



### NACHFOLGER GESUCHT! (1/8)

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

**TITELGESCHICHTE**

Sportalm bleibt in Familienhand. (V. o. n. u.):  
Herta, Wilhelm, Christina (li.) und  
Nachfolgerin Ulrike Ehrlich

**90.000 Unternehmen in Österreich**

**NACHFOLGER GESUCHT!**

**Aktuelle Angebote:  
Mehr als 60 Firmen,  
die jetzt zu haben sind**

- Von Sportalm bis Reichenauer Schloss-Stuben: Wie Unternehmer die Übergabe lösen
- Für Übergeber und Übernehmer: Checklisten, Kontakte, Tipps
- Finanzierung: Warum Banken Nachfolger bevorzugen und ihre Angebote

90.000 Unternehmen in Österreich suchen in den nächsten fünf Jahren einen neuen Eigentümer. GEWINN zeigt Beispiele, wie die Übergabe gelingt. Dazu die wichtigsten Infos, Kontakte und Tipps. Plus: Mehr als 60 Unternehmen, die jetzt zu haben sind.

VON FRIEDRICH RUHM UND THOMAS WILHELM

„Ich habe früher die Meinung vertreten, dass ich so lange im Unternehmen bleibe, bis man mich, die Füße voran, rausträgt. Mit der Zeit habe ich aber dann doch die Erkenntnis gewonnen, dass das ein Blödsinn ist“, erzählt Wilhelm Ehrlich (74) von Sportalm. Er hat die einstige Strickerei aus Kitzbühel zu einer in-

ternationalen Modemarke gemacht. Mit 1.400 Kunden in 21 Ländern, mehr als 800 Mitarbeitern am Sitz in Kitzbühel und im eigenen Werk in Bulgarien sowie mit mehr als 60 Millionen Euro Jahresumsatz.

Seine Nachfolge hat Ehrlich dann doch schon früher geregelt. Was ihn zum Umdenken brachte?



## NACHFOLGER GESUCHT! (2/8)

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

### TITELGESCHICHTE

#### Welche Unternehmen in Österreich vor der Nachfolge stehen

|        | Anzahl | Anteil in Prozent | Unternehmen gesamt |
|--------|--------|-------------------|--------------------|
| GmbH   | 20.977 | 13,67             | 151.291            |
| OG-KG  | 8.741  | 10,43             | 64.142             |
| EPU    | 58.152 | 21,19             | 274.483            |
| Gesamt | 87.870 | 17,94             | 489.916            |

87.870 Unternehmen müssen laut Bisnode D&B in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln. Das sind fast 18 Prozent aller Unternehmen in Österreich

## suchen einen neuen Eigentümer

„Auch mein Organismus funktioniert nach normalen Naturgesetzen und mit der Zeit kommen Momente, wo man die Belastung nicht mehr so stark haben will, und Momente, wo man Entscheidungen für die Zukunft treffen muss, die man nicht mehr entscheiden will. Oder sollte.“

Bereits seit 1998 sind daher Christina und Ulrike (Ulli) Ehrlich Miteigentümer und mit in der Geschäftsleitung tätig. Christina, die mehr zahlenorientiert ist, verantwortet die Sportalm-eigenen Geschäfte in Österreich. Ulli, die immer schon „modeaffin“ war, ist „Chefdesignern und Frontfrau“. Sie wird auch ihrem Vater nachfolgen. Wann das genau passiert, ist noch offen, aber im Werden. Ulli



Ehrlich: „Es drängt uns nicht, aber man muss sich ein Zeitfenster setzen.“

Vor derselben Herausforderung stehen fast 90.000 Unternehmen, die in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln müssen, weil sie einen Eigentümer haben, der 60 oder älter ist. Ganz genau sind es gemäß dem Wirtschaftsinformationsdienst Bisnode D&B 87.870 Firmen, also immerhin 18 Prozent aller Unternehmen in Österreich. Am stärksten betroffen sind Einzelunternehmen, die Branche mit der höchsten Anzahl an Unternehmen, die ihre Übergabe zu regeln haben, ist der Gesundheitsbereich.

Mit Sportmode und exquisiter Tracht ist Sportalm Kitzbühel heute eine internationale Modemarke mit 1.400 Kunden in 21 Ländern

Foto: S. Schaller

#### Erkenntnisse eines Pioniers

Auch Wilhelm Ehrlich hat als Übernehmer angefangen. In der Textilindustrie groß geworden war der gebürtige Sudetendeutsche über mehrere Stationen 1976 als Geschäftsführer bei Sportalm in Kitzbühel gelandet – samt Familie: Ulli war acht, Christina zehn. Eigentümer von Sportalm war damals Franz Kneissl. 1980 verkauft er die Firma an Ehrlich, ein Jahr davor hatte dessen Frau Herta das erste Detailgeschäft eröffnet. Ulli Ehrlich: „Mein Vater war ein richtiger Pionier, der etwas aufbauen wollte und am liebsten alles selbst gemacht hat.“

Umso bemerkenswerter ist es, dass Ehrlich jetzt loslassen kann: „Die Überzeugung, dass ein Nachfolger in allem reif ist, wird es nie geben. Es wäre ja auch traurig, wenn ich als Übergeber keinen Wissensvorsprung hätte. Auch Ulli wird Entscheidungen treffen, die schlechter sind als meine, und Entscheidungen treffen, die besser sind als meine.“

#### 64 Betriebe, die JETZT einen Nachfolger suchen

| Firma, Detail   | Plz, Ort  | Mitarbeiter | Gründungs-jahr | Übernahme wie | Übergeber/Kontakt, Telefon, Email, Internet: www.                               |
|---|-----------|-------------|----------------|---------------|---|
| <b>WIEN</b>   |           |             |                |               |   |
| ESLIVEGAMING, www.eslivegaming.com                                  | 1030 Wien | 0           | 2016           | Kauf, Pacht   | Martin Pollak, 0680/50 660 00, martin.pollak@eslivegaming.com, eslivegaming.com |
| Gerhard Hennerfeind, Prachtvolle Knöpfe und unentbehrliches Zubehör | 1040 Wien | 0           | 1844           | Kauf          | Gerhard Hennerfeind, 0699/195 44 900, nachfolgen@wkw.at                         |
| Plischtejew Binomin, Schuhdoktor - Schlüsseldienst, Nähe Naschmarkt | 1060 Wien | 0           | 1999           | Kauf          | Binomin Plischtejew, 0676/844 30 62 01, schuhdoktor.at@gmail.com                |
| Backbone-Irishpub, Verpachtet in 1070 Wien                          | 1070 Wien | 10          | 1980           | Pacht         | Michael Geyerhofer, 0699/194 772 88, mgeyerhofer@gmail.com                      |
| Kraus & Li OG, Blue Cat, gut geführtes Schmuckgeschäft              | 1070 Wien | 5           | 1995           | Kauf          | Milus Kraus, 0681/10 30 03 43, info@bluecat.at, bluecat.at                      |
| Gitesh Budhiraja, DORMIUM Hotel - Pension Familienbetrieb           | 1070 Wien | 0           | 2013           | Kauf          | Gitesh Budhiraja, 0676/87 99 343 99, nachfolgen@wkw.at, dormium.at              |



## NACHFOLGER GESUCHT! (3/8)

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

### TITELGESCHICHTE

► Betriebsnachfolge



Martin Klomfar (r.) hat Anfang Oktober das Geschäft seines Vaters Helmut Klomfar übernommen und will eigene Designs wie den Big Spender forcieren

Unternehmens“, der daraus folgt: „Das Primat der Kreativität müssen wir berücksichtigen. Da kann nur einer entscheiden.“ Und die Kollektion verantwortet Ulli schon seit Jahren.

#### Heute bin ich der Übergeber

Erst Anfang Oktober übergab der ehemalige Vizepräsident der Wiener Wirtschaftskammer Helmut Klomfar (78) seinen Betrieb Klomfar Badeaccessoires an seinen Sohn Martin (36). Genau 30 Jahre nach der Geschäftseröffnung in der Wiener Nagelgasse. Ge-gründet war das Unternehmen aber bereits 1960 worden, in Wien-Leopoldstadt. „Ich wollte meinem Vater damals beweisen, dass ich etwas aufbauen kann“, erklärt Helmut Klomfar, „und jetzt bin ich mir sicher, dass mein Sohn es mir beweist und die



◀ Sie hat jedenfalls die Entscheidung, ob sie inselnerliche Unternehmen nachfolgen will, sehr früh getroffen. Schon als kleines Mädchen war sie bevorzugt im Geschäft der Mutter anzutreffen: „Ich habe es geliebt, wenn ich da Knöpfe und Borten verkaufen konnte.“

Folglich gab es für sie nie eine Überlegung, etwas anderes machen zu wollen. Nachdem sie alle Stationen im Unternehmen durchgemacht hat, verantwortet sie heute als Chefdesignerin in den Augen ihres Vaters „die wichtigste Säule des

### „Man muss nicht bei null anfangen“

**GEWINN:** Fast 90.000 Unternehmen stehen vor einer Übergabe. Wie gut funktioniert die Betriebsnachfolge in Österreich?

**ZEHETNER-PIEWALD:** Im Jahr 2016 wurden 6.381 Betriebe in Österreich übergeben, um 386 Übergaben oder 6,44 Prozent mehr als im Jahr davor. Das zeigt deutlich, dass Betriebsnachfolge eine attraktive Alternative zur Betriebsgründung ist. Diesen Trend bestätigt auch eine Studie der KMU-Forschung Austria, wonach die Anzahl der jährlichen Unternehmensübergaben in den Jahren 2000 bis 2015 um elf Prozent gestiegen ist.

**GEWINN:** Um erfolgreiche Übergaben zu fördern, betreibt das Gründerservice ja die Nachfolgebörse. Wer inseriert dort?

**ZEHETNER-PIEWALD:** Hauptsächlich kleine und mittlere Betriebe und EPU. Sie stammen größtenteils aus der Gastronomie, was sich auch in unseren Übernahmezahlen widerspiegelt: Über 27 Prozent der Unternehmensübernahmen 2016 erfolgten in dieser Branche.

Elisabeth Zehetner-Piewald, Leiterin des Gründerservice, über Nachfolge und die Nachfolgebörse der WKO



Foto: Gaudenzi/ProMedia

Nicht-Eigentümer-geführte Unternehmen wenden sich in der Regel nicht an die Nachfolgebörse.

**GEWINN:** Und wie gefragt ist die Nachfolgebörse?

**ZEHETNER-PIEWALD:** Die Nachfolgebörse verzeichnet rund 16.000 Besuche pro Monat. Derzeit sind 1.085 Nachfolgebote und 201 Nachfolgenachfragen online. Topbranche ist die Gastronomie mit rund 24 Prozent, gefolgt von Unternehmensberatung und Informationstechnologie mit knapp zehn Prozent. Friseur und Handel sind gleich auf mit sieben Prozent.

**GEWINN:** Wissen Sie, wie erfolgreich die Inserenten waren?

**ZEHETNER-PIEWALD:** Alle Inserenten werden nach Ablauf bzw. Löschung ihres Inserats bezüglich der Zufriedenheit via per Mail verschickten Feedback-Bogen befragt. 2016 wurden 840 Fragebögen beantwortet. Die Auswertung der Frage: „Wie sind Sie mit der Online-Plattform [www.nachfolgebörse.at](http://www.nachfolgebörse.at) zufrieden?“ zeigt, dass rund ein Drittel der Nutzer sehr zufrieden war. Jene Inserenten, die ihre Inserate gelöscht haben, wurden ebenso befragt. Hier hatte rund ein Drittel einen Nachfolger über einen anderen Kanal gefunden.

**GEWINN:** Und was sind die Vorteile, ein Unternehmen zu übernehmen?

**ZEHETNER-PIEWALD:** Man muss nicht bei null anfangen, das unternehmerische Risiko ist begrenzt und leichter kalkulierbar, ein Kundenstock ist vorhanden und die betriebliche Infrastruktur steht bereits zur Verfügung. Hohe Anfangsinvestitionen entfallen. Man kann meist auf erfahrene Mitarbeiter zurückgreifen und vom Know-how des Betriebsübergebers profitieren. Der Erfolg einer Betriebsübergabe ist allerdings nicht vorprogrammiert. Er erfordert gute Planung und Vorbereitung.



**NACHFOLGER GESUCHT! (4/8)**

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

**TITELGESCHICHTE**

Betriebsnachfolge

**64 Betriebe, die JETZT einen Nachfolger suchen**

| Firma, Detail   | Plz. Ort                      | Mitarbeiter | Gründungs-Jahr | Übernahme             | Übergeber/Kontakt, Telefon, Email, Internet: www.   |
|---|-------------------------------|-------------|----------------|-----------------------|---|
| <b>WIEN (Fortsetzung)</b>   |                               |             |                |                       |   |
| Paul Hofmann, Cafésalon in der Josefstadt   | 1080 Wien                     | 5           | 1988           | Kauf                  | Paul Hofmann, 01/406 72 71, nachfolgen@wkw.at   |
| Univ. Optiker Werner Kraft e. U., Optiker in 2. Generation seit 1950  | 1090 Wien                     | 0           | 1982           | Kauf, Leibeute        | Stefan Sachweh, 01/405 81 26, nachfolgen@wkw.at   |
| Arsenovic Johann KG, Sun Company Sonnenstudio mit Fitnesslounge zur Ablöse  | 1090 Wien                     | 5           | 1999           | Kauf, Pacht           | Johann Arsenovic, 01/859 900 10 90, sport_und_fun@hotmail.com, suncumpany9.at/ferdinand.muzil, 0664/10 32 497, ferdinand.muzil@tinet.at |
| Tabak Trafik, Trafik inkl. Lotto in Bestlage abzugeben!   | 1100 Wien                     | 5           | 1990           | Kauf                  | Andrea Neuhauser, 01/890 10 96, bettina_neuhauser@yahoo.de  |
| Tabak-Trafik Neuhauser, in Wien-Favoriten zu übernehmen!  | 1100 Wien                     | 5           | 2008           | Kauf                  | Karl Meixner, 01/604 27 10, k.meixner@tzn.at, meixners-gastwirtschaft.at  |
| Meixner's Gastwirtschaft, Einmalige Gelegenheit!  | 1100 Wien                     | 0           | 1965           | Kauf                  | Maria Raso, 0676/35 11 405, nachfolgen@wkw.at   |
| Stüberl zum Weststadion St. Hanappi, Best in der Nähe vom Hanappi-Stadion   | 1140 Wien                     | 5           | 1950           | Kauf                  | Johannes Streiter, 01/899 10, office@pizzaliter.at  |
| Johannes Streiter, Pizza Pizzeria   | 1140 Wien                     | 5           | 1995           | Kauf                  | miavido mode fashion, neu ausgestattete Modeboutique in guter Lage - Sofortübernahme!   |
| miavido mode fashion, neu ausgestattete Modeboutique in guter Lage - Sofortübernahme!                                 | 1180 Wien                     | 0           | 2014           | Kauf                  | Frau Skala, 0676/89 88 18 72, michel.skala@skala.at   |
| Friedrich Hammermayer, Inhaber, Donau Fritz e. U.   | 1190 Wien                     | 5           | 1983           | Kauf                  | Friedrich Hammermayer, 01/370 45 96, info@donau-fritz.at, donau-fritz.at  |
| JETTOURS - das einzigartige Actionboot auf der Donau in Wien, einzigartiges Action-Jetboot. Unterebenen zu verkaufen! | 1190 Wien                     | 5           | 2015           | Kauf                  | Werner Dickingner, 0676/560 84 02, office@jettours.at, jettours.at  |
| Hermann Forster, Wirtshaus in Floridsdorf   | 1210 Wien                     | 5           | 1997           | Kauf, Pacht           | Hermann Forster, 0664/236 58 58, gertrude@winkeleierforster.at  |
| <b>NIEDERÖSTERREICH</b>   |                               |             |                |                       |   |
| Kurt Priesterberger, Tischlerei - Mitbenützung oder Übernahme   | 2700 Wr. Neustadt             | 5           | 1948           | Kauf, Pacht           | Kurt Priesterberger, 02672/277 55, office@holz-handel.at, holz-handel.at  |
| Stephan Teix, Erlebnisloft für Kunst und Kultur inkl. Gastronomie und Bioladen  | 3041 Asperhofen-Habersdorf    | 0           | 2013           | Pacht                 | Stephan Teix, 0676/4724903, stephan.teix@tzn.at, bio-erlebnisloft.at  |
| Mohammad Houschmand, Orientteppichhandel  | 3100 St. Pölten               | 5           | 2001           | Kauf                  | Mohammad Houschmand, 02742/20260, houschmand@hotmail.com  |
| Stil & Co Iris Schmatz, Second-Hand mit gehobener Markenmode und Gastronomie  | 3250 Wieselburg               | 0           | 2014           | Kauf, Pacht           | Iris Schmatz, 0741/523 89-16, shop@stilundco.at, stilundco.at   |
| Jura Natursteine, Steinmetzbetrieb  | 3351 Weistrach                | 5           | 2004           | Kauf                  | Christoph Jura, 07471/47029, ch.jura@web.de, jura-natursteine.at  |
| HONEGGER GmbH, Kratzenfabrik  | 3500 Krems an der Donau       | 10          | 2006           | Kauf                  | Hubert Scheibreither, 02732/831 09, office@honegger.at, honegger.at   |
| Nostalgie Tours, Video & Consulting Ges. m. b. H., Nachfolger für kleine Personenschiffahrt                           | 3500 Krems an der Donau       | 0           | 1999           | Kauf                  | Matfied Svatek, 02732/755 88, m.svatek@nostalgie-tours.at, nostalgie-tours.at   |
| Julius Kiennast Lebensmittelgroßhandels G.m.b.H., Selbständige Kaufleute für 3567 Schönberg und 3714 St. Leonhard     | 3571 Gars/Kamp                | 10          | 2000           | Pacht                 | Julius Kiennast, 02985/302 00-0, office@kiennast.at, kiennast.at  |
| Mag. Markus Müller, Belegenhait, Gutgehendes Traditionsghasthaus zu verpachten  | 3970 Moorbad Harbach          | 10          | 1908           | Pacht                 | Markus Müller, 02858/5239, info@holzmoehle.at   |
| <b>BURGENLAND</b>   |                               |             |                |                       |   |
| Milietich Haustechnik, Gas Wasser Heizung Klima Lüftung Installationsbetrieb  | 7111 Parndorf                 | 0           | 1984           | Kauf, Pacht, Leibeute | Norbert Milietich, 0660/444 44 43, austria-haustechnik@gmail.com  |
| Landhaus Klambauer, Jopfußstückpension im Seewinkel   | 7132 Frauenkirchen            | 5           | 2009           | Kauf                  | Eva Klambauer, 02172/22801, office@landhaus-klambauer.at, landhaus-klambauer.at   |
| <b>OBERÖSTERREICH</b>   |                               |             |                |                       |   |
| Robert Losert, Vertrieb innovativer Luftreinigungsprodukte  | 4870 Linz                     | 5           | 1999           | Kauf                  | Robert Losert, 0664/702 05 36, office@airbutler.com, airbutler.com  |
| moderszene! Damenmodegeschäft - Zentrallage Linz/Süd  | 4030 Linz                     | 5           | 2007           | Kauf                  | Roswitha Proszka, 0650/234 44 24, hj.neumann@gmx.at   |
| Karin Fuchs, ACTIV LICHT, Elektrogeräthhandel   | 4040 Linz                     | 5           | 1984           | Kauf                  | Karin Fuchs, 0732/73 15 41, activlicht@a1.net   |
| Gertraud Maueder, Handelsgeschäft   | 4111 Walding                  | 5           | 2006           | Kauf                  | Gertraud Maueder, 0664/849 80 05, zwirn.maueder@gmail.com   |
| Alois Knapp, MPA MSc, Geschäftspartner: Übernahme für Geschäftsfeld gesucht   | 4132 Lembach                  | 5           | 2003           | Kauf                  | Alois Knapp, 0664/962 57 40, info@barhocker.it  |
| Josef Baumgartner, Bäckerei mit Wohnhaus  | 4843 Amphwang im Hausruckwold | 5           | 1920           | Kauf                  | Josef Baumgartner, 07475/2240, baueckerei.baumgartner@gmx.at  |

NACHFOLGER GESUCHT! (5/8)

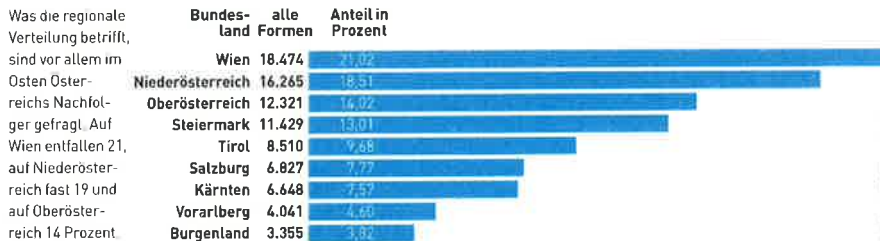
GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

TITELGESCHICHTE

Betriebsnachfolge

Wo das Thema Nachfolge am meisten drückt



Welche Branchen am stärksten betroffen sind



Die Branche mit der höchsten Anzahl an potenziellen Übergebern ist der Gesundheitsbereich mit mehr als 9.000 Unternehmen - von der Arztpraxis bis zur selbständigen Krankenpflege.

„Asset Deals“. Zwang war aber keiner da. Im Gegenteil, Martin: „Die Eltern hätten mich in der Unternehmensberatung gesehen und haben mich eher gewarnt. Vor den Risiken und vor dem Arbeitsaufwand.“ Das Feuer für das Familienunternehmen wurde, so Martin Klomfar, erst vor rund zehn Jahren entfacht, als man begann, auch eigene Produkte zu entwickeln. Martin: „Zuerst waren es kleine Verbesserungen, aber seit drei Jahren haben wir begonnen, alles nach und nach umzustellen und neu zu designen.“ Eine komplett eigene Kollektion ist eine Aufgabe, die noch ein paar Jahre in Anspruch nehmen wird, aber Martin hat ja auch noch Zeit: „Das ist es, was mich an meinem Beruf reizt, und unser bestens eingeführter Betrieb gibt mir den perfekten Rahmen dafür.“

Ein Bund fürs Leben

Hätte Martin Klomfar nicht übernommen, wäre das Ende ein großer Abverkauf gewesen, die Mitarbeiter gekündigt worden, sagt er. Um das zu verhindern, betreibt das Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich die Nachfolgebörse. Derzeit sind 1.085 Nachfolgeangebote und 201 Nachfolgenachfragen online.

Eine, die dort inseriert hat, ist Silvia Konrath (34). Vor rund neun Jahren hat sie im steirischen Fürstenfeld Weddingplaner4you gegründet, eine Agentur für Hochzeitsplanung: „Aus der von mir gegründeten Event-Agentur entwickelte sich kontinuierlich die Hochzeitsagentur. Damals war das noch eine Nische.“ Durch die Geburt ihres Sohnes und die Übersiedelung aufs Land haben sich aber ihre Inter-



Haben sich über die Nachfolgebörse gefunden: Silvia Konrath, Gründerin von Weddingplaner4you, und Barbara Penz (re.), ihre Unternehmerin

☛ Firma erfolgreich ins digitale Zeitalter führt.“ Nicht nur das - Martin will das Produktsortiment auch mit eigenen Entwicklungen ergänzen. Martin: „Ich habe sehr früh begonnen, mitzuhelfen, und bin immer schon viel in der Firma gewesen. Bis 2000 haben wir sogar im selben Haus gewohnt.“ Trotzdem wollte auch er als Kind eigentlich Feuerwehrmann werden, später Hotellier und

landete dann (nach seinem BWL-Studium) doch in einer Unternehmensberatung. Eine Zeit, die er nicht bereut und in der er sehr viel lernen konnte. Unter anderem wie man eine Übergabe am besten regelt.

Das Geschäft seines Vaters übernimmt Klomfar samt Lager und zwei Mitarbeitern (inklusive seiner Mutter, die nach wie vor mithilft) in Form eines

**NACHFOLGER GESUCHT! (6/8)**

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

**TITELGESCHICHTE**

Betriebsnachfolge

**64 Betriebe, die JETZT einen Nachfolger suchen**

| Firma, Detail   | Plz. Ort                        | Mitarbeiter | Gründungs-Jahr | Übernahme wie          | Übergeber/Kontakt, Telefon, Email, Internet: www.   |
|---|---------------------------------|-------------|----------------|------------------------|---|
| <b>ÖBERÖSTERREICH (Fortsetzung)</b>   |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Alicja Moser,</b><br>GÜNSTIGE Existenzgründung   | 5211 Lengau                     | 5           | 1987           | Kauf                   | Alicja Moser, 0676/521 26 16,<br>moser-event-module@utanet.at, the-fun-factory.at               |
| <b>SALZBURG</b>   |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Renommiertes Nachhilfeeinstüt,</b><br>Übergabe mit Verkauf eines Nachhilfeeinstüt                          | 5020 Salzburg                   | 30          | 2000           | Kauf                   | Ing. Alois Huch, 0660/288 87 30,<br>office@tenfamilie.at  |
| <b>Silvia Bauer,</b><br>Nachfolge für Kosmetik-/Fußpflegepraxis   | 5020 Salzburg                   | 5           | 2008           | Kauf                   | Silvia Bauer, 0664/50164 72, silvia.bauer@dreiklang-salzburg.at, dreiklang-salzburg.at          |
| <b>Holzschlitzerei Pfeifenfabrik,</b> vollausgestattete Holzschlitzerei/Pfeifenfabrik zum VK/Nachfolge        | 5163 Mattsee                    | 5           | 1834           | Kauf                   | Dieter Kemperling, 06217/5278,<br>office@dietsmarketing-mattsee.at                              |
| <b>bellissi schuh gmbh,</b> Nachfolge für Schuhgeschäft   | 5204 Straßwalchen               | 5           | 2007           | Kauf                   | Johann Rieder, 06215/8537, johann.rieder@tollmail.com   |
| <b>Barthel &amp; Reiweger GesBR,</b> nebenbei Selbstständig - Online Fotokshop inkl. Lagerbestand             | 5301 Eugendorf                  | 0           | 2014           | Kauf                   | Petra Barthel, 0664/915 82 29,<br>petrabarthel1977@gmail.com, lacklust.com                      |
| <b>Anton Wagner Haarstudio,</b><br>Pensionsnachfolge  | 5500 Bischofskirchen            | 5           | 1980           | Kauf                   | Anton Wagner, 06442/2282,<br>edfriedewagner57@gmail.com   |
| <b>Spielwaren Fischer,</b><br>Bad Hofgastern Spielwaren/Souveniergegeschäft                                   | 5630 Bad Hofgastein             | 5           | 1992           | Kauf, Pacht            | Marina Fischer, 0660/270 27 04,<br>marinagieck1@tollmail.com                                    |
| <b>Wohndesign Handsets GmbH Seifenkistl,</b><br>Eingeführtes Geschäft zu übernehmen                           | 5636 Bad Hofgastein             | 5           | 2005           | Kauf                   | Andreas Waitzer, 0664/383 24 33,<br>wohniwaitzer.at, seifenkistl.at                             |
| <b>STEIERMARK</b>   |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Feier &amp; Kurzmann KG,</b><br>Malereibetrieb Bezirk Leibnitz   | 8081 Heiligenkreuz am Waasen    | 5           | 1986           | Kauf                   | Kurzmann Karl, 0664/455 51 88,<br>kollwme@wskstmk.at  |
| <b>Nicola Helmut Povoden,</b><br>Firmenübernahme  | 8324 Oberdorf am Hohegg         | 5           | 2011           | Kauf, Pacht, Leihrente | Nicola Helmut Povoden, 0664/245 83 43,<br>office@3dpanorama.at, 3dpanorama.at                   |
| <b>Handelsagentur Edlinger,</b> Nachfolge im Direktvertrieb für Schmuck u. Wellness-Accessories               | 8483 Deutsch Gontz              | 0           | 2009           | Kauf                   | Sonja Maria Edlinger, 0664/408 44 88,<br>sonjaedlinger.cc, edlinger.cc                          |
| <b>Genuss-Wirt des Jahres</b><br>(Mariazeller Land)   | 8630 Mariazell                  | 5           | 1958           | Pacht                  | Boris Gatscher-Riedl (Makler), 01/717171-0,<br>igb@igb.at, igb.at                               |
| <b>Golfclub St.Lorenzen,</b> Wirtshaus am Golfplatz mit sehr schöner Wohnung zu verpachten                    | 8642 St. Lorenzen               | 5           | 1995           | Pacht                  | Peter Redl, 0676/336 77 77,<br>peterredl@tollmail.com, golflorenz.at                            |
| <b>Timco Martin,</b><br>Pub „El Martini“ in Leoben zu vergeben  | 8700 Leoben                     | 5           | 2002           | Pacht                  | Timco Martin, 0676/687 15 24,<br>kollwme@wskstmk.at, elmartinos.rebikos.net                     |
| <b>Saiger Herbert,</b> Installationsunternehmen in St. Michael zu vergeben                                    | 8770 St. Michael/Obertauernmark | 5           | 1989           | Kauf                   | Saiger Herbert, 03843/3682,<br>kollwme@wskstmk.at   |
| <b>Imbissstube</b>  | 8790 Eisenitz                   | 5           | 1984           | Kauf, Pacht            | Ivo Goltz, 0664/395 25 04, ivogoltz@tollmail.com  |
| <b>Grimming Drogerie Mirtl Ges. m. b. H.,</b><br>Drogerie Bezirk Liezen                                       | 8952 Idning                     | 5           | 1948           | Kauf                   | Mart Ingrid, 03687/724 42, kollwme@wskstmk.at   |
| <b>Johann Baier,</b> Betriebsräumlichkeiten (ehemaliger Installationsbetrieb)                                 | 8960 Öbkarn                     | 0           | 2013           | Pacht                  | Johann Baier, 0664/383 14 71, info@baier.net  |
| <b>KÄRNTEN</b>  |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Carmen Beuc,</b> Kosmetiksalon abzugeben   | 9020 Klagenfurt                 | 5           | 1984           | Kauf                   | Carmen Beuc, 0463/562 53, carmen.beuc@a1.net  |
| <b>A.M. Lack &amp; Karosserieprofi GmbH,</b> Nachfolger für erfolgreiche Werkstätte Lack & Karosserie gesucht | 9020 Klagenfurt am Wörther See  | 5           | 2016           | Kauf                   | Andreja Misrakov, 0677/616 64 383,<br>klagenfurt@lucky-car.at                                   |
| <b>Elisabeth Abraham,</b><br>Fußpflegestudio mit großem Kundenstock!  | 9020 Klagenfurt am Wörther See  | 0           | 1981           | Kauf                   | Elisabeth Abraham, 0463/368 52, fusspflege.elisabethabraham@gmail.com, fusspflege-klagenfurt.at |
| <b>Beatrix Ehardt,</b><br>Stempelfotografierung, Gravieranstalt   | 9500 Villach                    | 0           | 1933           | Kauf                   | Beatrix Ehardt, 04242/245 23,<br>office@stempeltrix.at, stempeltrix.at                          |
| <b>Klaus Nikolaiczek,</b><br>Sonnenschutzfachbetrieb sucht Nachfolger   | 9551 Bodensdorf                 | 0           | 1996           | Kauf, Leihrente        | Klaus Nikolaiczek, 0676/749 81 48,<br>k.niko@gmx.com, nk-sonnenschutz.at                        |
| <b>Tanzlokal HOLIDAY,</b><br>Tanzlokal zu verpachten  | 9800 Spittal/Drau               | 0           | 1989           | Pacht                  | Peter Brunner, 0699/110 261 88,<br>office@holiday-spittal.at, holiday-spittal.at                |
| <b>TIROL</b>  |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Gläserkastl,</b><br>Gläserkastl  | 6020 Innsbruck                  | 5           | 1976           | Kauf                   | Alfred Ecker, 0512/58 06 60,<br>a.ecker@aon.at, glaeserkastl.com                                |
| <b>Friseur Gelistyle Angelika Maier,</b><br>Friseursalon in Toplage zu vergeben                               | 6060 Hall in Tirol              | 5           | 2014           | Kauf, Pacht            | Angelika Maier, 0676/447 15 51,<br>info@gelistyle.at, gelistyle.at                              |
| <b>Schumacher Steinmetz GmbH,</b><br>Steinmetzbetrieb   | 6094 Axams                      | 5           | 1977           | Pacht                  | Erwin Schumacher, 05234/327 27,<br>schumacher.stein@aon.at, schumacher-stein.com                |
| <b>VORARLBERG</b>   |                                 |             |                |                        |   |
| <b>Gasthaus Messner,</b> Traditionsgasthaus in Lochau am Bodensee zu verpachten                               | 6911 Lochau                     | 30          | 2000           | Pacht                  | Jerome Buechel, 0699/142 825 86,<br>j.buechel@buechel-projektentwicklung.at                     |





NACHFOLGER GESUCHT! (7/8)

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

TITELGESCHICHTE

► Betriebsnachfolge

**Dietmar Holzinger-Böcskő (Oberbank), warum Banken Nachfolger bevorzugen: „Bei einer Übernahme wird auf ein bestehendes Geschäftsmodell aufgesetzt.“**



danken, etwas selbständig machen zu wollen. Und vor Jahren hatte sie selbst auch schon die Idee gehabt, es könnte etwas in Richtung Hochzeitsplanung sein. Aber, so Penz: „Familiär hat es damals noch nicht gepasst.“ Vor einigen Monaten entschied sie jedoch: „Jetzt oder nie!“ und kündigte ihren Job. Joblos stieß sie per Zufall auf die Nachfolgebörse und entdeckte die Anzeige von Konrath. Penz: „Ich war sofort Feuer und Flamme und habe Frau Konrath noch am selben Abend kontaktiert.“ Das war Ende August, für Mitte September wurde ein erstes Treffen vereinbart. Penz: „Wir haben drei Stunden sehr nett geplaudert und wussten beide, hier stimmt die Chemie.“



**Helmut Siegler (Bank Austria), warum es wichtig ist, die Nachfolge frühzeitig zu regeln: „Streitigkeiten und Ungewissheiten können die Existenz des Unternehmens bedrohen.“**

essen verändert. Vor einem halben Jahr beschloss sie, ins Coaching im Gesundheitsbereich zu wechseln. Ihre Hochzeitsagentur einfach zusperrern wollte sie aber nicht. Konrath: „In Weddingplaner4you steckt viel Herzblut drinnen. Ich suchte daher jemanden, der das weiterträgt.“ Über die junge Wirtschaft kam sie zur Nachfolgebörse und stellte ihr Unternehmen dort ein. Im heurigen August wurde sie fündig. Nicht, weil sich vorher keiner gemeldet hätte, sondern weil sie ihr unternehmerisches „Baby“ nicht jedem überlassen wollte. Konraths Rat an Übergeber: „Man sollte sich wirklich Zeit nehmen, die richtige Person zu finden, sich nicht unter seinem Wert verkaufen und dann auch Zeit nehmen, den Übernehmer zu unterstützen.“

Mit Barbara Penz (40) hat es quasi gefunkt. Die ehemalige Personalistin trug sich schon länger mit dem Ge-

Die ist aber natürlich nicht alles, vor allem wenn es ums Geld geht. Konrath hatte sich schlaue gemacht und den Preis für ihr Unternehmen selbst festgelegt. Auch Penz ging in der Art vor: „Ich habe mit vielen Leuten gesprochen, auch mit Experten von der WKO, und habe dann gerechnet, was es mich kosten würde, wenn ich ganz allein starten müsste: Grafiker, Logo, Homepage etc.“ Aber auch das bereits bestehende Netzwerk und Partner im In- und Ausland, die Lieferanten und schlussendlich das Know-how, das Penz noch nicht hat, überzeugten sie, dass sie das Unternehmen besser und billiger kommt als das Selber-Gründen. Seit 1. Oktober 2017

ist sie die neue Eigentümerin von Weddingplaner4you und Nachfolgerin von Silvia Konrath.

**Banken mögen Übergeber lieber**

Auch die Banken wissen um die Vorteile des Übernehmens und sind Nachfolgern gegenüber offener als Neugründern. Was sich auch im Rating und folglich in den Kreditzinsen niederschlägt. Dietmar Holzinger-Böcskő von der Oberbank verrät, warum: „Bei einer Übernahme wird auf ein bestehendes Geschäftsmodell aufgesetzt, und das kann bewertet werden. Es bleibt daher nur das Risiko des Übernehmers. Neugründungen gehen oft einher mit einem neuen Produkt oder einem neuen Markt. Da ist die Risikolandschaft schon anders.“ Aber auch die großen drei – Erste, Raiffeisen und Bank Austria – bemühen sich um Nachfolger und bieten diesen spezielle Beratungen

**Worauf ein Übergeber achten muss**

- 1) Beginnen Sie rechtzeitig (drei bis fünf Jahre) vor der Übernahme mit den Vorbereitungen.
- 2) Ziehen Sie externe Berater bei.
- 3) Klären Sie familieninterne offene Fragen, z. B.: Welche Geschwister erhalten welche Anteile?
- 4) Lassen Sie den Wert des Unternehmens professionell ermitteln.
- 5) Erstellen Sie einen schriftlichen Nachfolgeplan.
- 6) Informieren Sie Ihre Kunden rechtzeitig von der Übernahme.
- 7) Binden Sie frühzeitig Ihre Mitarbeiter ein.
- 8) Nehmen Sie rechtzeitig Kontakt mit der Bank auf.

**Worauf ein Übernehmer achten muss**

- 1) Klären Sie Ihre eigene Situation hinsichtlich Gewerberecht, Befähigungsnachweis, Finanzierung und Rechtsform ab.
- 2) Holen Sie allgemeine Informationen über den zu übernehmenden Betrieb ein. Versuchen Sie dabei zu eruieren: Grund für Übergabe, Konkurrenzsituation/Branchensituation, betriebswirtschaftliche Situation, Ruf/Image, finanzielle Situation des Unternehmens, Mitarbeiterstand.
- 3) Prüfen Sie bestehende Verträge (Leasing, Genehmigungen).
- 4) Lassen Sie eine Unternehmensbewertung durchführen.
- 5) Verhandeln Sie Details und Kosten der Übernahme rechtzeitig mit dem Übergeber.
- 6) Ziehen Sie externe Berater hinzu.
- 7) Sorgen Sie als Nachfolger dafür, dass Sie bereits vor der Übergabe im Betrieb mitarbeiten können.
- 8) Einigen Sie sich mit dem Übergeber auf die Form der Zusammenarbeit für die Zeit nach der Übernahme.



## NACHFOLGER GESUCHT! (8/8)

GewinnAusgabe 11/2017 | Seite 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30 | 2. November 2017  
 Auflage: 71.425 | Reichweite: 242.000

Gründerservice

### TITELGESCHICHTE

#### ► Betriebsnachfolge



Bis 100 will sie nicht bleiben, also sucht sie aktuell einen Nachfolger: Isabella Maceczek, Wirtin der Reichenauer Schloss-Stuben

100: Michael Frommberger

und Tools an. Die Erste hat im Rahmen ihres i2b-Businessplan-Wettbewerbs sogar eine eigene Kategorie für Nachfolger. Und Helmut Siegler, Leiter UniCredit Bank Austria Investment Strategy, stellt klar: „Eine geordnete Weitergabe bei Vermögenswerten, die in Unternehmen eingebracht sind, ist besonders wichtig. Ansonsten können Streitigkeiten und Ungewissheiten nach einem Erbfall die Existenz des Unternehmens und damit aller Arbeitsplätze bedrohen.“

Hier sind es die Financial-Planning-Experten der UniCredit Bank Austria, die dabei helfen, die Übergabe an die nächste Generation zeitgerecht und strukturiert vorzubereiten.

#### Wirt mit Herz gesucht!

Gut vorbereitet hat sich auch Isabella Maceczek (68), Wirtin der Reichenauer Schloss-Stuben. 1979 hatte sie das Gasthaus in Reichenau an der Rax in Niederösterreich übernommen, umgebaut und zu einer beliebten Adresse gemacht. So beliebt, dass sie immer wieder gefragt wurde, ob sie ihr Gasthaus abgeben würde. Maceczek heute: „Ich habe ein paar Mal Nein gesagt, heute würde ich Ja sagen.“ Zu der Erkenntnis brachten sie gesundheitliche Probleme vor zwei Jahren. Und „nach dem Motto, ich will nicht bis 100 im Geschäft stehen und tot umfallen“, so Maceczek, entschied sie, beizeiten einen Nachfolger zu suchen. Eine Entscheidung, die sie

fast bereut hätte. Ein Inserat in der Gemeindezeitung: „Nachfolger gesucht“ brachte viel Aufruhr und Maceczek musste immer wieder erklären: „Nein, ich sperre nicht zu. Ich will nahtlos übergeben.“

Aktuell versucht sie es über die Nachfolgebörse, aber leicht sei es nicht, so Maceczek. Und das, obwohl die Schloss-Stuben gut läuft und zur Festspielzeit in Reichenau aus allen Nähten platzt. Woran es liegt? Maceczek: „Ein Quereinsteiger tut sich schon einmal schwer. Wir haben 100 Sitzplätze drinnen und 150 im Garten. Wenn da der Bär brummt, muss was weitergehen.“ Und ein Profi? Maceczek: „Man kann zwar gut davon leben, aber es ist auch viel Arbeit. Da muss ich als Wirt an der Front sein.“ Seit Sommer ist ihre Anzeige online. Für die Ablöse, die sie haben möchte, ist sie auch bereit, eine Zeitlang mitzuarbeiten und den Nachfolger bei den Gästen einzuführen. Denn, so die Vollblutwirtin: „Theoretisch könnte ich auch einfach zusperren, aber ich habe das aufgebaut und mein Herz hängt da dran.“

Nicht nur ihres. Auch das der vielen Stammgäste, die um ihre Wirtin und auch um ihre Schloss-Stuben fürchten. Hier wird also wirklich dringend ein Nachfolger gesucht!

### Hier wird beiden geholfen

(die wichtigsten Kontakte und Links für Übergeber und Übernehmer)

#### 1. Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63,  
1045 Wien, Tel. +43 5 90 900

- Viele Tipps über Formen der Übernahme und zu den Themen Kaufpreisfindung und Rechtliches sowie eine Checkliste für Übernehmer finden sich unter:  
[www.gruenderservice.at/nachfolge](http://www.gruenderservice.at/nachfolge)
- Ein kostenloser Leitfaden zur Betriebsnachfolge kann unter folgendem Link bestellt werden und steht als Download zur Verfügung:  
[www.gruenderservice.at/publikationen](http://www.gruenderservice.at/publikationen)
- Die Nachfolgebörse mit Suchfunktion

tion über aktuelle Angebote von Betrieben, die einen Nachfolger suchen, findet sich unter:  
[www.nachfolge.boerse.at](http://www.nachfolge.boerse.at)

#### 2. Geförderte Beratung in Wien

Die Wirtschaftskammer Wien fördert Beratungsleistungen durch externe Experten, wenn das Unternehmen in Wien ansässig oder der Gründer Wiener ist. Für Gründer und Jungunternehmer beträgt der Zuschuss 60 Euro, für Unternehmen ab dem vierten Jahr 40 Euro pro Beratungsstunde.  
 Kontakt: Abteilung Mitgliederservice, Referat wko[forum]wien, Team Unternehmensberatung, Operngasse 17–21/5, Stock, 1040 Wien,

Tel: +43/1/514 50 1160, E-Mail:  
[unternehmensberatung@wkw.at](mailto:unternehmensberatung@wkw.at)

#### 3. ExpertsGroup Übergabe Consultants

Die ExpertsGroup Übergabe Consultants ist organisatorisch in der Wirtschaftskammer angesiedelt und Ansprechpartner für Übergeber. Die Berater der ExpertsGroup, die in jedem Bundesland zur Verfügung stehen, begleiten den Prozess der Betriebsübergabe auf unterschiedlichsten Ebenen.  
 Kontakt:  
 Helmut Wasserbacher, Sprecher  
 ExpertsGroup Übergabe Consultants  
 Wirtschaftskammer Kärnten  
 M: + 43/664/532 21 82  
 T: + 43/463/499 360  
 T: 05 90 90 4-760  
 E: [helmut.wasserbacher@wasserbacher.net](mailto:helmut.wasserbacher@wasserbacher.net)