

# BETRIEBSFIT MIT GASTGEWERBE

Tipps und Infos zu Steuern, Finanzierung, Beratung, Entlohnung



## KEIN NACHFOLGER IN DER FAMILIE – WAS TUN?

**Der Wunsch:** Der familiengeführte Traditionsbetrieb, der mit Hingabe und Herzblut aufgebaut und über Jahrzehnte bewirtschaftet wurde, bleibt in der eigenen Familie und wird noch zu Lebzeiten an den Sohn oder die Tochter übergeben, das Unternehmen geht in Form einer vorweg genommenen Erbfolge bzw. Schenkung in die nächste Generation über. **Die Realität:** Die Kinder haben ganz andere Pläne, möchten studieren, in die Großstadt ziehen, was mit Medien machen. Und nun?

Gibt es keinen Nachfolger in der eigenen Familie oder zumindest einen langjährigen, vertrauensvollen Mitarbeiter, der den Betrieb übernimmt, so muss ein fremder Nachfolger gefunden werden. Rationale Überlegungen sollten hier im Vordergrund stehen – losgelöst von Emotionen.

### VERPACHTUNG ODER VERKAUF?

Eine Verpachtung ist immer mit Risiken verbunden, denn sie bedeutet keine komplette Lösung vom Betrieb. So können beispielsweise Pachtzahlungen ganz oder teilweise ausbleiben, womit die Altersvorsorge gefährdet ist. Oder, eher emotional: Eine Änderung des Betriebskonzeptes durch den „Neuen“ ist für viele langjährige Unternehmer nur schwer zu akzeptieren: „Das hab' ich immer anders gemacht!“ Instandhaltungen und Reparaturen bieten Potenzial für Streitigkeiten.

Und vor allem: Ist der Nachfolger überhaupt qualifiziert, den Betrieb fachkundig zu führen? Bei steigendem Fachkräftemangel in der Branche kein leichtes Unterfangen.

Ein Verkauf hingegen ist eine abgeschlossene Sache – Augen zu und Schlussstrich drunter. Hier rückt die Frage nach der fachlichen Qualifikation des Nachfolgers in den Hintergrund, seine Bonität in den Fokus. Wie er den Betrieb führt und instand hält, welches Konzept er verfolgt, sei ihm über-



Die Nachfolge muss rechtzeitig und gut geplant werden.

lassen. Einige Sorgen weniger. Doch wo Licht, da auch Schatten: Ein Verkauf ist in der Regel langwieriger, eine Finanzierung durch Banken auch in Niedrigzinsphasen kein Selbstläufer.

### EINE WERTERMITTLUNG ERHÖHT DIE ERFOLGSAUSSICHT

Ob Verpachtung oder Verkauf – den Wert seines Betriebes sollte man kennen, bevor man einen Nachfolger sucht. Denn: Ist der angesetzte Preis zu hoch, sucht man sehr lange oder vergeblich; ist er zu niedrig, so verschenkt man bares Geld. Wurde der Betrieb im Eigentum geführt, liegen keine Erfahrungswerte und Ansatzpunkte für eine erfolversprechende Verpachtung vor:

Welche Pachthöhe ist angemessen, welche Pachtbedingungen sind branchenüblich? Ein fachspezifisches Pacht- beziehungsweise Ertragswertgutachten schafft Sicherheit, nicht nur für den Eigentümer, sondern auch für den Nachfolger. Entscheidend ist dabei immer die Ertragskraft als gastgewerbliches Objekt, denn jede alternative Nutzung, wie zum Beispiel der Umbau eines Hotels zu einem Wohnhaus, führt zu erhöhten Investitionen und damit zu weiterem Aufwand.

### SUCHE NACH PÄCHTER ODER KÄUFER

Wenn die Entscheidung für eine Verpachtung oder einen Verkauf gefällt und der Pachtzins beziehungsweise Ertragswert des Betriebes fachspezifisch ermittelt ist, kann die professionelle Suche nach einem Nachfolger beginnen – sei es ein geeigneter Pächter oder ein solventer Käufer.

Für Fragen zum Wert Ihres Betriebes und zur Suche nach einem Nachfolger kontaktieren Sie uns.

— Anzeige —



DEHOGA-Center | Hammer Landstr. 45 | 41460 Neuss  
Fon: 0 21 31 / 7518-310 | Fax: 0 21 31 / 7518-319  
E-Mail: [info@gbsnrw.de](mailto:info@gbsnrw.de) | Internet: [www.gbsnrw.de](http://www.gbsnrw.de)



Dipl.-Betriebswirt  
und Geschäftsführer  
Bernd Luxenburger