Checkliste Unternehmensnachfolge

Fünf Phasen von der Bestandsaufnahme bis zur Übergabe mit 27 Punkten, für Übergeber und Nachfolger. Zum Abhaken über mehrere Jahre.

1. Ziele klären und absichern
2. Unternehmen übergabefähig machen
3. Bewertung, Preis und Steuern
4. Nachfolger finden und prüfen
5. Vertrag, Übergabe und Rückzug

Die Phasen überlappen sich, aber die Reihenfolge trägt: Erst die eigenen Ziele, dann das Unternehmen übergabefähig machen, dann bewerten, dann suchen, dann verhandeln. Wer mit der Nachfolgersuche beginnt, bevor die Zahlen aufbereitet sind, verkauft unter Wert oder gar nicht.

1 Ziele klären und absichern

3 bis 5 Jahre vorher

- [ ] **Übergabezeitpunkt und persönliche Ziele festlegen**
  Wann wollen Sie loslassen, in welcher Rolle bleiben Sie noch, was soll aus dem Namen, den Mitarbeitern und dem Standort werden? Schriftlich, auch für die Familie.

- [ ] **Altersvorsorge und Einkommen nach der Übergabe**
  Wie viel muss aus dem Verkauf kommen, wie viel ist bereits gesichert? Daraus folgt der Mindestpreis und die Frage, ob eine Rente, Ratenzahlung oder ein Einmalbetrag passt.
  Mit Steuerberater und Bank

- [ ] **Nachfolgemodell wählen**
  Familie, Mitarbeiter (Management-Buy-out), externer Käufer (Management-Buy-in oder Unternehmen), Verpachtung oder Beteiligung als Zwischenschritt. Jedes Modell hat einen anderen Zeitplan und Preis.

- [ ] **Notfallplan aufstellen**
  Vollmachten für Bank und Geschäftsführung, Vertretungsregelung, Notfallordner mit Zugängen, Verträgen und Ansprechpartnern. Das schützt das Unternehmen unabhängig von der geplanten Übergabe.
  Sofort, unabhängig vom Zeitplan

contrust in – André Walther · Beratender Betriebswirt · Südstr. 8, 08539 Rosenbach (Vogtland) · +49 37431 86 77 35 · info@contrust-in.de · contrust-in.de

- [ ] **Testament, Erbvertrag und Ehevertrag abstimmen**
  Gesellschaftsvertrag und letztwillige Verfügung müssen zusammenpassen, sonst greifen Pflichtteile und Zugewinnausgleich in die Substanz. Nachfolgeklauseln prüfen.
  Notar und Fachanwalt

- [ ] **Beratung und Förderung sichern**
  Nachfolgeberatung der Länder und des Bundes ist bezuschusst; Antrag vor Beginn der Beratung. Ein Berater koordiniert Steuerberater, Anwalt, Bank und Kammer.
  Programme im Fördermittel-Check

2 Unternehmen übergabefähig machen

2 bis 3 Jahre vorher

- [ ] **Abhängigkeit vom Inhaber senken**
  Kundenbeziehungen, Wissen und Entscheidungen auf eine zweite Ebene verteilen, Prozesse dokumentieren. Ein Betrieb, der ohne Sie läuft, ist mehr wert und leichter zu finanzieren.

- [ ] **Zahlen aufbereiten**
  Drei Jahresabschlüsse um Einmaleffekte und Inhaberbezüge bereinigen, betriebswirtschaftliche Auswertungen aktuell halten, Planung für drei Jahre aufstellen. Das ist die Grundlage jeder Bewertung und jedes Bankgesprächs.

- [ ] **Verträge ordnen**
  Miet-, Liefer-, Kunden-, Kredit- und Arbeitsverträge auf Laufzeiten, Kündigungsfristen und Inhaberwechsel-Klauseln prüfen; Zustimmungen früh einholen.

- [ ] **Rechtsform und Struktur prüfen**
  Betriebsimmobilie trennen oder mitverkaufen, Betriebsaufspaltung, Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft: Was den Verkauf erleichtert, dauert oft Jahre in der steuerlichen Wirkung.
  Sperrfristen beachten

- [ ] **Investitionsstau abbauen und Altlasten klären**
  Maschinen, Gebäude, IT und Datenschutz auf Stand bringen oder ehrlich in den Preis einrechnen. Offene Rechtsstreite und Bürgschaften bereinigen.

- [ ] **Marken, Domains, Schutzrechte und Zulassungen sichern**
  Was auf den Inhaber persönlich läuft (Marke, Domain, Zertifikate, Erlaubnisse), muss auf das Unternehmen oder den Nachfolger übertragbar sein.

3 Bewertung, Preis und Steuern

1 bis 2 Jahre vorher

- [ ] **Unternehmensbewertung durchführen**
  Ertragswert als Leitverfahren, für Handwerk der AWH-Standard, Multiplikatoren zur Plausibilisierung. Ergebnis ist eine Bandbreite, kein Punktwert.
  Grundlage für Preis, Bank und Finanzamt

- [ ] **Kaufpreisvorstellung und Verhandlungsrahmen festlegen**
  Mindestpreis aus der Altersvorsorge, Zielpreis aus der Bewertung, Spielräume für Ratenzahlung, Earn-out oder Verkäuferdarlehen definieren.

- [ ] **Übertragungsform mit dem Steuerberater festlegen**
  Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter (Asset Deal) oder der Anteile (Share Deal), Schenkung mit Nießbrauch, Rente oder Ratenkauf: Steuerlast auf beiden Seiten und Haftung unterscheiden sich erheblich.

- [ ] **Steuerliche Begünstigungen prüfen**
  Freibetrag und ermäßigter Steuersatz beim Verkauf ab 55 Jahren (§§ 16, 34 EStG), Verschonungsregeln bei Schenkung und Erbschaft (§§ 13a, 13b ErbStG) mit Behaltensfristen und Lohnsummen. Nur einmal im Leben nutzbar, darum sorgfältig planen.
  Steuerberater, mit Vorlauf

4 Nachfolger finden und prüfen

1 bis 2 Jahre vorher

- [ ] **Anforderungsprofil an den Nachfolger**
  Fachliche und unternehmerische Eignung, Kapital, Führungsstil, Passung zu Mitarbeitern und Kunden. In der Familie: Wollen und Können ehrlich trennen.

- [ ] **Diskret suchen**
  Eigenes Netzwerk, Kammern, Unternehmensbörse nexxt-change, Berater mit anonymem Exposé. Vertraulichkeit schützt Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen.
  nexxt-change.org, IHK, HWK

- [ ] **Vertraulichkeitsvereinbarung vor Unterlagen**
  Erst Verschwiegenheit, dann Zahlen. Unterlagen stufenweise im Datenraum freigeben, sensible Daten erst nach Absichtserklärung.

- [ ] **Gespräche führen und auswählen**
  Mehrere Kandidaten parallel, strukturierte Gespräche, Referenzen und Finanzierungsfähigkeit prüfen, Probearbeiten oder Beiratsrolle als Test.

- [ ] **Finanzierung des Nachfolgers mit vorbereiten**
  Förderkredite für Übernahmen, Bürgschaftsbank, Landesprogramme, Verkäuferdarlehen als Signal. Ein finanzierbarer Preis ist besser als ein hoher, der scheitert.
  Programme im Fördermittel-Check

5 Vertrag, Übergabe und Rückzug

6 bis 12 Monate vorher bis nach der Übergabe

- [ ] **Absichtserklärung und Prüfung durch den Käufer**
  Letter of Intent mit Eckpunkten, Exklusivität und Zeitplan; danach Due Diligence des Käufers zu Finanzen, Recht, Steuern, Personal und Technik. Offene Punkte vorher selbst finden.

- [ ] **Kaufvertrag verhandeln und beurkunden**
  Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten, Garantien und Haftungsgrenzen, Wettbewerbsverbot, Übergangsregelungen. Anteile an GmbH und Grundstücke werden notariell beurkundet.
  Fachanwalt, Notar, Steuerberater

- [ ] **Übergabe- und Einarbeitungsplan**
  Wer übernimmt wann welche Aufgabe, Kunden und Lieferanten, Bank, Schlüsselmitarbeiter. Klare Rollen, ein Enddatum für die Mitarbeit des Übergebers.

- [ ] **Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Bank informieren**
  Beim Betriebsübergang gehen Arbeitsverhältnisse über; die Beschäftigten sind vorher schriftlich zu unterrichten (§ 613a BGB). Kunden und Lieferanten erfahren es vom Inhaber, nicht vom Markt.
  Reihenfolge: erst Schlüsselpersonen, dann alle

- [ ] **Behörden, Register und Versicherungen umstellen**
  Gewerbe ab- und anmelden, Handelsregister, Transparenzregister, Finanzamt, Berufsgenossenschaft, Versicherungen, Vollmachten und Zugänge übertragen.

- [ ] **Übergangsphase gestalten und loslassen**
  Begleitung nach Plan, keine Nebenregierung. Danach: Was kommt für Sie? Beirat, Mentor, Ruhestand – bewusst entscheiden.

Orientierung, keine Rechts- oder Steuerberatung. Zeitrahmen sind Erfahrungswerte; Steuern, Verträge und Erbrecht gehören zu Steuerberater, Anwalt und Notar. Entwurf, fachlich noch nicht freigegeben.

QUELLEN

IHK Halle-Dessau: Checkliste Unternehmensübergabe – ihk.de/halle/ihr-unternehmen-unsere-serviceangebote/nachfolge/checkliste-unternehmensuebergabe-5432930
IHK Ostbrandenburg: Checkliste für Übergeber – ihk.de/ostbrandenburg/zielgruppeneinstieg-gruender/unternehmensnachfolge/checkliste-fuer-uebergeber-5506480
nexxt-change: Unternehmensbörse von BMWK, KfW und Kammern – nexxt-change.org

Arbeitshilfe von contrust in – André Walther, Beratender Betriebswirt. Sie gibt den Stand zum genannten Datum wieder und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung. Die Details Ihres Falls klärt das Erstgespräch: contrust-in.de