

# Unternehmensnachfolge – der richtige Zeitpunkt



ZTM Ulrich Thielen  
Düsseldorf

Liebe Leserinnen und Leser,

wann haben Sie das letzte Mal darüber nachgedacht, Ihren Betrieb zu verkaufen? Ab einem gewissen Zeitpunkt der beruflichen Tätigkeit als Betriebsinhaber/-in sollte es für Sie völlig normal sein, sich mit diesen Gedanken zu beschäftigen, und das besser früher als später.

Wenn das Labor so richtig gut läuft und die Umsätze und Gewinne von Jahr zu Jahr steigen, dann ist für viele Unternehmerinnen und Unternehmer der Gedanke, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen, oft noch weit entfernt. Sehr verständlich, und doch sollten Sie einige Risiken im Blick behalten, die sonst nach vielen erfolgreichen Jahren zu großen Problemen werden können. Wirtschaftlicher Erfolg ist etwas Schönes und das Ziel aller Unternehmerinnen und Unternehmer. Es kann sein, dass der Blick auf notwendige Investitionen an der ein oder anderen Stelle fehlt und das Inventar und die Belegschaft überaltern, ohne dass diese Entwicklungen so richtig wahrgenommen werden; denn, wenn das Labor erfolgreich arbeitet, dann vergeht die Zeit oft wie im Flug. Doch wann ist ein guter Zeitpunkt, an dem zum ersten Mal über

die eigene Zukunft und die des Labors nachgedacht werden sollte?

Sie führen Ihr Unternehmen, und das bedeutet nicht nur, mit der beruflichen Leidenschaft die Bedürfnisse der Kunden zu befriedigen und damit Geld zu verdienen. Es heißt vor allem auch, Verantwortung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Familien zu übernehmen. Sie verlassen sich auf Sie und dass Sie Ihren Betrieb gut führen. Die Aufgabe der Inhaberin beziehungsweise des Inhabers ist, Sicherheit zu schaffen, denn diese ist ein wichtiger Faktor für Produktivität.

Tragen Sie sich hingegen als Unternehmensnachfolgerin oder -nachfolger mit dem Gedanken, ein Labor zu kaufen und so in Ihre eigene Zukunft zu investieren, so sind die Gedanken in gewisser Weise ähnlich, nur aus der anderen Perspektive. Sie schauen sich genau an, wie der Betrieb ausgestattet ist, wie das Durchschnittsalter der Mitarbeitenden ist und ob möglicherweise die Kunden mit der Geschäftsleitung gealtert sind – Faktoren, die den Kaufpreis beeinflussen oder im schlechtesten Fall für den Betrieb einen Kauf wegen finanzieller Risiken unmöglich machen.

Diese wichtige Entscheidung sollten Sie nicht auf die lange Bank schieben. Planen Sie Ihre eigene Zukunft aktiv und frühzeitig. Weichen Sie dem Unausweichlichen allerdings zu lange aus, dann verlieren Sie vielleicht das, wofür Sie all die Jahre gearbeitet haben – die finanzielle Sicherheit.

Ihr Ulrich Thielen