Angepackt – sofort umsetzbare Business-Impulse für Ihren Handwerksbetrieb. Monatlich neu für Sie.

Impuls für heute:

Ein Betrieb, den man übernehmen will

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
Newsletter	**2- 3**
Social Media Beitrag	**4**
Fachtext / Kolumne	**5 - 8**

Newsletter

Betreff: Ihr Betrieb ist gut. Aber weiß das draußen überhaupt jemand?



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently

Liebe Handwerksbetriebe,

man kennt Sie in Ihrer Region. Vielleicht seit zwei, drei Generationen. Der Name steht für gute Arbeit, die Kunden sind zufrieden. Aber jetzt die ehrliche Frage: Weiß eigentlich irgendjemand da draußen, wie es hinter Ihren Kulissen aussieht? Weiß ein möglicher Nachfolger, warum es sich lohnen würde, ausgerechnet Ihren Betrieb zu übernehmen?

In den letzten beiden Ausgaben haben wir das Fundament gelegt. Ob Ihr Betrieb ohne Sie läuft und wie Sie Verantwortung an Ihr Team abgeben. Heute drehen wir die Perspektive um. Wir schauen von außen, mit den Augen von jemandem, der Ihren Betrieb übernehmen könnte.

Und da ist das größte Problem oft nicht die Qualität. Es ist die Unsichtbarkeit. Ein Betrieb kann noch so gut sein, wenn kaum jemand weiß, was ihn ausmacht, findet sich auch kein Nachfolger. Ich habe kürzlich eine Nachricht bekommen von einem Betrieb, der nach über 100 Jahren schließt. Kein Nachfolger, Mitarbeiter nach und nach entlassen. Ein Lebenswerk, das verschwindet. Nicht weil der Betrieb schlecht war, sondern weil am Ende niemand da war, der ihn wollte.

Genau das wollen wir verhindern. In dieser Ausgabe zeige ich Ihnen, wie ein Käufer wirklich auf einen Betrieb schaut, wie Sie sich für Nachfolger sichtbar und attraktiv machen und wie Sie den Richtigen überhaupt finden.

Packen wir's an!

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

https://handwerk.influently.de/

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

Social Media Beitrag



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently

Dein Betrieb ist ein Schatz. Das Problem: Er ist vergraben.

Viele Chefs denken, ihr guter Ruf reicht. Man kennt mich hier ja. Stimmt vielleicht. Aber man kennt deinen Namen, nicht deinen Betrieb. Keiner weiß, wie es hinter den Kulissen aussieht, wie dein Team tickt, warum es sich lohnen würde, bei dir einzusteigen oder zu übernehmen.

Und genau das wird zum Problem, wenn irgendwann die Nachfolgefrage kommt. Ein möglicher Übernehmer entscheidet sich nicht für den Betrieb, den es schon lange gibt. Er entscheidet sich für den, bei dem er sieht, was drinsteckt.

Frag dich mal ehrlich: Würde ich selbst bei meinem eigenen Betrieb arbeiten wollen, wenn ich von außen draufschaue? Tolle Leute, saubere Autos, gutes Werkzeug, ein Chef, der nicht alles selbst macht? Oder eher: alter Laden, alles hängt an einer Person, keiner blickt durch?

Der erste Schritt kostet nichts: Zeig, was dich ausmacht. Deine Baustellen, dein Team, deine Handschrift. Nicht angeben, sondern sichtbar machen. Wer nicht sichtbar ist, kann auch nicht gewollt werden.

Wüsste ein Außenstehender, warum genau dein Betrieb übernehmenswert ist? Schreib es in die Kommentare.

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.
#meistx #handwerkwirkt #füreinbessereshandwerk #mohamadchouchi

---

Fachtext / Kolumne

Titel: Warum soll jemand genau Ihren Betrieb wollen? Die Käuferbrille entscheidet

Kollegen, in den letzten Ausgaben ging es darum, den Betrieb übergabefähig zu machen und Verantwortung ans Team zu geben. Das ist die Pflicht. Heute reden wir über die Kür, und über den Denkfehler, den fast alle machen. Wir glauben, ein guter Betrieb verkauft sich von allein. Tut er nicht. Ein Betrieb wird übernommen, wenn jemand ihn haben will. Und wollen kann nur, wer weiß, was drinsteckt.



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently

Ich erlebe das ständig. Betriebe sagen mir: Ich bin doch sichtbar, mich gibt es in der dritten Generation, man kennt mich in der Region. Und dann frage ich zurück: Man mag Ihren Namen kennen, ihre Autos Autos immer wieder sehen. Aber weiß man, wie es hinter Ihren Kulissen aussieht? Weiß ein möglicher Nachfolger, warum er ausgerechnet Ihren Betrieb weiterführen sollte? Meistens wird es dann still. Und genau da liegt der Hebel.

Wie ein Übernehmer wirklich denkt

Ein Nachfolger tickt nicht wie ein Kunde. Ein Kunde fragt: Macht die Firma gute Arbeit? Ein Übernehmer fragt: Wie viel Risiko übernehme ich? Er schaut nicht auf Ihre schönste Baustelle, er schaut auf das, was passiert, wenn Sie weg sind. Bleiben die Kunden? Bleibt das Team? Läuft der Laden weiter, ohne dass er selbst Tag und Nacht drinstecken muss? Jede offene Frage in seinem Kopf zieht den Wert nach unten. Je mehr ein Betrieb an einer einzigen Person hängt, desto größer das gefühlte Risiko, und desto weniger ist jemand bereit zu zahlen oder überhaupt zuzugreifen.

Das heißt für Sie: Ihre Aufgabe ist nicht, den Betrieb möglichst beeindruckend aussehen zu lassen. Ihre Aufgabe ist, dem Übernehmer das Risiko zu nehmen. Ein Betrieb, dessen Zahlen nachvollziehbar sind, dessen Wissen aufgeschrieben ist und dessen Abläufe auch ohne den Chef laufen, ist genau deshalb attraktiv: nicht weil er glänzt, sondern weil er berechenbar ist.

Sichtbarkeit ist kein Luxus, sondern die Voraussetzung

Hier machen die meisten Betriebe den größten Fehler. Sie verlassen sich darauf, dass der Richtige schon von allein auf sie zukommt. Das ist Hoffnung, keine Strategie. Wer nicht zeigt, was ihn ausmacht, existiert für einen möglichen Nachfolger schlicht nicht.

Und Sichtbarkeit fängt nicht erst bei fremden Interessenten an, sondern im eigenen Betrieb. Reiner Ullmann, der Elektromeister aus Freiburg, hat seinen Nachfolger nicht auf dem freien Markt gesucht. Es ist ein ehemaliger Lehrling, der bei ihm gelernt hat, den Meister gemacht hat und zurückgekommen ist. Das ist kein Zufall. Wer jungen Leuten früh zeigt, was ein eigener Betrieb bedeutet und wie viel Gestaltungsspielraum darin steckt, zieht sich mögliche Nachfolger im eigenen Haus heran. Aber das passiert nur, wenn Sie diese Perspektive überhaupt sichtbar machen, statt sie für sich zu behalten.

Nach außen gilt dasselbe. Zeigen Sie, was Ihren Betrieb von den anderen in der Region unterscheidet. Ihre Handschrift, Ihr Team, Ihre Art zu arbeiten. Nicht, um anzugeben, sondern damit jemand, der übernehmen will, überhaupt erkennen kann, dass es hier etwas Wertvolles gibt. Ein Betrieb, über den nach außen kommuniziert wird, ist für einen Nachfolger tausendmal greifbarer als einer, der nur einen guten Ruf hat, den keiner belegen kann.



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently

Machen Sie den Betrieb zu einem, bei dem man selbst arbeiten wollen würde

Ein starker Test, den Reiner benutzt: Würden Sie selbst bei Ihrer eigenen Firma anfangen? Wenn Sie morgens als Außenstehender vor der Tür stünden, tolle Kollegen, ordentliche Fahrzeuge, gutes Werkzeug, ein Chef, der Vertrauen gibt, statt alles zu kontrollieren, würden Sie einsteigen wollen? Oder wäre es der Laden, bei dem morgens keiner weiß, wo was ist, und die halbe Mannschaft die Augen verdreht?

Diese Attraktivität ist bares Kapital bei einer Übergabe. Ein Übernehmer kauft nicht nur Maschinen und Aufträge, er übernimmt ein Team und einen Ruf. Ein Team, das gern bleibt, und Bestandskunden, die immer wiederkommen, sind für ihn oft mehr wert als das schönste

Firmenschild. Denn beides bedeutet für ihn: weniger Risiko, planbares Geschäft ab Tag eins. Genau darum lohnt es sich, in die Zufriedenheit des Teams und in die Pflege der Stammkunden zu investieren, lange bevor die Übergabe ansteht.

Den passenden Nachfolger finden

Angenommen, im eigenen Haus wächst niemand nach. Dann kommt die Frage: Wie finde ich überhaupt den Richtigen? Reiners klarer Rat aus dem Seminar für Unternehmensnachfolge: nicht selbst auf eigene Faust suchen und herumfragen. Das wirkt schnell verzweifelt und bringt selten den Passenden. Besser über eine neutrale Stelle gehen. Die Handwerkskammern haben Nachfolgebörsen, in denen Betriebe und Übernehmer zusammenfinden. Dort schaut jemand von außen sachlich auf beide Seiten, und das ist meistens der bessere Weg.

Ein zweiter Punkt, den viele unterschätzen: Sorgen Sie dafür, dass Ihr Betrieb auch bei Auskunfteien gut dasteht. Machen Sie eine Selbstauskunft, prüfen Sie, wie Ihr Betrieb bei der Kreditreform bewertet wird. Denn eine Übergabe scheitert manchmal nicht am Willen, sondern an der Bank. Wenn der Übernehmer für die Finanzierung eine saubere Bonität des Betriebs braucht, sollte da nichts im Weg stehen. Klären Sie das, bevor ein Interessent überhaupt vor der Tür steht.

Warum Sie damit heute anfangen sollten

Attraktivität und Sichtbarkeit entstehen nicht über Nacht. Ein guter Ruf, ein Team, das gern bleibt, eine Präsenz, die zeigt, was Sie ausmacht, all das braucht Zeit. Wer erst anfängt, wenn er verkaufen will, kommt zu spät. Reiner hat früh begonnen, seinen Betrieb nach außen und nach innen attraktiv zu machen. Heute hat er seinen Betrieb erfolgreich übergeben.

Der schlimmste Fall ist der, den ich vorhin beschrieben habe: ein Betrieb, der nach Jahrzehnten schließt, weil sich niemand fand. Das muss nicht sein. Ein Betrieb, den man von außen sehen und verstehen kann, bei dem man selbst arbeiten wollen würde und dessen Risiko überschaubar ist, findet einen Nachfolger. Weil ihn jemand haben will.

Fazit: Erst gewollt, dann übergeben

Ein übergabefähiger Betrieb ist die Pflicht. Ein Betrieb, den man übernehmen will, ist die Kür. Und die entscheidet sich an drei Fragen: Sieht man von außen, was Sie ausmachen? Würde man selbst hier arbeiten wollen? Und ist das Risiko für einen Übernehmer überschaubar? Fangen Sie bei einer Frage an. Machen Sie sichtbar, was in Ihrem Betrieb steckt. Der Rest baut darauf auf.

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

https://handwerk.influently.de/

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

Studien zum Nachschlagen:

- ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks): Zahlen und Fakten zur Betriebsnachfolge im Handwerk. Link: https://www.zdh.de/ueber-uns/fachbereich-wirtschaft-energie-umwelt/sonderumfragen/sonderumfrage-betriebsnachfolge-im-handwerk/
- KfW Research: KfW-Nachfolgemonitoring Mittelstand (aktuelle Ausgabe). Link: https://www.kfw.de/research

CTA-Kasten für Redaktion:

Weitere praxisnahe Tipps & Ideen für Ihren Handwerksbetriebe gibt es monatlich kostenfrei in der Medienmappe von MeistX „Angepackt“. MeistX ist Teil der Influently GmbH