

SUCCEED- INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Die Checkliste für Ihren Unternehmensverkauf

Die Unternehmensnachfolge ist ein entscheidender Meilenstein, der weit über eine rein juristische Transaktion hinausgeht. Da jeder Betrieb einzigartig ist, existiert kein starres Muster, doch eine strukturierte Vorbereitung entscheidet maßgeblich über den Erhalt Ihres Lebenswerks. Wer frühzeitig betriebswirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen klärt, vermeidet Konflikte und stärkt seine Verhandlungsposition.

Dieser Artikel beleuchtet die essenziellen Aspekte der Vorbereitungsphase, um Ihnen Sicherheit für die anstehenden Schritte zu geben. So stellen Sie die Weichen für eine professionelle und gelungene Übergabe.

DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Strategische Vorbereitung für
den sicheren Fortbestand
Ihres Lebenswerks

Erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Grundlegende Weichenstellungen und Strategie

Bevor der eigentliche Verkaufsprozess startet, steht die Strategie im Vordergrund. Stellen Sie sich zunächst die Frage, wer Ihr Lebenswerk fortführen soll: *Kommt eine familieninterne Lösung in Betracht, gibt es potenzielle Nachfolger*innen innerhalb der Belegschaft oder streben Sie einen externen Verkauf an?* Sobald diese Richtung geklärt ist, gilt es, das eigene Haus zu modernisieren. Ein Unternehmen, das modern aufgestellt ist, also aufgeräumte Räumlichkeiten und eine moderne Außenwirkung (Website, Social Media) vorweist, wirkt sofort wertiger. Ebenso wichtig ist der Blick auf die inneren Strukturen: Ein aktuelles Organigramm, klare Arbeitsverträge und dokumentierte Prozesse sind für Übernehmer*innen oft entscheidend. Denken Sie auch an den „schlimmsten Fall“: Ein Notfallkoffer sichert den Betrieb ab, falls Sie als Unternehmer*in unvorhergesehen ausfallen sollten.

Unternehmenswert realistisch ermitteln

Der wohl sensibelste Punkt ist die Preisfindung. Oft weicht der emotionale Wert, den Sie Ihrem Lebenswerk beimessen, vom objektiven Marktwert ab. Lassen Sie Ihr Unternehmen daher neutral bewerten, um mit realistischen Zahlen in die Verhandlung zu gehen. Damit ein Interessent eine Prüfung (Due Diligence) durchführen kann, müssen die Zahlen vorher geprüft werden und schnell verfügbar sein. Jahresabschlüsse der letzten drei bis fünf Jahre, aktuelle BWAs und Listen offener Posten sollten idealerweise digital und griffbereit vorliegen.

Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen

Eine Übergabe ist immer auch ein juristischer Akt, bei dem es Fallstricke zu vermeiden gilt. Klären Sie im Vorfeld, ob alle steuerlichen Risiken geprüft wurden, denn offene Punkte führen schnell zu Vertrauensverlust oder gar zum Abbruch der Verhandlungen. Achten Sie darauf, frühzeitig die steuerliche Gestaltung des Kaufpreises für Ihre Situation vorzunehmen.

Bei einem Verkauf von Einzelwirtschaftsgütern (Asset-Deal) ist zudem zu beachten, dass Kunden und Lieferanten der Übertragung ihrer Verträge zustimmen müssen. Auch Ihre eigene Zukunft sollte vertraglich fixiert sein: *Planen Sie, nach der Übergabe noch in der Branche tätig zu sein?* Dann prüfen Sie Wettbewerbsverbote genau, um spätere Vertragsstrafen zu vermeiden.

Die Suche nach dem passenden Nachfolger

Die Suche nach der richtigen Person erfordert dabei ein klares Profil: *Welche Fähigkeiten muss der oder die neue Chef*in zwingend mitbringen?* Nutzen Sie hierfür nicht nur Nachfolgebörsen oder das persönliche Umfeld. Profitieren Sie stattdessen von der Expertise externer Berater, die über ein weitreichendes Netzwerk verfügen.

Informieren Sie die zweite Führungsebene frühzeitig über Ihr Vorhaben, um sie proaktiv in den Prozess miteinzubinden. Planen Sie hierbei ausreichend Zeit für die sorgfältige Prüfung, umfassende Verhandlungen und eine reibungslose Einarbeitung ein. Sobald ein Kandidat*in gefunden ist, muss die Einführung sensibel gestaltet werden.

Erfolgreiche Unternehmensnachfolge in Kürze

Eine Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Vorgang, der nicht nur durch Zahlen, sondern auch durch menschliche Faktoren geprägt wird. Um diesen Prozess von Beginn an in die richtigen Bahnen zu lenken, ist eine strukturierte Vorgehensweise unerlässlich. Dabei dient eine sorgfältige Bestandsaufnahme als Fundament, um Interessenten nicht nur zu finden, sondern diese auch zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Im ersten Schritt sollten Sie sich intensiv mit Ihren persönlichen Zielen und Plänen auseinandersetzen, bevor Sie in den Markt eintreten. Es gilt zu klären, ob eine Übergabe innerhalb der Familie, an verdiente Mitarbeiter*innen oder an externe Investoren angestrebt wird. Hierbei ist es wichtig, frühzeitig potenzielle Konfliktfelder zu identifizieren, beispielsweise könnten ungeklärte Kompetenzen bei einer familieninternen Lösung zu Spannungen führen, die den Betriebsfrieden gefährden. Parallel dazu ist die Ermittlung eines realistischen Unternehmenswertes entscheidend. Eine objektive Bewertung schützt Sie davor, mit falschen Preisvorstellungen in Verhandlungen zu gehen, was Interessenten abschrecken könnte.

Sobald die strategische Richtung steht, rückt die formale Vorbereitung in den Fokus. Ein professionelles Exposé fungiert hierbei als Visitenkarte Ihres Unternehmens. Damit dieses Dokument Überzeugungskraft besitzt, müssen alle relevanten Unterlagen – von Bilanzen bis zu Verträgen – vollständig und griffbereit vorliegen. Denken Sie hierbei an das Beispiel eines Immobilienverkaufs: Ein gepflegtes Haus mit vollständiger Dokumentation erzielt einen besseren Preis als ein Objekt mit Sanierungsstau und fehlenden Grundbuchauszügen. Ebenso verhält es sich mit Ihrem Unternehmen: **Transparenz schafft Vertrauen**. Zudem sollten Sie prüfen, ob der oder die potenzielle Nachfolger*in auch über die nötige Bonität verfügt, um den Kaufpreis zu stemmen, und ob die fachliche Eignung für die Fortführung des Geschäftsbetriebs gegeben ist. Auch rechtliche Fallstricke und steuerliche Optimierungsmöglichkeiten gilt es im Vorfeld zu analysieren, um den Erlös aus Ihrem Lebenswerk zu sichern.

Wenn Sie die oben genannten Punkte als Checkliste für sich abarbeiten, zeigen Sie potenziellen Interessenten vom ersten Augenblick an, dass Sie den Verkauf professionell umsetzen wollen. Dies schafft nicht nur Vertrauen, sondern verbessert Ihre Verhandlungsposition enorm – insbesondere beim Kaufpreis. Nehmen Sie sich die Zeit für diese Hausaufgaben. Es ist die beste Investition in den Abschluss Ihres unternehmerischen Kapitels.

