

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Startseite
Nachfolgeprozess

NACHFOLGEPROZESS

Weiterführende Publikationen



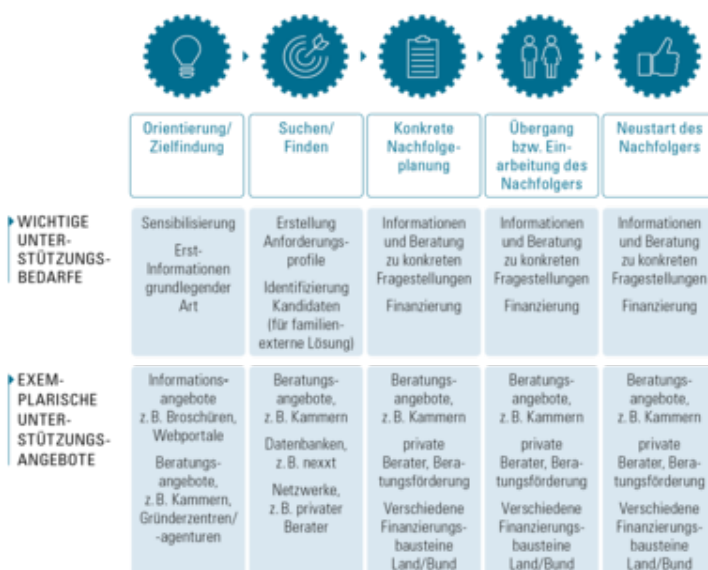
Für den Seniorchef ist die Übergabe des eigenen Unternehmens ein großer Schritt, auch auf emotionaler Ebene. Schließlich geht es für ihn darum, sich von seinem Lebenswerk zu trennen. Ebenso beginnt auch oft für den Nachfolger ein neuer Lebensabschnitt, da die Übernahme den Sprung in die Selbstständigkeit bedeutet.

Die Unternehmensnachfolge kann für alle Beteiligten eine große Herausforderung und ein komplexer Prozess sein.

Eine pauschale Vorgehensweise gibt es bei der Übergabe eines Unternehmens nicht, denn kein Betrieb ist wie der andere! Aber: Als Übergeber und als Nachfolger stehen Sie in dieser Situation nicht alleine da.

Mit den folgenden Hinweisen zum Nachfolgeprozess möchten wir Ihnen eine erste Orientierungshilfe für die wichtigsten Schritte einer erfolgreichen Betriebsübergabe geben. Weitere und vertiefende Informationen finden Sie darüber hinaus in den folgenden Kapiteln [Übergeber](#), [Nachfolger](#) und [Gemeinsam in die Übergabe](#).

PHASEN DES IDEALTYPISCHEN NACHFOLGEVERLAUFS



Phasen des idealtypischen Nachfolgeverlaufs © StMWi

Frühzeitige und aktive Planung

Die Praxis zeigt, dass sich leider viele Unternehmer häufig viel zu spät mit der Nachfolgefrage befassen und die Vielschichtigkeit des Nachfolgeprozesses unterschätzen. Das kann nicht selten die nachhaltige Sicherung des eigenen Lebenswerkes, samt der damit verbundenen Arbeitsplätze gefährden.

Je früher Sie daher als Übergeber die Nachfolge anpacken, umso mehr Zeit bleibt Ihnen für die notwendige Informationsbeschaffung, eine ausführliche Beratung durch Experten, eine systematische Planung sowie die erfolgreiche Übergabe.

Hier finden Sie weitere Informationen zum Thema [Übergeber](#).

Unterstützung von Experten

Die Übergabe eines Betriebs wirft viele unterschiedliche Fragen auf. Damit Sie für sich und Ihr Unternehmen passgenaue Lösungen für eine erfolgreiche Übergabe finden, brauchen Sie einen neutralen Blick von außen. Kompetente und individuelle Beratung werden Ihnen beim Übergabeprozess eine große Hilfe sein.

In Bayern stehen Ihnen hierzu vielfältige Angebote zur Verfügung.

Hier finden Sie weitere Informationen zum Thema [Beratung](#).

Auswahl und Qualifikation des geeigneten Nachfolgers

Eine wichtige Frage bei der Übergabe eines Unternehmens lautet: Passen das Unternehmen und der potentielle Nachfolger auch wirklich zusammen? Das Anforderungsprofil muss selbstverständlich für beide Seiten stimmen. Für den Nachfolger muss das Unternehmen das "Richtige" sein. Für das Unternehmen wiederum müssen die persönlichen Voraussetzungen des potentiellen Nachfolgers, wie fachliche Qualifikation, kaufmännisches Wissen, Sozialkompetenz sowie Führungsstil passen.

Hier finden Sie weitere Informationen, wie sich [Übergeber](#) und [Nachfolger](#) finden können.

Ermittlung des Unternehmenswertes

In der Praxis zeigt sich: Der Unternehmenswert ist einer der häufigsten Streitpunkte zwischen Übergeber und Übernehmer. Die Erwartungen gehen hier oft weit auseinander. Dies liegt

unter anderem auch daran, dass der Übergeber mit seinem Unternehmen einen hohen emotionalen Wert verbindet. Die Ermittlung des Unternehmenswertes als Basis für Kaufpreisverhandlungen muss daher sehr sorgfältig und auf eine Art und Weise geschehen, die für alle Beteiligten nachvollziehbar ist. Lassen Sie sich hier in jedem Fall beraten.

Hier finden Sie weitere Informationen zur [Ermittlung des Unternehmenswertes](#).

Businessplan mit Unternehmensstrategie

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Businessplan ist eine wichtige Voraussetzung für den Unternehmenserfolg nach der Übernahme. Was steckt dahinter?

Der Businessplan:

- basiert auf dem Istzustand des zur Übernahme anstehenden Unternehmens.
- enthält wichtige Aussagen zur derzeitigen Lage und künftigen Ausrichtung.
- bildet die Grundlage für Bankengespräche und die Finanzierung der Übernahme.
- bietet (nochmals) die Möglichkeit eines qualifizierten, kritischen und ehrlichen Selbstchecks auf Basis der festgestellten Rahmenbedingungen.

Hier finden Sie weitere Informationen und Unterstützung zum Thema [Businessplan](#).

Passgenaue Finanzierung der Unternehmensübernahme

Die Finanzierung der Übernahme wird leider häufig unterschätzt und das, obwohl gerade diese einen der wichtigsten Punkte darstellt. Das gilt für beide Seiten: Die Übertragung trägt zum einen zur Sicherung der Altersversorgung des Übergebers bei. Zum anderen muss der Übernehmer den benötigten Kapitalbedarf der Übernahme und Weiterführung des Betriebs, einschließlich seiner eigenen Lebenshaltungskosten, finanzieren und sichern. Auch zur Finanzierung sollten sich beide Seiten frühzeitig ausführlich beraten lassen, um beispielsweise Fördermittel in Anspruch nehmen zu können.

In Bayern stehen zahlreiche [Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten](#) zur Verfügung.

Gestaltung der Übernahme und Klärung der steuerlichen und rechtlichen Folgen

Die Rechtsform und Art der Übernahmegestaltung betrifft die

Beziehung zwischen Übergeber und Übernehmer. Sie bestimmt in Zukunft den gesetzlichen Handlungsrahmen des Unternehmens. Überdenken Sie als Übergeber gemeinsam mit Ihrem Nachfolger die dafür notwendigen Entscheidungen gut! Seien Sie sich bewusst, dass Ihre Entscheidungen eine Vielzahl rechtlicher, finanzieller, struktureller und persönlicher Konsequenzen für beide Parteien haben werden. Dazu gehören beispielsweise Haftungsfragen, steuerliche Auswirkungen, unternehmensbezogene Schutzrechte und Verbindlichkeiten. Unterstützung erhalten Sie bei Ihrem Steuerberater, Notar oder Rechtsanwalt sowie Ihren [Ansprechpartnern vor Ort](#).

Weitere Informationen finden Sie unter den Themen [Übergeber](#), [Nachfolger](#) sowie [Beratung und Finanzierung](#).

Gemeinsam wird die Übernahme eine Erfolgsgeschichte

Eine Unternehmensnachfolge bedeutet auch für Mitarbeiter, Führungskräfte, Lieferanten und Kunden eine Umstellung.

Zuerst sollten die Modalitäten der Unternehmensübertragung feststehen. Dann sollte der Übergang zeitnah und im Idealfall gemeinsam von Übergeber und Übernehmer ohne Brüche und Anfangskonflikte gestaltet werden. Denken Sie daran, dass dies wertschätzend und zukunftsorientiert geschieht.

Wertschätzend bedeutet, dass das Vertrauen in den Nachfolger aufgebaut und zugleich das Loslassen des Alteigentümers mit einer Würdigung seiner Leistung verbunden wird.

Zukunftsorientiert bedeutet, dass die gezielte Weitergabe von Wissen, Erfahrung und Geschäftskontakten im Vordergrund steht.

Hier finden Sie weitere Informationen zur [gemeinsamen Übergabe](#).

Emotionalen Faktor nicht unterschätzen

Einfühlungsvermögen, Sachlichkeit, Kommunikationsfähigkeit und Offenheit in der gemeinsamen Umsetzung sind wichtige Faktoren, um auch mögliche Konflikte zu überwinden. Nur so können Sie einen erfolgreichen Übergang vollziehen.

- Für den Übergeber gilt: Geben Sie Ihrem Nachfolger die Chance, eine eigene Unternehmerpersönlichkeit zu entwickeln. Akzeptieren Sie, dass er bestimmte Dinge anders machen wird als Sie. Gleichzeitig können Sie ihm wichtige Hilfestellungen geben und ihn von Ihrem Erfahrungsschatz profitieren lassen.
- Der Rat an den Nachfolger lautet: Respektieren Sie das Lebenswerk des bisherigen Inhabers und verstehen Sie, dass ihm der Abschied nicht leicht fällt. Behalten Sie das gemeinsame Ziel, die erfolgreiche Unternehmensfortführung, im Auge.

Es gibt zahlreiche Beispiele für erfolgreiche Unternehmensnachfolgen. Lassen Sie sich von einigen **Fällen aus der Praxis** inspirieren.