

Beitrag Newsletter DIM

„Möglichkeiten der Betriebsübergabe eines Möbelunternehmens“

Wenn es um die Vermittlung von Möbel- oder Küchenhäusern geht, kommen grundsätzlich folgende Alternativen zum Tragen:

- Vermietung der geräumten Immobilie mit langfristigem Mietvertrag
- Verkauf der geräumten Immobilie
- Verkauf der Betriebsgesellschaft (Anteilsverkauf)
- **Verkauf eines Anteils an der Betriebsgesellschaft (Beteiligung) und ggf. (anteiliger) Verkauf der Betriebsimmobilie in Verbindung mit einem langfristigen Mietvertrag**

Die Gründe für die „Abgabe“ eines Möbel- oder Küchenhauses sind meistens das fortgeschrittene Alter des Eigentümers in Verbindung mit fehlenden Nachfolgern oder wirtschaftliche Zwänge. Immer häufiger erwägen auch Unternehmer perspektivisch Anteile am Unternehmen abzugeben um eine starke Schulter für die Zukunft zu finden. Hierbei spielen Zukunftsüberlegungen zu folgenden Punkten eine Rolle:

- Wachsende Bedeutung der IT zur Automatisierung von Prozessen im Möbelhaus
- Herausforderung Omnichannel Marketing: Präsensts auf allen Vertriebskanälen (Offline und Online)
- Konzentration auf den Verkauf und Auslagerung der Administration
- Zentrale Warenbeschaffung und –bevorratung zur schnellen Verfügbarkeit bei besseren Einkaufskonditionen
- Personalgewinnung, -ausbildung, -motivation und -schulung
- Beibehaltung des Unternehmereinsatzes vor Ort
- Wahrung des Familienvermögens (Firmenwert und Immobilie)

Ein durchaus interessanter Ansatz für Unternehmer die weder wirtschaftliche Probleme , noch ein kurzfristiges Nachfolgeproblem haben. Ideal für mittelständische Betriebe (ca. 8.000 – 12.000 qm) die gemeinsam mit einem „größeren“ Partner die Zukunft gestalten wollen.

Nehmen Sie einfach Kontakt zu mir auf, um ein erstes und vertrauliches Gespräch mit einem Möbel- Branchen- Spezialisten zu führen! **Sie erreichen mich am besten unter der Tel. Nr. 0172-9123515.**