KOSTENLOS ZUM AUSDRUCKEN

Was dein Laden wirklich *wert* ist

Für alle, die sich fragen, ob ihr Laden weitergehen soll. Und wie das aussehen könnte.

Du hörst nicht auf.
Deine Schicht ist nur zu Ende.

DER GEDANKE HINTER DEM SCHICHTWECHSEL

Dein Laden war nie nur Arbeit

Auch wenn es sich an manchen Tagen so angefühlt hat

Er hat eine Familie getragen. Er ist mitgewachsen, durch gute Jahre und durch die anderen. Er kennt deine Kundinnen beim Namen, und sie kennen ihn. Über die Jahre ist er selbst ein Teil der Familie geworden.

Und er ist es wert, erhalten zu bleiben.

Für dich

Deine Schicht endet. Dein Werk muss nicht mit ihr enden.

Für die Stammkunden

Die den Laden brauchen, und die ihn nicht ersetzen können.

Für die Nächste

Der du den Start leichter machst, als deiner war.

Für die Stadt

In der dein Laden ein Puzzleteil ist. Fehlt es, erkennt man das Bild noch. Aber es hat ein Loch.

BEVOR ES UM DAS WIE GEHT

Möchte ich? Soll ich? Kann ich?

Drei Fragen, die selten laut gestellt werden. Nimm dir einen Stift und beantworte sie ehrlich. Es liest niemand mit.

Möchte ich das überhaupt?

Stell dir vor, dein Laden läuft nächstes Jahr weiter. Unter einem anderen Namen an der Tür, mit jemand anderem hinter der Theke. Was spürst du zuerst?

- [ ] Erleichterung. Es geht weiter, und ich darf loslassen.
- [ ] Einen Stich. Aber einen, mit dem ich leben könnte.
- [ ] Das kann ich mir noch nicht vorstellen.

Alle drei Antworten sind in Ordnung. Auch die dritte. Sie heißt nur, dass du Zeit brauchst, und die hast du, wenn du früh anfängst.

Soll ich das?

Für wen wäre es wichtig, dass der Laden bleibt? Schreib die Namen auf. Die Kundin, die jede Woche kommt. Die Mitarbeiterin. Die Straße, in der schon zwei Läden fehlen.

Kann ich das?

Drei ehrliche Prüfsteine. Dreimal Ja heißt: Dein Laden ist übergabefähig, oder er kann es werden.

- [ ] **Er trägt sich.** Er muss niemanden reich machen, aber er läuft, ohne dass du privat zuschießt.
- [ ] **Ich habe noch ein bis drei Jahre.** Weniger geht, dann wird es ein Sprint.
- [ ] **Ich nehme mir Zeit dafür.** Zwei bis vier Stunden in der Woche.

Und wie würde das aussehen? Es gibt mehr Wege, als die meisten denken. Sie stehen auf der nächsten Seite.

AN WEN

So kann ein Laden weitergehen

Vier Richtungen, in denen du suchen kannst. Oft ist es mehr als eine. Kreuz an, was du dir vorstellen kannst.

In der Familie

- **Kind, Nichte, Neffe, Enkelkind** übernimmt ganz oder in Schritten, als Verkauf, Schenkung oder über mehrere Jahre
- **Partnerin oder Partner** führt weiter, oft als Zwischenlösung

ACHTE DARAUF Ob sie es wirklich will. Und wie die Geschwister stehen, die den Laden nicht bekommen.

Aus deinem Umfeld

- **Eine Mitarbeiterin**, allein oder zu zweit
- **Eine Stammkundin**, die den Laden liebt und den Sprung wagen will
- **Eine befreundete Händlerin** aus der Straße, **dein Lieferant** oder eine Marke, die einen Standort sucht

ACHTE DARAUF Oft wenig Eigenkapital. Finanzierung und Bank früh ins Gespräch holen.

An Fremde

- **Eine Gründerin**, die durch Übernahme startet statt bei null
- **Ein Händler**, der deinen Laden als zweite Filiale nimmt
- Gefunden über nexxt-change, IHK, Wirtschaftsförderung oder Verbände

ACHTE DARAUF Dauert länger. Es suchen mehr Betriebe als Menschen, die übernehmen wollen. Wer vorbereitet ist, fällt auf.

Andere Formen

- **Verpachten statt verkaufen.** Du bleibst Eigentümerin, jemand anderes führt
- **Erst Beteiligung, dann Übernahme.** Ihr führt eine Zeit lang gemeinsam
- **Übergabe an zwei Personen**, die sich den Laden teilen
- **Nur die Räume weitergeben** oder einzelne Werte verkaufen: Kundenstamm, Name, Warenbestand

Der Weg entscheidet über das Wie.

Eine Tochter braucht andere Schritte als ein fremder Händler. Die Bank fragt bei einer Gründerin anderes als bei einem Filialisten. Was aber bei allen gleich ist, steht auf den nächsten beiden Seiten.

DAS WIE

Was jemand braucht, der deinen Laden übernimmt

Wer sich eine Übernahme zutrauen soll, stellt sich Fragen. Laut oder leise. Könntest du sie beantworten?

		JA	NEIN
„Kommen die Kunden wegen des Ladens oder wegen dir?"	Die wichtigste Frage. Sie entscheidet, ob jemand einen Betrieb übernimmt oder eine Hoffnung.	☐	☐
„Wie lange läuft der Mietvertrag, und verlängert der Vermieter?"	Ohne Antwort geht sie zur Bank und kommt mit einem Nein zurück.	☐	☐
„Was passiert, wenn du drei Wochen nicht da bist?"	Läuft der Laden dann weiter, oder steht er?	☐	☐
„Wann ist Hochsaison, wann ist Flaute?"	Sie will wissen, ob ihr im Februar der Mut ausgeht.	☐	☐
„Kann ich deine Zahlen in zwanzig Minuten verstehen?"	Der Ordner vom Steuerberater reicht dafür nicht.	☐	☐
„Wo finde ich das alles?"	Die leiseste Frage. Und die, an der die meisten Übergaben scheitern.	☐	☐

Zähl deine Neins. Jedes davon lässt sich in ein Ja verwandeln. Und genau das ist die Arbeit vor der Übergabe.

WER WAS BEISTEUERT

DEIN STEUERBERATER

Die **Zahlen** und die steuerliche Seite der Übergabe.

DIE IHK

Die **Bewertung**, die Börse und den formalen Ablauf.

NUR DU

Alles andere. Und genau daran hängt, ob sich jemand die Übernahme zutraut.

WAS NUR DU HAST

Alles, was in keiner Unterlage steht

Das ist der größere Teil vom Wert deines Ladens. Er zählt beim Übergeben nur dann, wenn er den Laden auch ohne dich verlassen kann.

Was jemand am ersten Tag wissen muss

- **Die festen Termine im Jahr**, nach denen Kundinnen von sich aus fragen
- **Wer die Stammkunden sind**, was sie kaufen und wann sie wiederkommen
- **Wo die Kundenkontakte liegen** und wer die Passwörter hat
- **Welche Lieferanten** zu welchen Konditionen liefern, und wer auch samstags rangeht
- **Welche Anbieter** für Strom, Telefon, Internet, Kasse und Versicherung, und welche Verträge übergehen
- **Die kleinen Kniffe**: welcher Handwerker am selben Tag kommt, welche Schublade klemmt

Woran du merkst, dass es greifbar ist

- [ ] Eine fremde Person findet es, **ohne dich zu fragen**
- [ ] Es steht auf Papier oder liegt an einem Ort, den jemand anderes kennt
- [ ] Es funktioniert auch dann, **wenn du zwei Wochen nicht da bist**

Alles, was nur in deinem Kopf steht, geht am letzten Tag mit dir nach Hause. Alles, was greifbar ist, bleibt im Laden und ist Vermögen.

Womit du diese Woche anfängst

Ein leeres Blatt, eine halbe Stunde nach Ladenschluss. Schreib auf, was du einer Nachfolgerin am ersten Tag sagen würdest. Dieser Zettel ist am Ende oft die wertvollste Seite.

UND DANN

So sieht der Weg aus

Von heute bis zum Tag, an dem du den Schlüssel weitergibst, sind es fünf Abschnitte. Zusammen zwölf bis dreißig Monate. Das klingt lang und ist realistisch.

Entscheiden
HEUTE

Du liest das hier. Zumachen ist eine Entscheidung, Weitergeben die andere.

Greifbar machen
6 BIS 12 MONATE

Das Wissen aus dem Kopf in den Ordner. Zahlen ordnen, Mietvertrag klären.

Zeigbar machen
2 BIS 3 MONATE

Aufräumen, fotografieren, die Geschichte des Ladens auf einer Seite.

Suchen und sprechen
3 BIS 12 MONATE

Familie, Umfeld, Börse. Dann Bank, IHK und Steuerberater.

Übergeben
1 BIS 6 MONATE

Gemeinsam im Laden, Kunden von Hand zu Hand. Dann Feierabend.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Der Übergabe-Check

Vier Angaben, und du hast deinen persönlichen Fahrplan

Der Fahrplan oben ist die Landkarte. Der Übergabe-Check sagt dir, wo du auf ihr stehst und was als Nächstes kommt. Für deinen Weg, in deiner Region.

- **Deine Schritte in der richtigen Reihenfolge**, ob Familie, Umfeld oder Fremde
- **Deine zuständige IHK** mit Namen und Durchwahl, dazu die Förderung, die dir zusteht
- **Textvorlagen** für das Gespräch mit Vermieter, Team und Kunden

Den Übergabe-Check findest du dort, wo du auch diesen Guide gefunden hast.

Und danach zwei Türen: die **LadenHelden-Werkstatt**, wenn noch Zeit ist und der Laden erst einmal besser werden soll. Oder **der Schichtwechsel**, wenn es in ein bis drei Jahren so weit sein soll: zwölf Monate, eine kleine Runde von Läden auf demselben Weg, und am Ende ein Ordner, der über den Tresen geht.