

Rat von der LMAk: Betriebsübergaben konfliktfrei lösen

Steht die Pensionierung bevor oder drängen wirtschaftliche Probleme zu Entscheidungen, ist die Betriebsnachfolge für Inhaber zentral. Oft gewünscht ist die familieninterne Übergabe, um Werte und Traditionen zu bewahren. Doch die Komplexität dieses Übergangs erfordert gründliche Planung und Expertise. Die Lebensmittelakademie bietet Coachings an, um diesen Prozess zu erleichtern und maßgeschneiderte Lösungen zu finden.



Das Team der Lebensmittelakademie steht den Betrieben mit Rat und Tat zur Verfügung: Eva-Maria McMannis, Veronika Leidinger, Katja Maier, und Christiane Mayr (v. l. n. r.) © Andras Vernes

Meist zwingen einen das Näherkommen der Pensionierung oder wirtschaftliche Probleme, zukunftsführende Entscheidungen zu treffen. Als Betriebsinhaber:in hat man in diesem Fall die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einer geeigneten Nachfolgerin mit hoher Priorität zu behandeln. Im Vordergrund

steht hier oft der Wunsch einer familieninternen Übergabe, getragen von der Vision, die Unternehmenswerte und Traditionen auf nachfolgende Generationen zu übertragen. Das Wissen, dass sich der Betrieb in guten Händen befindet, erzeugt ein Gefühl von Stabilität und Zuversicht für dessen zukünftige Entwicklung.

Evaluieren der aktuellen Situation

Eine interfamiliäre Übergabe ist nicht immer möglich. Egal, ob die Übergabe an ein Familienmitglied oder an eine Geschäftspartner:in aus der Branche erfolgt, es gibt vieles zu beachten. Es tauchen zahlreiche Fragen rund um die Betriebsübergabe auf, die unbedingt rechtzeitig beantwortet und bearbeitet werden müssen. Fragen wie „Welche steuerlichen Belastungen entstehen?“, „Ist eine ausreichende Qualifikation des Nachfolgers vorhanden?“ oder „Welche Form der Übergabe ist möglich?“ zeigen, dass es sich bei einer Betriebsübergabe um einen komplexen Prozess handelt, der Schritt für Schritt geplant und in weiterer Folge befolgt werden sollte. Eine Evaluierung der aktuellen Situation ist ein wichtiges Instrument für die ersten Schritte, um die persönlichen Ziele und Vorstellungen hinsichtlich einer Übergabe zu definieren.

Gemeinsam Lösungen finden

Die Wahl des optimalen Übergabezeitpunkts richtet sich nach den getroffenen Vorbereitungen; hier sollte unbedingt genügend Zeit eingeplant werden, um potenzielle Herausforderungen frühzeitig zu identifizieren. Nicht ausreichend durchdachte Übergaben können zu Konflikten führen, die sich in weiterer Folge negativ auf das Betriebsklima auswirken können. Die Lebensmittelakademie bietet Ihnen Coachings zu diesem Themenbereich an. Im Rahmen eines Coachings bei der Lebensmittelakademie kann die Problematik und Komplexität einer Betriebsübergabe aufgegriffen und gemeinsam mit dem geeigneten Coach eine konfliktfreie und zukunftsorientierte Lösung für Ihren Betrieb gefunden werden!

Das Team der **Lebensmittelakademie** steht Ihnen jederzeit per Mail an **info@LMAkademie.at** oder unter der Telefonnummer +43 677/ 637 453 44 zur Verfügung – und ist bemüht Ihre Fragen und Anliegen so schnell wie möglich zu lösen!

Alle Infos: [www. LMAkademie.at](http://www.LMAkademie.at)

Termine

20. 2., St. Pölten

Gute Hygienepraxis und HACCP für den Lebensmittelbereich

„Ohne geht's nicht: 1x1 der Risikobewertung & -beherrschung!“
Trainer: Ing. Helmut Lechner

22. 2., Graz

Sensorikgrundlagen

„Eintauchen in die Welt des Geschmacks: Sie lernen unter anderem professionelle Verkostungen selbst durchzuführen!“
Trainerin: Elisabeth Buchinger

29. 2., online

Allergenschulung

„Versteht, was in euren Produkten steckt!“ Trainerin: Simona Nemetz MA

5. 3., online

Basics der Unternehmensgründung

„Unternehmensneugründung richtig gemacht!“

Trainerin: Mag. Petra Haslinger

6. 3., online

Sensorikgrundlagen

„Eintauchen in die Welt des Geschmacks: Sie lernen unter anderem professionelle Verkostungen selbst durchzuführen!“
Trainerin: Elisabeth Buchinger

12. 3., Linz

Richtige Schnitttechnik (Rind und Schwein)

„Mehr Freude beim Fleischverzehr durch korrektes Schneiden!“

Trainer: Mst. Josef Ranetbauer

16. & 17. 4., Linz

Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen

„Kund:innen und Vitrine entscheiden über den

Verkaufserfolg!“ Trainer: Mst. Josef Ranetbauer

17. & 24. 4., Klagenfurt

Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen

„Kund:innen und Vitrine entscheiden über den

Verkaufserfolg!“ Trainer: Gregor Markowitsch

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at