

„20 Prozent Zahlen, 80 Prozent Kommunikation“

Posted By [tobiasprinz](#) On 1. März 2013 @ 00:04 In [Büro+Recht, Öffentlichkeitsarbeit](#) | [No Comments](#)

Wer ein Büro übergeben will oder Partner sucht, steht vor einem Berg von Fragen. Berater Werner Preißing sagt, worauf Architekten achten sollten Interview: Michael Sudahl



[1]

Die Dr.-Ing. Preißing AG unterstützt Architekten.
Foto: Mark Wohrab

Wie finden Architekten Nachfolger?

Wie das Beispiel Breitenbücher zeigt, finden sich Nachfolger und Partner oft unter den Mitarbeitern oder in der Familie. Ist dort niemand, inserieren wir im Kundenauftrag im DAB, auf [Nachfolge-Boerse.de](#) und wir sprechen Kandidaten direkt an. Oberste Priorität hat dabei die Geheimhaltung, das wollen fast alle Kunden.

Was sind Kernpunkte, die während der Nachfolge diskutiert werden?

Was ist ein Büro wert? Welchen Ertrag kann es erzielen? Wie schaut das Akquisitionspotenzial aus? Wie die Büro-Organisation? Welche Risiken gibt es? Um diese Fragen zu beantworten, helfen Werkzeuge wie Rentabilitätsbetrachtungen, Honorarvorschauen und Businesspläne. Sind diese Faktoren fixiert, geht es an die Übergabe- und Zahlungsmodalitäten. Kaufpreis und Zahlungsvereinbarungen aber auch steuerliche und rechtliche Aspekte spielen eine Rolle.

Wie mindert man steuerliche Belastungen?

Da kommt es darauf an, welche Rechtsform gewählt wird. Eine GmbH hat andere Voraussetzungen als eine GbR. Ebenfalls geregelt sein sollten Haftung und Nachhaftung. Auch Erbschaftsfragen müssen im Vorfeld diskutiert werden. Was hat mit den Büroanteilen beim Tod eines Partners oder bei Berufsunfähigkeit zu geschehen?

Worauf ist bei der Vertragsgestaltung zu achten?

Die Interessen von Übergeber und Übernehmer sind gleichermaßen zu berücksichtigen. Auf welchen Namen lautet das Büro künftig. Daran gekoppelt sind wiederum Haftungsfragen. Auch empfehle ich, den Projektstand schriftlich und deutlich zu fixieren, um bei in der Zukunft auftretenden Fragen Klarheit zu haben.

Oft gibt es Streit über den Kaufpreis eines Büros.

Deshalb ist es wichtig, den Bürowert zu ermitteln. Um festzustellen, ob das Büro in Zukunft Gewinne erzielt, erfassen wir im Statuswertverfahren die betriebswirtschaftlichen Faktoren: Der Substanzwert belegt, was an Betriebsausstattung vorhanden ist, etwa EDV, CAD- und Ausschreibungsdaten. Im Organisationswert erkennt man, wie gut interne Abläufe definiert sind. Der Praxiswert zeigt, wie viel Euro das Büro erwirtschaftet hat. Der Auftragswert resultiert aus einer Honorarvorschau. Betrachtet werden zudem Kundenbeziehungen, Mitarbeiterinsatz, Führungsstil des Chefs, Rechnungswesen, räumliche Lage und die Zahl der Auftraggeber. So ergibt sich ein ganzheitliches Bild des Büros. Einem Streit nimmt man damit die Kraft.

Was ist außer Geld wichtig?

Menschen bewegen Ängste, Nöte und Sorgen. Über die sollte im Übergabeprozess gesprochen werden. Für viele Senioren ist die Gewissheit wichtig, dass ihr Lebenswerk fortbesteht. Den Nachfolgern rate ich, die Lebenspartner miteinzubeziehen. Denn sie selbst sind als künftige Chefs gefordert – zeitlich und finanziell. Und der Kopf ist viel im Büro. Das muss der Familie klar sein. Sonst spielt sie nicht mit. Nur 20 Prozent der Nachfolgeregelung haben mit Zahlen zu tun, 80 Prozent macht die Kommunikation über diese Themen aus.

Welche konkreten Schritte sehen Sie bei der Partner- oder Nachfolgersuche?

Das Ganze ist ein Prozess, der moderiert werden sollte. Angefangen bei der frühzeitigen Suche über die Auswahl der künftigen Miteigentümer auf deren unternehmerische Eignung bis hin zum gemeinsamen Weg der Übergabe. Nur so kann Vertrauen wachsen. Das ist wichtig, damit sich alle Beteiligten trauen, ihre Fakten und damit die Wahrheit auf den Tisch zu legen. Auf dieser Basis erarbeiten Nachfolger und Übergeber den von beiden Seiten akzeptierten Fahrplan mit einer Überlappungsphase. Dazu gehört auch die offene Kommunikation gegenüber Kunden und Mitarbeitern.

Mehr zum Thema Nachfolge unter demselben Suchwort, unter www.akh.de/akademie [2]

Artikel zum Interview <http://dabonline.de>

Article printed from Deutsches Architektenblatt: <http://dabonline.de>

URL to article: <http://dabonline.de/2013/03/01/%e2%80%9e20-prozent-zahlen-80-prozent-kommunikation-nachfolgersuche-buroverkauf/>

URLs in this post:

[1] Image: <http://dabonline.de/wp-content/uploads/35-Werner-Preißing.jpg>

[2] www.akh.de/akademie