

Checkliste für die Unternehmensnachfolge

Ihre Nachfolge mit diesen zehn Punkten erfolgreich gestalten

Um zu konkretisieren, welche Punkte für die erfolgreiche Unternehmensnachfolge entscheidend sind, haben wir eine Checkliste erstellt. Hier erfahren Sie, welche Maßnahmen im Vorfeld zu treffen sind, um Ihr Unternehmen optimal auf einen Inhaberwechsel vorzubereiten und den geeigneten Nachfolger für Ihre individuelle Situation zu finden.

Das Unternehmen ist unabhängig vom Inhaber

Je unabhängiger das Unternehmen von Ihnen als Inhaber ist, desto reibungsloser kann der Übergang zum Nachfolger realisiert werden. Firmeninternes Wissen ist auf im Unternehmen verbleibende Mitarbeiter verteilt und Prozesse funktionieren auch ohne Ihr Zutun.

Die Unternehmensprozesse sind gut strukturiert und transparent

Sind die firmeninternen Abläufe sowohl gut strukturiert als auch für alle Beteiligten transparent, ist das ein Zeichen für ein effizient arbeitendes und ein tendenziell auch in der Zukunft erfolgreiches Unternehmen. Dies wird ein möglicher Käufer als sehr attraktiv einschätzen und sich auch positiv auf den erzielbaren Kaufpreis auswirken.

Die Geschäftsentwicklung ist stabil und berechenbar

Sind Umsätze und Erträge auch zukünftig planbar, erhöht das den Unternehmenswert in jedem Fall. Idealerweise haben Sie langfristig laufende Verträge mit Kunden abgeschlossen, sodass die nächsten drei bis fünf Jahre keine größeren Umsatzeinbußen zu erwarten sind. Dies macht Ihr Unternehmen für mögliche Käufer sehr attraktiv. Generell gilt: Jede Form von Nachhaltigkeit beeinflusst eine Nachfolgeregelung positiv.

Es bestehen realistische Kaufpreisvorstellungen

Häufig bleiben Inhaber bei der Einschätzung des Werts ihres Unternehmens nicht realistisch, sondern kommen zu einer Überbewertung. Vermeiden Sie diesen Fehler, indem Sie bereits im Vorfeld eine objektive Unternehmenswertbestimmung durchführen und so mit realistischen Vorstellungen in den Verkaufsprozess starten können.

Unter den Anteilseignern herrscht Einigkeit

Gehört das Unternehmen mehreren Anteilseignern, sollte im Vorfeld des Verkaufs ein Gesellschafterbeschluss erfolgen, in dem die generellen Rahmenbedingungen festgelegt werden. Dazu gehören z. B. die Untergrenze des Verkaufspreises oder die Anzahl der Anteile, die veräußert werden soll. Grundsätzlich gilt: Mehrere Verkäufer, die sich nicht einig sind und den Verkaufsprozess verzögern, führen eher dazu, dass sich der potenzielle Käufer aus den Verhandlungen zurückzieht. Der Kauf eines solchen Unternehmens ist wenig attraktiv.

Es existieren keine Change of Control-Klauseln

Es gibt keine Klauseln in Verträgen mit Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden etc., die bei Veränderungen in der Unternehmens- oder Anteilseignerstruktur beispielsweise Sonderkündigungsrechte einräumen.

Alle Rechte sind im Unternehmen verortet

Die Rechte an Patenten, Produkten, Marken usw. sind ordnungsgemäß eingetragen und liegen beim Unternehmen - nicht beim Inhaber.

Es gibt eine klare Trennung der Eigentumsverhältnisse

Vor dem Verkauf wurden Privat- und Unternehmenseigentum eindeutig voneinander getrennt. Dazu gehören z. B. Grundstücke, Immobilien, Fahrzeuge oder Kunst.

Die Finanzen wurden optimiert

Schüttet man vor dem Verkauf überschüssige Liquidität an die Gesellschafter aus, wird der Kauf des Unternehmens für Interessenten attraktiver. Außerdem sollten alle Darlehen von Gesellschaftern vor dem Verkauf getilgt werden.

Erfahrene M&A-Berater wurden beauftragt

Der Nachfolgeprozess wird von erfahrenen M&A-Beratern begleitet. Wer spezialisierte Nachfolgeberater in den eigenen Unternehmensverkauf involviert, profitiert von deren enormer Erfahrung, gelangt zu höheren Kaufpreisen und erhöht seine Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf beträchtlich.