

Leitfaden zur Unternehmensnachfolge

Eine frühzeitige Nachfolgeplanung ist für Unternehmen wichtig, um den Fortbestand zu sichern und kreditwürdig zu bleiben. Dieser Leitfaden soll Unternehmern Hilfestellungen in der Nachfolgeplanung bieten.

Übergabeformen

- Familieninterne Nachfolge: Übernahme durch ein Familienmitglied durch Schenkung oder Verkauf
- Verkauf
- Management-Buy-out: Verkauf des Unternehmens an einen Mitarbeiter, meist langjährige Mitarbeiter, die bereits Führungsaufgaben übernommen haben
- Management-Buy-in: Verkauf an das Management eines anderen Unternehmens, z.B. an ein branchenverwandtes Unternehmen
- Fremdmanagement: Einsatz eines unternehmensexternen Managers, der die Führung übernimmt, während das Eigentum beim bisherigen Inhaber oder dessen Familie bleibt
- Stiftung: Übertragung des Eigentums an eine Stiftung, sodass Dauerhaftigkeit verliehen wird

Auswahl der Übergabeform

Art der Nachfolge	Einsatzzweck
Familieninterne Nachfolge	Verbleib des Unternehmens in Familienbesitz
Verkauf	Einheit von Eigentum und Führung
Fremdmanagement	Trennung von Eigentum und Führung, Verbleib des Unternehmens in Familienbesitz
Stiftung	Zweckbestimmung durch den Unternehmer
Auflösung	Misserfolg der übrigen Nachfolgearten

Tipps für Übergeber

1. Die Entscheidungsfindung sollte fünf Jahre vor der geplanten Übergabe beginnen.
2. Die Entscheidungsfindung nimmt viel Zeit in Anspruch. Diese wird benötigt, damit eine fundierte Entscheidung entsprechend der eigenen Interessen getroffen werden kann.
3. Von strukturell ähnlichen Unternehmen können Informationen zur Umsetzung der Nachfolge gesammelt werden.
4. Qualifizierte Mitarbeiter können frühzeitig an die Übernahme von Führungsaufgaben herangeführt werden, um eventuell das Unternehmen übernehmen zu können.
5. Ein attraktives Unternehmen wird eher übernommen. In die technische Ausstattung und die Weiterbildung der Mitarbeiter sollte deshalb investiert werden.
6. Auf eine ausreichende Altersversorgung ist zu achten. Diese kann beispielsweise in einer Versorgungsübersicht geplant werden.
7. Entscheidungen sollten den Mitarbeitern offen und ehrlich kommuniziert werden.
8. Sobald alle relevanten Punkte ausgehandelt sind, sollten diese in einem schriftlichen Vertrag festgehalten werden.

9. Eine gewissenhafte Einarbeitung des Nachfolgers hilft diesem, das Unternehmen von Beginn an gut führen zu können.
10. Ein Alternativplan sollte erstellt werden.

Tipps für Übernehmer

1. Die Suche eines Unternehmens sollte etwa drei bis fünf Jahre vor dem gewünschten Übernahmezeitpunkt gestartet werden.
2. Die Suche und Analyse des Unternehmens braucht Zeit, die Unternehmer sich auch nehmen sollten.
3. Die Erstellung eines Anforderungsprofils für die Art des Unternehmens, das übernommen werden soll, ist hilfreich. Mögliche Unternehmen können damit abgeglichen werden.
4. Experten von Institutionen wie der IHK oder der Handwerkskammer bieten Unterstützung bei der Analyse der Unternehmen.
5. Der Grund, warum das Unternehmen übergeben werden soll, kann Aufschluss über eine eventuelle wirtschaftliche Schwäche geben.
6. Es ist zu berechnen, ob das Unternehmen zum vorgeschlagenen Kaufpreis wirtschaftlich weitergeführt werden kann.
7. Bei wichtigen Entscheidungen hilft die Einholung zweier unabhängiger Expertenmeinungen dabei, die Ratschläge bewerten zu können.
8. Ein schriftlicher Vertrag sollte so früh wie möglich geschlossen werden.
9. Der Vertrag sollte den exakten Übergabezeitpunkt beinhalten.
10. Im Übernahmevertrag kann geregelt werden, welche Kompetenzen der Übergeber nach seinem Ausscheiden noch hat.
11. Eine Auszeit vor Antritt der Nachfolge ist empfehlenswert.

Informations- und Beratungsstellen

- [Bundesministerium für Wirtschaft und Energie](#)
- [Serviceportal BW](#)
- [Industrie- und Handelskammern](#)
- [Handwerkskammern](#)

Plattformen und Börsen

- [nexit-change](#)
- Regionale Handwerkskammer
- Regionaler Fachverband

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee
Geschäftsfeld Existenzgründung | Unternehmensförderung
Bertram Paganini
07531 2860-130
bertram.paganini@konstanz.ihk.de

Handwerkskammer Freiburg
Frank Saier
0761 21800-130
frank.saier@hwk-freiburg.de

Kreishandwerkerschaft Lörrach
Otfrid Eckert
07621 42236-74
eckert@kreishandwerkerschaft.de

Ihre Hausbank

BaselArea.swiss
Innovation & Entrepreneurship
Sebastien Meunier

Gründung Baden-Württemberg
Henning Schimpf
0711-123-2217
Henning.schimpf@wm.bwl.de

Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches
Fachgruppe Unternehmensnachfolge
0221 92076-0
info@bdvt.de

Die KMU-Berater - Bundesverband freier Berater e. V.
Fachgruppe Unternehmensnachfolge
0211 3015633
info@kmu-berater.de

Deutscher Arbeitgeber Verband e.V.
0611 2048-599
info@deutscherarbeitgeberverband.de