



28.07.2026 | Wirtschaft, Regionales
Beispiel zur Unternehmensübernahme

Vertrauen und Zutrauen: wie Unternehmensnachfolge gelingen kann

20 Jahre arbeitete Renate Vogt im Unternehmen, bevor sie es übernahm: DILA TECH in Büchenbeuren fertigt spezielle Fugenbänder, mit denen bundesweit Flachdächer, Dachrinnen und Gebäudeanschlüsse abgedichtet werden.

Frau Vogt kannte den spezialisierten Markt des Vulkanisierungsspezialisten, die Kollegen, die anspruchsvollen Kunden. Beste Voraussetzungen – und doch dauerte es eineinhalb Jahre bis zum Notartermin. „Übernahme bedeutet, dass man das Unternehmen noch einmal ganz neu kennenlernt. Es ist ein riesiger Unterschied, ob man Verantwortung für einen Bereich oder für das ganze Unternehmen trägt.“

Begleitet wurde sie von ihrem Steuerberater und dem Nachfolgeberater Mirco Meyer. „Inhaber und Nachfolger brauchen Vertrauen und Zutrauen. Vielen Inhabern geht es weniger um den Verkaufspreis als um die Gewissheit, dass ihr Lebenswerk weitergeführt wird.“

„Ich kannte die Zahlen und konnte mich früh um die Finanzierung kümmern. Mir war aber nicht bewusst, wie viele Gestaltungsmöglichkeiten es gibt – und wie viele Stolperfallen“, sagt Vogt.

Genau die will Meyer ausräumen: Sein Buch **„Kauf dir (d)eine Firma“** begleitet Firmenkäufer bis über den Kauf hinaus. „Firmenübernahme ist ein Langstreckenlauf. Wer ein gesundes Unternehmen kauft, muss den ersten zwölf Monaten nach der Übernahme ebenfalls besondere Aufmerksamkeit widmen. Dann entscheidet sich, ob es künftig Geld verdient.“

Laut Institut für Mittelstandsforschung Bonn stehen in **Rheinland-Pfalz von 2026 bis 2030 rund 8.800 Unternehmen zur Übergabe** an – etwa 52 je 1.000 Unternehmen. Hinter jeder Zahl steht ein Lebenswerk: Inhaber müssen loslassen, Nachfolger in Verantwortung wachsen, Beschäftigte brauchen Sicherheit.

Die Ausgangslage war gut: Fachwissen, Erfahrung und das Vertrauen des Teams brachte die Nachfolgerin mit. „Doch Nachfolge ist nicht nur möglich, wenn der Nachfolger bereits im Betrieb arbeitet. Auch die Übernahme eines fremden Unternehmens kann gelingen, wenn die entscheidenden Faktoren bekannt sind. Fachliche Stärke allein reicht nicht: Wer übernimmt, muss das Unternehmen verstehen – seine Zahlen, seine Menschen, seine Kultur“, betont Meyer.

„Jetzt haben alle eine Perspektive – das Team wie ich. Der Aufgabe werde ich gerecht, weil ich das Vertrauen der Kollegen habe“, sagt Vogt.



Kauf dir (d)eine **FIRMA**

Für die ländlichen Regionen steht viel auf dem Spiel: Gelingt Nachfolge, bleiben Arbeitsplätze, Wissen, Kundenbeziehungen und Wertschöpfung vor Ort – scheitert sie, verschwindet mehr als ein Firmenname.

Renate Vogt zeigt, was möglich ist: Als erfahrene Mitarbeiterin übernimmt sie Verantwortung. Der Betrieb bleibt erhalten und sorgt auch künftig dafür, dass Dächer dicht bleiben.

„Kauf dir (d)eine Firma“ von Mirco Meyer ist in jeder Buchhandlung verfügbar.

Buchdaten

Mirco Meyer: **Kauf dir (d)eine Firma – Wie du mit dem Wissen eines Profis die Nachfolge erfolgreich gestaltest**

Alvin Verlag

eBook: ISBN 978-3-98730-080-6

Taschenbuch: ISBN 978-3-98730-081-3

Hardcover: ISBN 978-3-98730-082-0

Webseite

www.kauf-dir-eine-firma.de

(2.294 Zeichen)

Rezensionsexemplare und Interviewanfragen

KC Kompetenzzentrum Kastellaun

Tanja Hartung

Fordstraße 1, 56288 Kastellaun

+49 6762 962 30 23

E-Mail: presse@kauf-dir-eine-firma.de

*„Du brauchst kein Zertifikat.
Aber du brauchst Klarheit über dich selbst.“*

Mirco Meyer