Taronova: Unterstützt Unternehmen bei Geschäftsaufgabe

Klarer Schnitt statt finanzieller Ruin

Mit einer Geschäftsaufgabe das eigene Lebenswerk veräußern – für viele Firmeninhaber ein unvorstellbarer Gedanke. Doch wenn die finanziellen Schwierigkeiten zu groß werden, ist dieser Schritt nicht nur sinnvoll, sondern notwendig. Kompetente Hilfe erhalten Firmen dabei von der Taronova GmbH.

Der Betriebswirt Lutz Storck von der Taronova GmbH betreut sowohl Geschäftsaufgaben, als auch Sonder- und Abverkäufe. In der Regel mit drastischen Umsatzsteigerungen, die der Unternehmer im Vorfeld niemals erwartet hätte.

Sein Möbelgeschäft aufzugeben, ist keine leichte Entscheidung. Für den Unternehmer hängt viel davon ab: Nicht nur die eigene Existenz, auch die Verantwortung gegenüber seinen Mitarbeitern. Viele empfinden neben den kaufmännischen Verpflichtungen auch moralische Verpflichtungen gegenüber Lieferanten und anderen Geschäftspartnern. Hinzu kommt oft der Anspruch, das Unternehmen in eigener Regie weiterführen zu wollen und die Angst zu versagen.

Und nicht zuletzt stellt sich auch die Frage: „Was ist mit einem Nachfolger?“ Neben der betriebswirtschaftlichen Situation haben die meisten Unternehmer sich ihren Nachfolger – wenn es denn einen qualifizierten aus der eigenen Familie gab – oft selbst „vergrault“. Jedes zweite Unternehmen, das wir schließen, wird von aktiv geschäftsführenden Inhabern geleitet, die sich jenseits des 65. oder sogar des 75. Lebensjahres befinden. Das bedeutet, dass deren Kinder ihren eigenen beruflichen Weg lange gegangen sind, oft mangels Perspektive im Familienunternehmen. Den wichtigsten Aspekt, gerade bei der älteren Generation, bildet jedoch die Tatsache, dass das Möbelhaus als Lebenswerk angesehen wird. „Womit soll ich mich denn beschäftigen, wenn es das Möbelhaus nicht mehr gibt?“ Eine Frage, die vielen Unternehmern Angst macht. Es scheint sich ein luftleerer Raum vor ihnen aufzutun.

Und auch die Verantwortung gegenüber der Lebenspartnerin bestimmt Denken und Tun eines Unternehmers in der Möbelbranche. Leider haben die meisten Verantwortlichen viel zu wenig Zeit mit ihrer Familie verbracht. Nicht selten berichten Unternehmer, die kurz vor der Entscheidung stehen, ihren Betrieb aufzugeben, mit Tränen in den Augen, dass sie seit 20 Jahren zum ersten Mal mit ihrer Frau im Urlaub waren. Und dass es „unglaublich schön“ war. Zu spät müssen viele von ihnen erkennen, dass das Leben nicht nur mit Möbeln einen Sinn macht.

Aber warum kommt es überhaupt soweit? Bei den Unternehmern hat dies vor allem mit Hoffnung zu tun. Hoffnung auf einem Aufwärtstrend in der Wirtschaft. „Es hat immer ein Auf und ein Ab gegeben. Nur diesmal kam eben kein Auf mehr.“ So oder so ähnlich ist es nur allzuoft zu hören. Dabei lässt sich feststellen: Es gibt keine konjunkturellen Zyklen, keine Gesetze mehr. Das ist ein Faktum!

Und in den seltensten Fällen wird dem Unternehmer eine Geschäftsaufgabe empfohlen, auch wenn diese dringend erforderlich wäre. Die Verbände beschränken sich meist darauf, neue Vermarktungsschienen anzubieten, mit der Bitte, diese in allen Konsequenzen umzusetzen. Denn nur dann, so die Empfehlung der Verbände, könnten solche Neuerungen von Erfolg gekrönt sein.

Aber auch die Unternehmer ihrerseits scheuen sich, den eigenen Verband auf eine notwendige oder drohende Geschäftsaufgabe anzusprechen. Zu groß ist die Gefahr, aus der Zentralregulierung ausgeschlossen zu werden, und zu übermächtig die Sorge, Ware – in einer sowieso oft angespannten Liquiditätssituation – von heute auf morgen nur noch gegen Vorkasse zu erhalten. Und auch der eigene Steuerberater ist oft alles andere als hilfreich: Überwiegend mit der reinen steuerlich-buchhalterischen Arbeit beschäftigt, hält er sich aufgrund der fehlenden marktfachlichen Kompetenz in der Beratung zurück. Hinzu kommt, dass Unternehmer betriebswirtschaftliche Warnsignale nicht hören wollen, von ihrem Steuerberater schon gar nicht. Die Fakten werden ignoriert.

Die Hausbanken halten meist einfach still. Jedenfalls so lange, bis vorhandene Immobilien voll belastet sind und das Privatvermögen fast aufgezehrt ist. Kommt es allerdings soweit, teilt das Kreditinstitut dem Unternehmer in der Regel mit, dass er nicht länger auf eine Begleitung hoffen darf. Jahrzehntelange Geschäftsbeziehungen zählen plötzlich nicht mehr. Der Geldhahn wird zugedreht. Und das oft innerhalb kürzester Zeit.

In Situationen wie dieser klingelt dann das Telefon bei der Taronova GmbH. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, betroffene Firmen in relativ kurzer Vorbereitungszeit erfolgreich zu schließen und so den Erhalt des unternehmerischen Privatvermögens zu sichern. Ein erster Gesprächstermin mit dem in die Krise geratenen Unternehmer wird vereinbart, um alle Daten abzufragen. Danach kann umgehend ein von der Taronova GmbH vorbereitetes Bankgespräch stattfinden, das dem Unternehmer den Liquiditätsspielraum verschafft, einen „Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe“ richtig vorzubereiten. Den Räumungsverkauf organisiert ebenfalls das Unternehmen aus Werl. Die Aufgaben gehen dabei von der Werbeplanung und Personalbeschaffung über Warenbeschaffung sowie Kassenführung bis hin zur Auslieferung. Eben alles, was notwendig ist, um mit einem gut organisierten Räumungsverkauf noch einmal richtig Geld zu verdienen.

Die Ergebnisse sind erstaunlich gut. In den meisten Fällen wird ein Umsatz erreicht, der 7,5-mal so hoch liegt wie der des Vormonates. Bei einer Liquidität (Geldsumme) unmittelbar nach der Aktion, die sich die meisten Möbelhändler vorher nicht vorstellen können.

Natürlich kann die Taronova GmbH den in der Krise steckenden Unternehmen rechtzeitig im Vorfeld helfen, bevor es soweit kommt. Deshalb sollten sich betroffene Firmen so früh wie möglich, besonders dann, wenn sie aus ihrem Privatvermögen regelmäßig Geld in die Firma einlegen, bei der Taranova GmbH melden. Hart verdientes Geld aus den guten Zeiten sollte nicht vernichtet werden!

Zu dem Leistungsspektrum gehört neben der klassischen Unternehmensberatung auch die Beratung bei Nachfolgeregelungen, Ausgliederung von Junioren, Verkaufsveranstaltungen wie Jubiläums-, Renovierungs-, Räumungs-, Insolvenzwaren- und Abverkäufe, Hausmessen sowie die Immobilienvermarktung.

Jedes Unternehmen hat seinen Ruf. Die Taronova GmbH ist dafür bekannt, in Extremsituationen überdurchschnittliche Branchenleistungen zu erzielen. Um den Unternehmer aus einer ausweglos erscheinenden Situation herauszuholen. Das gelingt den Profis aus Westfalen immer wieder. Die Referenzliste ist lang.

@ Mehr Infos:
www.taronova.de