SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Nachfolger abgesprungen? Gesamte Übergabe gescheitert?

Die Übergabe des eigenen Unternehmens ist einer der komplexesten Prozesse im Leben eines Unternehmers, der oft an mangelnder Vorbereitung oder emotionalen Hürden scheitert. Viele Nachfolgeregelungen misslingen, weil Hindernisse zu spät erkannt werden oder der Prozess unterschätzt wird. Wer jedoch frühzeitig plant und strukturiert vorgeht, kann Risiken minimieren und sein Lebenswerk erfolgreich in neue Hände geben.

In diesem Artikel erfahren Sie, wie Sie typische Fehler vermeiden und Ihr Unternehmen zukunftssicher aufstellen. Wir haben sieben wesentliche Aspekte zusammengefasst, die Ihnen dabei helfen, die Nachfolge professionell und stressfrei zu gestalten.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

7 Schritte zur sicheren
Übergabe Ihres Lebenswerks

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

©beytlik von Pexels via Canva.com

7 Tipps für Ihre Unternehmensnachfolge

1. Der Zeitplan: Frühzeitiger Start statt Zeitdruck

Eine erfolgreiche Übergabe darf nicht dem Zufall überlassen werden, sondern erfordert einen weitsichtigen Zeitplan. Je früher Sie sich mit dem Gedanken der Nachfolge befassen, desto mehr Handlungsspielraum haben Sie, um verschiedene Optionen gründlich zu prüfen und die beste Lösung für Ihre Firma und Ihre Familie zu finden. Unterschätzen Sie dabei keinesfalls die Dauer einzelner Schritte. Insbesondere steuerliche Optimierungen und die korrekte Wertermittlung nehmen oft viel Zeit in Anspruch und lassen sich unter Zeitdruck nur schwer realisieren. Wer wartet, bis er verkaufen *muss*, verschlechtert seine Verhandlungsposition massiv.

Tipp: Planen Sie idealerweise einen Vorlauf von drei bis fünf Jahren für den gesamten Übergabeprozess ein.

2. Die Attraktivität: Das Unternehmen attraktiver machen

Betrachten Sie Ihren Betrieb durch die Brille eines potenziellen Käufers: Ist die Firma modern aufgestellt oder herrscht Investitionsstau? Um das Unternehmen für Nachfolger*innen interessant zu machen, sollten Räumlichkeiten saniert, das Markenkonzept inklusive Internetauftritt aktualisiert und interne Strukturen modernisiert werden. Auch die Weiterbildung der Mitarbeitenden und die Etablierung fester Managementstrukturen erhöhen den Wert, da sie dem Käufer signalisieren, dass der Betrieb zukunftsfähig ist und das Wissen nicht allein an Ihrer Person hängt.

Tipp: Investieren Sie gezielt in die Modernisierung und Digitalisierung, um den Verkaufswert nachhaltig zu steigern.

3. Das Timing: Aus einer Position der Stärke agieren

Der richtige Zeitpunkt ist oft entscheidend für den erzielten Preis und das Gelingen der Übergabe. Versuchen Sie, die Übergabe dann einzuleiten, wenn das Unternehmen wirtschaftlich gut dasteht und Sie selbst noch voller Energie sind, um den Prozess zu begleiten – warten Sie nicht, bis gesundheitliche Gründe oder sinkende Umsätze Sie dazu zwingen. Ein zu langes Hinauszögern birgt die Gefahr, dass notwendige Innovationen ausbleiben und das Unternehmen an Marktwert verliert, was die Suche nach einem Käufer unnötig erschwert.

Tipp: Starten Sie den Prozess, solange die Geschäftszahlen positiv sind, um Verhandlungsmacht zu sichern.

4. Die Entbehrlichkeit: Sich selbst überflüssig machen

Viele Unternehmer*innen sind der alleinige Dreh- und Angelpunkt ihrer Firma, doch genau das schreckt Nachfolger ab. Ihr Ziel muss es sein, Verantwortlichkeiten schrittweise abzugeben und eine zweite Führungsebene aufzubauen, die das Tagesgeschäft auch ohne Ihr direktes Eingreifen bewältigen kann. Dokumentieren Sie Ihr Wissen in einem modernen Wissensmanagementsystem, damit dieses bei Ihrem Ausscheiden nicht verloren geht. Je unabhängiger der Betrieb von Ihrer Person funktioniert, desto leichter und vertrauensvoller gestaltet sich die Übernahme für den Nachfolger.

Tipp: Etablieren Sie frühzeitig Stellvertreterregelungen, damit der Betrieb auch ohne Ihre tägliche Anwesenheit reibungslos läuft.

7 Tipps für Ihre Unternehmensnachfolge

5. Der Firmenwert: Objektivität statt Wunschdenken

Oft weichen die Preisvorstellungen des Inhabers und der tatsächliche Marktwert stark voneinander ab, da viel Herzblut im eigenen Lebenswerk steckt. Um eine solide Verhandlungsgrundlage zu schaffen, ist eine objektive Unternehmensbewertung durch etablierte Verfahren – wie etwa das Ertragswertverfahren – unerlässlich. Lassen Sie sich hierbei professionell unterstützen, um realistische Zahlen zu erhalten, die auch einer Prüfung durch Banken und Investoren standhalten, denn Fantasiepreise schrecken ernsthafte Interessenten sofort ab.

Tipp: Lassen Sie eine neutrale Bewertung durchführen, um emotionale Preisvorstellungen von realistischen Marktwerten zu trennen.

6. Die Expertise: Profis hinzuziehen

Die Übergabe eines Unternehmens berührt komplexe rechtliche, steuerliche und kaufmännische Fragen, die im normalen Tagesgeschäft selten vorkommen. Nutzen Sie daher die Erfahrung spezialisierter Berater, die den Prozess von der Käufersuche bis zum Vertragsabschluss begleiten und Risiken minimieren können. Ein erfahrener Begleiter kennt die branchenspezifischen Fallstricke und sorgt dafür, dass Sie nicht nur den passenden Käufer finden, sondern auch die bestmöglichen Konditionen aushandeln.

Tipp: Greifen Sie auf externes Prozesswissen zurück, um Fehler bei Vertragsgestaltung und Prüfung zu vermeiden.

7. Die Auswahl: Den richtigen Nachfolger finden

Es gibt viele Wege, einen Käufer zu finden – sei es über spezialisierte Vermittler, Inserate in Fachmedien oder diskrete Direktansprache. Wichtig ist, dass Sie bei der Auswahl kritisch bleiben und keine Zeit mit Interessenten verschwenden, die weder die finanzielle Bonität noch die fachliche Eignung mitbringen. Ein strukturierter Auswahlprozess hilft Ihnen dabei, genau die Person zu identifizieren, die Ihr Lebenswerk in Ihrem Sinne fortführt und weiterentwickelt.

*Tipp: Prüfen Sie potenzielle Kandidat*innen nicht nur auf Kapital, sondern auch auf den kulturellen Aspekt für Ihr Unternehmen.*

Eine gelungene Unternehmensnachfolge ist kein punktuelles Ereignis, sondern das Ergebnis einer systematischen und langfristigen Strategie. Wer sein Unternehmen rechtzeitig als übergabefähiges Produkt gestaltet, sich selbst entbehrlich macht und professionelle Hilfe in Anspruch nimmt, sichert nicht nur seinen eigenen Ruhestand, sondern auch die Zukunft der Firma und der Mitarbeitenden.