsächlich einstellt, braucht es eine gründliche und rechtzeitige Planung.

**Prüfe, wer sich bindet**

Sobald der angehende Betriebsübernehmer weiß, was er will und wie viel er investieren kann, beginnt die Suche nach einem geeigneten Betrieb: Betriebsnachfolgebörsen wie jene des Gründerservice der Wirtschaftskammer ([www.nachfolgeboerse.at](http://www.nachfolgeboerse.at)), des Wieners Robert Czako ([www.czakorobert.at](http://www.czakorobert.at)) oder des Salzburger Rudolf Fantl ([www.betriebsboerse.at](http://www.betriebsboerse.at)) sind hierbei hilfreich.

Fantl rät dazu, sich beraten zu lassen. Mancher Übergeber habe überzogene Vorstellungen vom Wert seines Betriebes: „Manche wollen die zu große Halle abgelöst haben, andere ein uraltes Lager weitergeben. Das eigene Kind ist halt immer das schönste, egal wie hässlich es ist.“ Laut Herbert Neubauer, Professor für KMU-Ma-

agement an der Wirtschaftsuniversität Wien, sind von den Betrieben, bei denen der Inhaber ausscheidet, „30 bis 40 Prozent nicht übergabefähig“. Schuld daran können fehlende Zukunftsinvestitionen, aber auch Branchenentwicklungen sein. Neubauer: „Konsumgewohnheiten und Technologie ändern sich eben rascher.“

Um die passende Auswahl für sich zu treffen, gilt es Informationen über den Betrieb einzuholen. Die Checkliste des Gründerservice (*rechts*) zeigt wesentliche Punkte, auf die es ankommt: „Nachfolge-willige sollten zum Beispiel bestehende Verträge des Übergebers überprüfen“, sagt Sabine Skarpil-Zauner, stellvertretende Bundesgeschäftsführerin des Gründerservice Österreich. Wichtige Fragen sind: Bleibt die Miete gleich? Oder gibt es im Vertrag Klauseln, wonach sie der Vermieter nach der Übernahme erhöhen kann? Auch Lieferanten könnten aus Verträgen aussteigen. Vorsicht gilt auch bei Dienstverträgen: „Übernehmer dürfen Mitarbeiter zwar besserstellen als im bestehenden Vertrag, schlechter aber nicht“, sagt Skarpil-Zauner.

➤ Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [martina.madner@wirtschaftsblatt.at](mailto:martina.madner@wirtschaftsblatt.at)