

Nachfolge ist Zukunft

Immer mehr Buchhandlungen schließen, weil sie keine*n Nachfolger*in finden. Libri und BuchMarkt laden zum Austausch zu einem der aktuell wichtigsten Themen der Branche ein.



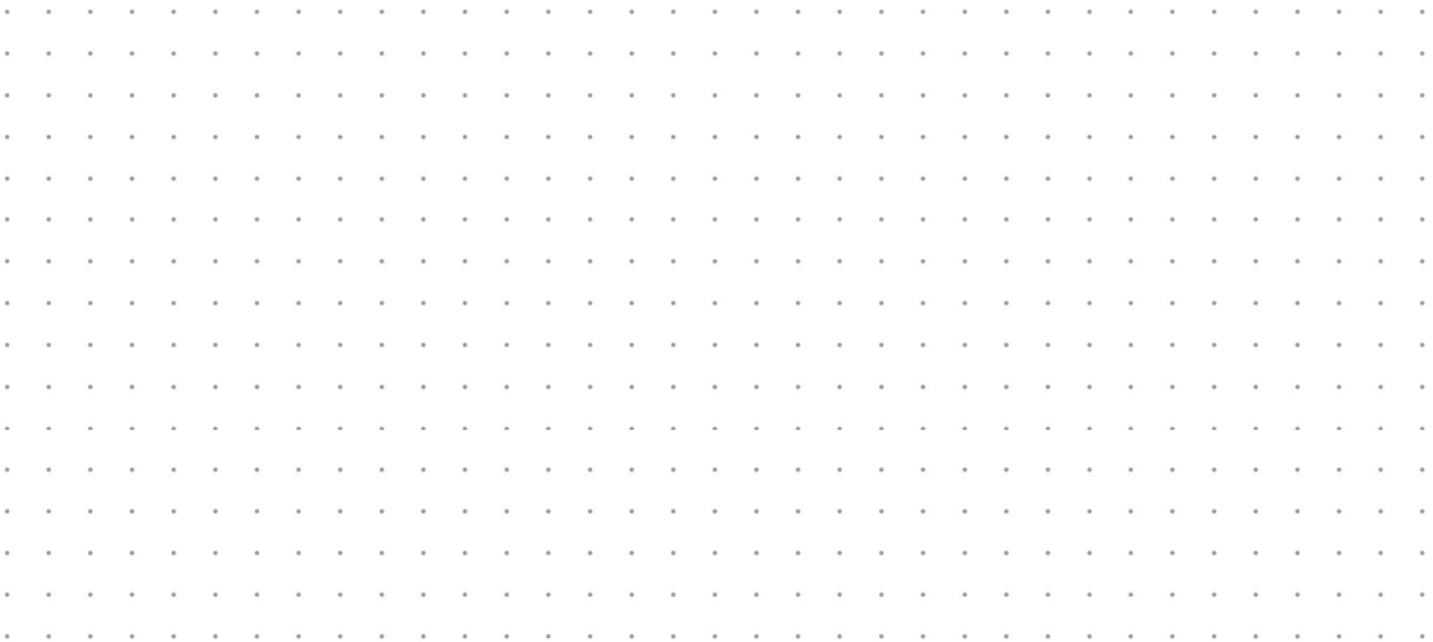
MODERATION
Hanna Schönberg
Chefredakteurin
BuchMarkt
Foto: Michael Rennertz



NACHFOLGERIN
Lisa Stöhr
Büchergilde Buchhandlung & Galerie (Frankfurt)
Foto: privat



NACHFOLGERIN
Nicole Hemme
Heikendorfer Bücherinsel
in Schleswig-Holstein
Foto: privat



BuchMarkt
Das Ideenmagazin für den Buchhandel

Das ganze Jahr 2024 über stellt BuchMarkt in seiner **Nachfolge-Serie** Praxisbeispiele vor und bietet damit einen Leitfaden, welche wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte zu beachten sind.

buchmarkt.de/nachfolge-serie

Unsere Nachfolge-Umfrage
Machen Sie mit!



Wir bei Libri möchten noch besser verstehen, welche Fragen Sie beschäftigen, in welchem Zeitraum Sie denken und wie wir Sie ggf. unterstützen können.

Dr. Klaus-W. Bramann war von 1984 bis 1999 fest angestellter Dozent an der Deutschen Buchhändlerschule (heute: mediacampus frankfurt), bevor er sich 1998 mit seinem Verlag und als Berater selbstständig gemacht hat. Seit Jahren begleitet er Übergaben und Gründungen von Buchhandlungen. Auch nach dem Libri.Campus live steht er Ihnen gerne zur Verfügung (Kontaktaufnahme unter info@bramann.de).



Für Sie hat er Tipps zusammengestellt, wie Sie Ihre Übergabe gezielt angehen können:

Sich über die eigenen Ziele klar werden

Will ich, dass mein Unternehmen fortgeführt wird und wann ist ein guter Zeitpunkt der Übergabe? Am Anfang steht die ganz persönliche Bewusstwerdung.

Seinen persönlichen Zeitplan angehen

Nachfolge braucht Zeit, in der Regel sollte man gut fünf Jahre Vorlauf für die Vorbereitungen einplanen und die verschiedenen Schritte für sich in eine Reihenfolge bringen.

Übernahme-Kandidat*innen finden

Gibt es jemanden in der Familie, der übernehmen möchte oder unter Ihren Mitarbeitenden? Wie und wo finden Sie ggf. externe Interessent*innen?

Status-Feststellung und welches Verkaufskonstrukt ist das richtige?

Welche rechtlichen Voraussetzungen und Verbindlichkeiten bestehen? Share Deal, Asset Deal oder vielleicht eine Genossenschaft? Welches Modell bietet sich für Sie an?

Unternehmensbewertung

Geschäftsausstattung, Warenbestand und Good Will: Finden Sie heraus, was Ihr Unternehmen wert ist, um sich am Ende nicht zu verkalkulieren.

Wo finde ich Unterstützung?

Mit Ihren Fragen sind Sie nicht allein. Bei den Barsortimenten, dem Börsenverein und in Fachbüchern finden sich hilfreiche Informationen.

Wie kommuniziere ich die Veränderung?

Mitarbeitende früh und Kund*innen rechtzeitig informieren. So machen es auch andere Buchhändler*innen.

Wie lasse ich los?

Es ist eine lebensverändernde Entscheidung, mit der es umzugehen gilt. Tipps anderer können helfen.

