

Wirtschaft in Berlin

MEIN GUTER RAT FOLGE 225



Dörte Elß ist Vorstand der Verbraucherzentrale Berlin e.V. An dieser Stelle gibt sie wöchentlich Tipps rund um den Verbraucherschutz

Reisen mit Tieren Das sollten Sie beachten

Wenn Sie gerade Ihren Sommerurlaub planen, müssen Sie die Erhöhung der Luftverkehrssteuer mitdenken, die seit Anfang Mai die Flugtickets verteuern kann. Aber auch wenn Sie sich mit einem tierischen Begleiter auf die Reise machen, sollten Sie einiges beachten.

Am besten informieren Sie sich vor der Buchung bei der Unterkunft, ob Haustiere erlaubt sind und welche Gebühren erhoben werden. Auf den gängigen Buchungsplattformen sind wichtige Details oft nicht aufgeführt. Auch individuelle Absprachen sind nicht möglich, beispielsweise, ob Hundezimmer verfügbar sind. Klären Sie Fragen direkt, auch, ob es Regeln für Haustierbesitzer gibt. Manchmal dürfen Sie Hunde in bestimmte Bereiche der Unterkunft, wie zum Beispiel das Restaurant, nicht mitnehmen.

In einigen Regionen gibt es Hundestrände, denn in den anderen Strandabschnitten sind die tierischen Begleiter meistens nicht erlaubt. Denken Sie daran, relevante Dokumente des Tieres, wie den Impfausweis und die entsprechenden Versicherungsunterlagen, mitzunehmen. Im europäische Ausland ist das Mitführen eines EU-Heimtierausweises Pflicht. Manchmal sind auch bestimmte Einreisebestimmungen relevant. Gut wäre, die Telefonnummer Ihres Tierarztes dabeizuhaben. Sinnvoll ist es auch, vorab die Kontaktdaten einer Tierarztpraxis im Urlaubsgebiet herauszusuchen. Was die An- und Abreise betrifft, sollten Sie wissen, dass in der Regel kleine Hunde bis zur Größe einer Hauskatze in einer Transportbox in der Deutschen Bahn unentgeltlich reisen. Für größere Hunde benötigen Sie eine eigene Fahrkarte und zahlen die Hälfte des Preises. Sie müssen sie anleinen und ihnen einen Maulkorb anlegen. Falls Sie eine Fähre nutzen, bedenken Sie: Auch Hunde können seekrank werden.

„Mein guter Rat“ erscheint donnerstags.



Die Unternehmensnachfolge muss für alle Seiten passen.

Unternehmensnachfolge Die Tücken, die Richtigen zu finden

Von Isabella Klose

Allein in Berlin suchen rund 8000 Unternehmen einen Nachfolger. Dies betonte Sebastian Stietzel, Präsident der Berliner Industrie- und Handelskammer, erst neulich wieder auf einer Veranstaltung. 94 Prozent der suchenden Unternehmer finden auf Anhieb keinen geeigneten Nachfolger oder keine Nachfolgerin. Vor welche Probleme stellt die Suche die Unternehmer und Übernehmenden?

„Wir sind hier im Haus und Geschäft groß geworden“, sagt Andreas Tonsor (61). Seine Schwester Beatrice Tonsor (65) und er führen gemeinsam das Farben- und Raumgestaltungsunternehmen Gebrüder Tonsor in der Kantstraße in Charlottenburg. 1899 hat ihr Großvater es zusammen mit seinem Bruder als Fachgeschäft gegründet. Zwei Weltkriege hat das Unternehmen, zu dem mittlerweile 17 Beschäftigte gehören, überstanden – dazu drei Umzüge, die Wende und zwei Generationenwechsel.

Vom Großvater wurde es in die Hände der Eltern übergeben. Als diese sich schließlich aus dem Unternehmen zurückzogen, haben Andreas und Beatrice Tonsor es gemeinsam weitergeführt. Beide hatten zunächst andere Ideen für ihre Zukunft: Beatrice Tonsor im Bereich Werbegrafik, ihr Bruder hat Betriebswirtschaft studiert. Nach ihren jeweiligen kaufmänni-



Neurocoach Sven Sebastian vermittelt zwischen Übergebenden und Übernehmenden.

schen Ausbildungen im Einzel- und Großhandel sind beide in das elterliche Unternehmen mit eingestiegen.

„Es war immer eine echte Zusammenarbeit“, beschreibt Beatrice Tonsor die Arbeit mit den Eltern. Beide seien stets innovativ und offen für Fortschritt gewesen, egal, ob es um das Warenangebot, Personalfragen, die Digitalisierung oder die Investition in Designerfarben aus England ging.

Da beide Inhaber keine Kinder haben, wird es Zeit, sich nach einer Nachfolge umzusehen. „Das Loslassen ist wahnsinnig schwierig“, sagt Beatrice Tonsor. „Mein Wunsch ist ein fließender Übergang. Dass jemand kommt, der

möglichst aus der Branche ist, der weiß, wie es ist, selbstständig zu sein, der innovativ und engagiert ist.“ Eine gute Einarbeitungsphase sei ihnen besonders wichtig: „Wenn hier jemand käme, der meint, er könnte das Geschäft einfach so stemmen, dann können wir zusehen, wie unsere Firma kaputtgeht.“

Die Suche ist nicht einfach

Bereits vor drei Jahren glaubten die beiden, in einem Mitarbeiter einen potenziellen Nachfolger gefunden zu haben. Doch daraus wurde nichts; nun suchen sie weiter. „Heute wollen viele junge Leute keine dauerhafte Verantwortung übernehmen“, sagt Andreas



Das Familienunternehmen geht vom Großvater, zum Vater an den Sohn? Diese Regel gilt schon lange nicht mehr.

Keine Lust auf Fitness im Büro Berliner Stadtreinigung beendet Projekt zu „Schreibtischlaufbändern“



Jetzt lesen – Exklusiv für Abonnenten



Tonsor. „Sie wollen möglichst viel kennenlernen und gehen deshalb von Unternehmen zu Unternehmen. Das Schwierige ist, dass sich jemand für eine ganz lange Zeit für etwas entscheiden muss.“

Dass es nicht leicht ist, das eigens aufgebaute Unternehmen abzugeben, weiß auch Sven Sebastian. Der Neurocoach am Proventika Institut für angewandte Hirnforschung und Neurowissenschaften berät unter anderem Menschen, die ihr Unternehmen abgeben (Senioren) oder eins übernehmen wollen (Junioren). Diese stünden bei der Übergabe oft vor kommunikativen Problemen, streiten sich beispielsweise über die genauen Übergabebedingungen.

Loszulassen fällt schwer

„Bei den Senioren ist es meistens so, dass das Unternehmen ein Baby ist, für das sie gelebt haben. Loszulassen, fällt dem Menschen sowieso schwer.“ Viele hätten das Gefühl, niemand könne das eigene Unternehmen so gut leiten wie sie selbst. Bei den Junioren sei die Zeit der entscheidende Faktor: „Viele sind sich nicht sicher, ob sie das überhaupt schon tun sollten, ob sie nicht lieber erst um die Welt reisen wollen und ob sie so ein Unternehmen schon stemmen können.“

Um einen Eklat beim Gespräch zu vermeiden, ist es laut Sven Sebastian wichtig, sich emotional vorzubereiten: „Die meisten bereiten sich mit Zahlen, Daten, Fakten vor, sind aber nicht sicher, was sie eigentlich wollen, und daraus entsteht oft eine emotionale Instabilität.“

Er empfiehlt daher, zunächst in sich zu gehen und zu überlegen, was man eigentlich möchte. Dafür sollte man sich zunächst keinen Rat von außen holen, um sich nicht von anderen Meinungen beeinflussen zu lassen, bevor man sich selbst ausreichend mit der Übergabe beschäftigt hat.

Erst wenn man sich über die eigenen Wünsche im Klaren ist, sollte man Vertrauenspersonen heranziehen und die eigenen Gedanken und Gefühle teilen. Dabei helfen auch Gedankenprotokolle: „Einen entspannten Spaziergang zu machen und dann bei einer Tasse Kaffee in Ruhe niederzuschreiben, was einem durch den Kopf geht, kann helfen, die eigenen Emotionen zu verstehen.“

Die Belegschaft informieren

Hat die Übergabe funktioniert, ist es wichtig, die Belegschaft von der neuen Leitung des Unternehmens zu überzeugen. „Dabei sollte man im Gespräch mit der Belegschaft in drei Schritten vorgehen“, rät Sven Sebastian. „Erst sollte man möglichst positiv in die Vergangenheit schauen: Was hat das bisherige Team gut gemeistert? Welche Fortschritte hat es schon gemacht?“

Im zweiten Schritt könne man auf die Gegenwart eingehen: Wie ist die jetzige Lage des Unternehmens? Warum ist der Wechsel



Unternehmensberater Stefan Butz hilft bei der Bewertung von Unternehmen.

notwendig? Und im dritten Schritt gelte es, in die Zukunft zu blicken: Wo wollen wir hin? Was wollen wir gemeinsam erreichen?

Antonia Weiss ist auf der Suche

Auf der Suche nach ihrem eigenen Unternehmen ist Antonia Weiss (50, Name von der Redaktion geändert), die nicht möchte, dass ihr echter Name in diesem Kontext öffentlich erscheint. Sie hat Maschinenbau und Wirtschaftsingenieurwesen studiert und danach mehr als 20 Jahre in der Produktionsplanung eines großen Konzerns gearbeitet. Als Teamleiterin hat sie dort auch Führungserfahrung gesammelt. Die selbstständige Mentorin für Führungskräfte weiß auch, wie es ist, für die eigene Arbeit voll verantwortlich zu sein. Genau diese Erfahrung möchte sie in einem eigenen Unternehmen einbringen.

Seit etwa drei Monaten ist sie auf der Suche nach einer passenden Firma. Ein Problem dabei sei die Masse an Information gewesen: „Überall sieht man, dass Nachfolger gesucht werden. Aber konkrete Informationen habe ich bisher kaum gefunden.“ Daher habe sie sich inzwischen eine Beratung gesucht, was ihr sehr geholfen habe. „Eine weitere Herausforderung war, den richtigen Ansprechpartner zu finden.“

Entsprechend ihrer Erfahrung ist sie auf der Suche nach einem Produktionsunternehmen aus der Branche Maschinenbau. Sie habe schon mit verschiedenen Unternehmen gesprochen und aussortiert, was ihr nicht gefällt. Mir vier Unternehmen ist sie aktuell im engeren Gespräch.

Stefan Butz berät Unternehmer

Wer sein Unternehmen verkaufen möchte, benötigt auch eine finanzielle Expertise. Dabei helfen Unternehmensberater wie Stefan Butz. Mit seiner Firma „Butz Consult“ begleitet und berät er Menschen, die ihr Unternehmen abgeben möchten. Ein wichtiger Teil davon: die Bewertung. „Es gibt Fälle, wo der finanzielle Faktor ganz bedeutend ist, denn man hat dieses Unternehmen aufgebaut, um im Alter von etwas leben zu können.“ Gerade bei kleinen Unternehmen sei das oft der Fall. In anderen Betrieben sei der Preis je-

doch eher nebensächlich, beispielsweise bei Familienunternehmen, bei denen man ohnehin wisse, dass es an das nächste Familienmitglied übergeben werde. Unwichtig sei der finanzielle Faktor aber auch dort nicht: „Man muss in Deutschland ja auch aus steuerlichen Gründen wie der Schenkungs- und Erbschaftsteuer wissen, wo man steht, bevor man ein Unternehmen überträgt.“ Auch dafür müsse man den Wert des eigenen Unternehmens kennen.

Gesamtwert richtig bestimmen

Die führende Methode zur Wertbestimmung eines Unternehmens sei das Ertragswertverfahren. Hier zählen vor allem die zu erwartenden zukünftigen Gewinne eines Unternehmens. Dabei werden auch individuelle Faktoren einbezogen, um den Gesamtwert richtig zu bestimmen. „Letztlich bleibt es eine zahlenwertorientierte Methode“, erklärt Stefan Butz. „Man muss aber genauso schauen, ob das Unternehmen zeitgemäß und innovativ ist, ob es am richtigen Standort ist, man Mitarbeiter findet, und ob es überhaupt nachfolgefähig ist.“

Abhängigkeiten vermeiden

Nicht nachfolgefähig sei ein Unternehmen beispielsweise oftmals, wenn es zu abhängig vom bisherigen Inhaber oder einen Großteil der Umsätze mit nur einem Kunden mache. Grundsätzlich sollten zu starke Abhängigkeiten vermieden werden. Stattdessen solle man das Unternehmen dynamisch halten und bereit sein, auf Veränderungen der Zeit einzugehen.

„Über die nackten Zahlen hinaus ist heutzutage wichtig, dass man ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell hat, das nicht angestaubt und von gestern ist, sondern auch junge Leute begeistert.“

Zu vernachlässigen seien die Zahlen dennoch nicht. „Wenn man sich damit gar nicht beschäftigt, kann man vieles auf der Strecke lassen und hat im Rahmen eines Unternehmensverkaufs keine gute Verhandlungsposition, denn es geht ja letztendlich doch auch meist ums Geld“, beschreibt Stefan Butz. Eine erfolgreiche, aber auch realistische Darstellung sei schließlich unerlässlich, um einen geeigneten Nachfolger zu finden.

Doctolib Telefonassistenten übernommen

Die Ärzteplattform Doctolib übernimmt den Berliner Anbieter von KI-basierten Telefonassistenten, Aaron.ai. Das Unternehmen wolle damit sein Portfolio erweitern und es Arztpraxen künftig ermöglichen, Termine automatisch über das Telefon organisieren zu lassen. Zum vereinbarten Kaufpreis wurde zunächst nichts bekannt.

„Doctolib integriert Aaron.ais KI-Lösung in seine Praxissoftware und schafft damit Abhilfe bei einer zentralen Herausforderung für Arztpraxen: Telefonanrufe, die im Durchschnitt einen Zeitaufwand von 45 Stunden im Monat bedeuten“, hieß es. Patientinnen und Patienten könnten über die automatische Telefonassistenten Termine vereinbaren, absagen oder verschieben, ohne es mehrfach versuchen zu müssen oder in der Warteschleife zu landen. Aaron.ai habe die Technik unter anderem zusammen mit einer Tochtergesellschaft der Humboldt-Universität entwickelt und betrieben.

Doctolib wiederum ist ein französisches Technikunternehmen im Gesundheitssektor. Es ist vor allem bekannt für seine Online-Terminbuchungsplattform. (dpa)

Immobilien 3,6 Prozent Mietrendite in Berlin

In Berlin lohnt sich das Vermieten und die Investition in Immobilien eher als in anderen deutschen Großstädten. Nach einer Auswertung des Immobilienportals ImmoScout24 wiesen Köln und Berlin mit 4,0 Prozent und 3,6 Prozent die höchste Mietrendite unter den Metropolen auf. Die Portalbetreiber gingen in ihrer Auswertung von einer Musterwohnung aus: drei Zimmer, achtzig Quadratmeter Wohnfläche.

Eine Neubauwohnung zum Kauf ist durchschnittlich für 510.825 Euro im Angebot bei ImmoScout24. Dem gegenüber steht die durchschnittliche Jahreskaltmiete mit 18.592 Euro. Die Daten zu den Angebotsmieten und Angebotskaufpreisen beziehen sich auf das erste Quartal 2024. Eine vergleichbare Wohnung im Bestand kostet in der Hauptstadt 365.152 Euro, die Jahreskaltmiete liegt bei knapp 13.000 Euro. Aufgrund der gestiegenen Zinsen sind die Kaufpreise im Moment noch reduziert, während die Mieten insbesondere in Metropolen wie Berlin immer weiter steigen. Laut Portalbetreiber liegt die tatsächliche Rendite aufgrund von Steuerersparnissen und -abschreibungen höher. (Bü.)



Foto von damals: Die Eltern Heinz und Anneliese Tonsor



Die Geschwister Beatrice und Andreas Tonsor heute vor ihrem Geschäft.



Viele junge Leute wollen keine dauerhafte Verantwortung übernehmen.

Andreas Tonsor, Mitinhaber des Farb- und Raumgestaltungsunternehmens „Gebrüder Tonsor“