

# Checkliste: Optimale Vorbereitung einer Nachfolge

Bereiten Sie sich optimal auf Ihre Nachfolge vor. Die folgenden Fragen der Checkliste sollten Sie sich stellen. Dann finden Sie unerledigte Aufgaben und offene Flanken. Sie können dann sicher handeln und hilfreiche Maßnahmen ergreifen. So gelingt es einen Nachfolger zu finden, das Unternehmen sicher zu übergeben und oder einen erhofften Kaufpreis zu erhalten.

Um Ihnen einen besseren Überblick zu bieten, haben wir diese wie folgt untergliedert:

1. Welche Überlegungen sollte ich mir vor der Übergabe machen?
2. Was muss ich beim Prozess der Übergabe beachten?
3. Wie finde ich den richtigen Nachfolger?
4. Welche Gesetze und Regeln gilt es bei der Nachfolge zu beachten?
5. Was ist mein Unternehmen wert? Ertragslage und Finanzen
6. Allgemeines/ Fazit

## Welche Überlegungen sollte ich mir vor der Übergabe machen?

- Kann ich mir eine familieninterne Firmennachfolge vorstellen oder möchte ich den Betrieb an eine andere Person verkaufen?
- Ist es mir wichtig, dass mein Geschäftsmodell und der Firmenname genauso bestehen bleiben wie bisher?
- Habe ich Interesse daran, die Unternehmensnachfolge innerhalb der Belegschaft zu regeln? Bzw. kommt einer meiner Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter für die Nachfolge in Frage?
- Habe ich meine Position am Markt definiert? Was ist das Besondere an meinem Unternehmen/ Gibt es Alleinstellungsmerkmale, mit welchen ich mich vom Wettbewerb abhebe?
- Habe ich die Außenwirkung meines Unternehmens (z.B. Social Media, Webseite...) auf Vordermann gebracht?
- Habe ich die Räumlichkeiten und die Ausstattung meines Unternehmens auf die Übergabe vorbereitet, sodass ich mit meinem Unternehmen einen ordentlichen und gepflegten Eindruck mache?
- Habe ich einen Zeitpunkt für die Übergabe meines Unternehmens festgelegt und welche Pläne habe ich für die Zeit nach der Übergabe?
- Habe ich einen Notfalkoffer, für den Fall der Fälle, dass ich unvorhersehbar Ausfälle?
- Habe ich zukünftige Chancen, Risiken und Potentiale meines Unternehmens in Form eines Businessplanes dokumentiert?
- Habe ich ein Organigramm sowie eine Mitarbeiterinventur erstellt? Dies ist für Übernehmer oft von großer Bedeutung. Wichtig hierfür sind auch die Arbeitsverträge sowie individuelle Vereinbarungen, Betriebsvereinbarungen, Provisions- und Bonusvereinbarungen inkl. Der Geschäftsführerverträge.

### Was muss ich beim Prozess der Übergabe beachten?

- Wie soll mein Nachfolger bei der zweiten Führungsebene, den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten eingeführt werden?
- Habe ich das Unternehmen auf die Übergabe vorbereitet, ein Übergabekonzept inklusive Zeitplan erstellt?
- Habe ich eine Liste mit allen Verträgen, welche geändert bzw. gekündigt werden müssen? (Arbeitsverträge, Kundenverträge, Versicherungen, Mietverträge, Kauf-, Schenkungsverträge usw.)
- Habe ich eine Roadmap für die Übergabe erstellt? Habe ich hierbei auch eine angemessen lange Prüfungs-Verhandlungs- und Übergangsphase eingeplant?

### Wie finde ich den richtigen Nachfolger?

- Habe ich mich auf Nachfolgebörsen umgeschaut und Gespräche mit meinem Steuerberater, Rechtsanwalt und meiner Bank geführt?
- Habe ich mich damit auseinander gesetzt welche Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen ich von meinem Nachfolger erwarte?
- Habe ich einen auf meine Branche bzw. für mein Anliegen spezialisierten Berater kontaktiert/ zur Hilfe hinzugezogen?
- Habe ich mich in meinem näheren Betriebsumfeld umgeschaut, ob hier eine Person als Nachfolger in Frage kommt?

### Welche Gesetze und Regeln gilt es bei der Nachfolge zu beachten?

- Haben wir alle Rechtlichen und Steuerlichen Auswirkungen der Übergabe besprochen?
- Im Falle eines Asset-Deals: Stimmen Vertragspartner, Kunden und Lieferanten dem Verkauf zu?
- Wenn ich nach der Übergabe als Wettbewerber tätig werde: Habe ich mir Gedanken zum Thema Wettbewerbsklausel und einer Vertragsstrafe gemacht?
- Habe ich geklärt, ob Steuern offen sind oder Nachzahlungen zu erwarten sind?  
Beides würde zu einem Vertrauensverlust führen und im Worst-Case zu einem Abbruch der Übernahme.

### Was ist mein Unternehmen wert? Ertragslage und Finanzen

- Habe ich mir Gedanken dazu gemacht, welchen Kaufpreis ich mir vorstelle?  
Der emotionale Wert spielt schließlich auch eine große Rolle.
- Möchte ich den Kaufpreis in einer einmaligen Zahlung erhalten oder ziehe ich eine Raten- oder Rentenvereinbarung in Betracht?
- Ist ggf. nur eine sukzessive Zahlung möglich, da Teile des Preises von zukünftigen Erträgen abhängig sind?
- Bekomme ich im Gegenzug Sicherheiten für die Zahlung?

- Hat ein Unternehmensberater den Wert meines Unternehmens bestimmt?
- Habe ich wichtige Daten in Bezug auf die Finanzbuchhaltung schriftlich festhalten?
  - Jahresabschlüsse der letzten 3 besser 5 Jahre
  - (der letzte Jahresabschluss sollte nicht älter als drei Monate sein)
  - Aktuellen BWA mit Summen- und Saldenliste des laufenden Jahres
  - Listen mit offenen Posten (Kreditoren und Debitoren)
  - Kundenstruktur mit Unterscheidung A - B - C- Kunden

### Was ist mein Unternehmen wert? Ertragslage und Finanzen

- Stehen alle Unterlagen Digital zur Verfügung?
- Habe ich ausreichend Zeit für alles eingeplant? Nur so kann ich schließlich den bestmöglichen Kaufpreis aushandeln.
- Habe ich sämtliche Vertraulichkeitserklärungen erstellt/ eingehalten?

### Ihr Vorteil einer guten Vorbereitung

Wenn Sie optimal vorbereitet sind, zeigen Sie Ihren Interessenten vom ersten Augenblick, dass Sie den Verkauf professionell umsetzen können und wollen. Das verbessert ihre Verhandlungsposition, besonders wenn es um den Kaufpreis geht, enorm.

*Haben Sie Fragen zu den Checklisten oder Fragen zu anderen Nachfolgethemen?*

Rufen Sie uns gerne an und wir vereinbaren ein PLUS-Beratungsgespräch am Telefon oder ein Videotreffen.

Solche Erstgespräche führen wir grundsätzlich unverbindlich und selbstverständlich vertraulich.

Ihre SUCCEED-Nachfolgeexperten



Axel Stauffenberg

02041 / 9968701



Benjamin Gottstein

06071 / 200550

Hier erfahren Sie noch mehr über das SUCCEED Nachfolgeteam

<https://www.succeed.gmbh/unternehmensnachfolge/>