

Darauf sollten Unternehmerinnen und Unternehmer bei ihrer Nachfolgeplanung achten

1. Einen Notfallordner erstellen und laufend aktualisieren

- Aufgaben des Nachfolgers
- Liste wichtiger Ansprechpartner im Unternehmen und außerhalb
- Zugangsdaten und Passwörter
- Wichtige technische Produkt- und Maschinendaten sowie
- Verträge/Vertragsinhalte, Baupläne oder Rezepte
- Vollmachten beispielsweise für Geschäftskonten

2. Den Standort des Unternehmens bestimmen

- SWOT-Analyse von Branche, Umfeld sowie Kunden/Konkurrenten: was sind Stärken/Schwächen und Chancen/Risiken

3. Den persönlichen Standort bestimmen

- Altersvorsorge
- eigene Bedürfnisse und Neigungen mit Blick auf den Ruhestand
- Situation in der Familie/Partnerschaft (Austausch über Wünsche)
- persönliche Steuerberatung

4. Den Zeitrahmen klären

- Zeithorizont für geplante Unternehmensübergabe an möglichen Nachfolger/Käufer

5. Die Anforderungen an den Nachfolger definieren

- Welche Kompetenzen/Fähigkeiten muss der Nachfolger besitzen
Ist ein Nachfolgeteam denkbar?

6. Den Überblick über potenzielle Nachfolger gewinnen

- Sind Kandidaten in Familie oder Unternehmen als Nachfolger interessant – und interessiert?
- Kann ein Kandidat im Unternehmen über Personalentwicklung aufgebaut werden
- Muss das Unternehmen außerhalb des engeren Umfelds nach einem Nachfolger suchen?

7. Die steuerlichen und rechtlichen Aspekte der Nachfolge klären

- Welche vertraglichen Möglichkeiten gibt es für eine Nachfolge: Vererben, Management-Buy-Out, Management-Buy-In, Verkauf an Investor?
- Welche steuerlichen und rechtlichen Herausforderungen bringen die verschiedenen Möglichkeiten?
- Welche Maßnahmen sind sinnvoll: Rechtsformwechsel, Unternehmensbewertung, wertsteigernde Investitionen und Projekte?

8. Den Nachfolger oder Kaufinteressenten auswählen:

- Rahmenbedingungen & Kriterien klären
- Erstgespräch und Kennenlernen der Kandidaten
- Letter of Intent aushandeln und ausarbeiten
- Verhandlungen führen
- Entscheidung fällen
- Detaillierten Vertrag erstellen

9. Übergabe/Verkauf des Unternehmens

- Vertrag schließen
- Mitarbeiter informieren
- Nachfolger/Nachfolgerteam vorstellen und einführen
- Nachfolger einarbeiten

10. Rückzug

- Anlage oder Verwendung des erzielten Kaufpreises
- Persönliche Vorhaben realisieren, um nicht in ein Loch zu fallen