



TOP HAIR®
International

Nachfolger gesucht!

Immer mehr Unternehmer sind auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger für ihren Salon. Vermittlungsbörsen und Unternehmensberater bringen beide Seiten zusammen.

Experten schätzen, dass jedes Jahr über 130.000 kleine und mittelgroße Unternehmen mit rund 1,6 Mio. Mitarbeitern in Deutschland aus Altersgründen einen Nachfolger finden müssen – darunter auch viele Friseursalons.

Allein im niedersächsischen Handwerk ist die Hälfte der Betriebsinhaber älter als 50, ein Drittel sogar älter als 60 Jahre. Rund 40 Prozent der aufgelösten Unternehmen finden keinen geeigneten Nachfolger – unter anderem auch deshalb, weil mit der Suche nach einem Nachfolger zu spät begonnen wird oder die entsprechende Plattform für die Suche nach einem Kandidaten bislang fehlte. Weniger als die Hälfte der Betriebe wird innerhalb der Familie übertragen, denn oft haben die eigenen Kinder andere Pläne. Die Unternehmensnachfolge gilt als eine der schwierigsten unternehmerischen Aufgaben, denn jeder Betrieb, auch ein Salon, ist vor allem ein sozioökonomischer Organismus, dessen Lebensfunktionen von Märkten und Menschen abhängen.

Vermittlungsbörse

Junge Friseurmeister setzen sich wiederum mit der Frage auseinander, in welcher Form sie den Sprung in einen selbstgeführten Friseursalon wagen wollen. Neben der Frage des richtigen Zeitpunktes steht auch die Entscheidung an, ob ein eingeführter Salon übernommen oder ein neues Unternehmen gegründet werden soll. Die Übernahme eines eingeführten Unternehmens hat Zukunft, wenn die Mitarbeiter und der Standort genügend Kundenpotenzial bieten und der Salon mittelfristig konkurrenzfähig ist.

Doch wie finden potenzielle Käufer und Verkäufer zusammen? Wie und wo kann man sein Angebot platzieren, und wie kommt man an einen Salon mit Perspektive?

Um bei der Lösung dieser Fragen behilflich zu sein, haben die Handwerkskammern und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) die Betriebsvermittlungsbörse „nexas-change.org“ aufgebaut. Ihre Aufgabe ist es, die eingehenden Anfragen und Angebote mit dem Bestand zu vergleichen. Ergänzen sich beide, wird ein Kontakt zwischen dem Inhaber und dem interessierten Handwerker hergestellt. Bundesweit sind hier mehr als 4.000 Handwerksbetriebe eingestellt, die Profile können direkt unter www.nexas-change.org ausgewählt werden.

Rechtzeitig anfangen

Wer einen geeigneten Kandidaten für sein Unternehmen sucht, sollte sich frühzeitig in die Betriebsbörse aufnehmen lassen, um mit verschiedenen Interessenten ins Gespräch zu kommen.

Wichtig: Ein aktiver Betrieb lässt sich wesentlich besser veräußern als ein stillgelegter.

(Die Betriebsbörse der HWK betreut Heike Bathelt, Tel. (04 41) 23 22 39, bathelt@hwkoldenburg.de).

Auch branchenspezialisierte Unternehmensberatungen wie beispielsweise der Beratungsring **Friseur Konzept Bremer** mit der Baumhöfer Unternehmensberatung BDU sind Ansprechpartner für Saloninhaber bei der Unternehmensnachfolge. Die bedeutendsten Leistungselemente einer Nachfolgeberatung sind: Ermittlung des Kaufpreises, Aufzeigen von Entwicklungspotenzial, Sicherung der Finanzierung beim Übernehmer und die Erarbeitung eines Übergabekonzeptes. Hier sind die Berater als Moderatoren tätig. Bei einer externen Beratung sollten Sie unbedingt auf die Kosten achten: Für eine reine Wert-Ermittlung empfiehlt sich eine Kostenpauschale, die Begleitung des gesamten Übergabeprozesses sollte über Erfolgshonorar abgerechnet werden.

Friseur Konzept Bremer (FCB)

FCB wurde von Oliver Bremer gegründet und ist ein Beratungsring für Friseure. Gemeinsam mit der Baumhöfer Unternehmensberatung (BDU) werden branchenspezifische Fragen beantwortet. Ansprechpartner: Oliver Bremer (Friseurmeister, Betriebswirt), Katharina Engeln (Projektberaterin) Alf Baumhöfer (Betriebswirt, Ökonom, Bankkaufmann). Friseur Konzept Bremer verfügt über einen Pool mit geprüften Salons, die einen Nachfolger suchen. Salongrößen: 40 bis 200 qm. www.friseurkonzeptbremer.de, T.: (04 407) 51 78

Schritt für Schritt zur Übergabe

Wie hoch darf der Kaufpreis sein, damit der erwirtschaftete Gewinn eine angemessene Verzinsung darstellt? Entscheidend ist die zukünftige Ertragskraft eines Unternehmens, damit der Nachfolger aus den Erträgen nicht nur den Unternehmerlohn, die erforderlichen Investitionen, sondern auch seinen Kapitaldienst aus dem Kauf des Salons finanzieren kann.

Ohne nachvollziehbare Jahresabschlüsse und aktuelle betriebswirtschaftliche Abrechnungen können jedoch keine ernst gemeinten Verkaufsverhandlungen geführt werden.

Der Übergabeprozess auf einen Blick:

- Suche eines Nachfolgers mittels Insertionen, Unternehmensbörsen oder Unternehmensberatungen
- Erstellen eines Firmenbildes für Verkaufsverhandlungen
- Wert und Verkaufsangebot definieren
- Durchführung der Verhandlungen mittels Moderator
- Finanzierungsgrundlagen für den Käufer und für die Bankgespräche ermitteln
- Käufer: Fördermittel rechtzeitig beantragen