

Nachfolge statt Neugründung

Die Übernahmeplanung
Schritt für Schritt



Handbuch
kostenlos zum
Download

GRÜNDERKÜCHE.DE

ERFOLGSREZEPTE FÜR STARTUPS UND UNTERNEHMEN



NACHFOLGEGRÜNDUNG = GRÜNDEN MIT GESICHERTER PERSPEKTIVE

Die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de ist Deutschlands größte private Onlineplattform für Unternehmenskauf und -verkauf. Gründer finden hier Ihr Wunschprojekt.



Warum das Rad neu erfinden? Die Übernahme eines bereits etablierten Unternehmens bietet gegenüber dem Kaltstart einer Neugründung erhebliche Vorteile.

- ➞ **Warmstart:** Ihr Marktsegment ist bereits erschlossen und der Kundenstamm vorhanden.
- ➞ **Pole Position:** Cashflow ab dem ersten Tag.
- ➞ **Know-how:** Sie profitieren vom Wissen des Althinhabers und aller Mitarbeiter – das spart Zeit und vor allem eine Menge Geld.
- ➞ **Frischer Wind:** Sie bringen Ihre eigenen Visionen und Führungsstil in das Unternehmen mit, können aber auf bereits vorhandenen Strukturen und Ressourcen aufbauen.
- ➞ **Solide Basis:** Sie übernehmen mit klarer Perspektive, denn Chancen und Risiken lassen sich durch Erfahrungswerte und genaue Zahlen sehr exakt bestimmen. Das hilft auch bei Finanzierungsgesprächen!



DEUTSCHE
UNTERNEHMERBÖRSE

PARTNER VON HANDELSBLATT

Nachfolge statt Neugründung

Die Übernahmeplanung Schritt für Schritt



Vision & Analyse

- 5** Der Traum – Idee & Motivation
- 10** Nachfolge-Unternehmer sein
- 12** Emotionale Aspekte der Unternehmensnachfolge
- 14** Checkliste – Bist du ein Unternehmer?
- 15** Nachfolge – die richtige Idee?
- 16** Markt- & Konkurrenzanalyse

Suche & Auswahl

- 18** Mit Strategie – Ziele & Zeitplan definieren
- 23** Übernahmekandidaten finden
- 24** Nachfolgebörsen
- 28** Nachfolge-Stories
- 30** M&A-Berater – Spezialisten für die Unternehmensnachfolge

- 31** Netzwerk aufbauen
- 32** Netzwerke & Anlaufstellen im Überblick
- 33** Events zur Nachfolge
- 34** Nachfolge-Kandidaten sondieren
- 36** SWOT Analyse

Unternehmenswert & Kaufpreis festlegen

- 38** Unternehmenswert berechnen
- 39** Due-Diligence-Prozess (Gastbeitrag)
- 41** Übernahmeform klären

Kauf & Finanzierung

- 42** Kauf & Finanzierung
- 43** Businessplan als Fortführungsplan schreiben

- 45** Finanzierung klären
- 48** Öffentliche Fördermittel beantragen
- 49** Nachfolge-Verträge aufsetzen

Start & Übergang

- 54** Stakeholder – Interessensgruppen bei der Übernahme
- 56** Kommunikation der Übernahme
- 57** Übergangsphase – Zusammenarbeit mit Alt-Eigentümern
- 58** Digitalisierung & Innovation
- 59** Checkliste – Notfallkoffer für deine Nachfolge vorbereiten
- 61** Dein persönlicher unternehmerischer Ausblick
- 62** Impressum

Melanie Mahling
Geschäftsführerin
Gründerküche.de



Wolf Wilder
Gründer
nachfolgebegleiter.com



Peter Altmann
Chefredakteur
Gründerküche.de



Alexander Schiller
Geschäftsführer
Gründerküche.de



Vorwort

Im Jahr 2021 liegt die Gründung durch Nachfolge voll im Trend. Das Bundeswirtschaftsministerium geht von über 500.000 Unternehmen aus, die in den kommenden Jahren an die nächste Generation übergeben werden sollen. Doch gleichzeitig ist das klassische Modell der familieninternen Übergabe ins Wanken gekommen: Kinder oder andere Angehörige der Unternehmer haben andere Zukunftspläne oder bringennicht die fachlichen und unternehmerischen Qualifikationen für die Nachfolge mit. Zwangsläufig – aber nicht unbedingt zu ihrem Nachteil – sind Familienunternehmer bereit, ihre Firma an Externe zu verkaufen. Vorausgesetzt, die Bewerber und Käufer passen in ihren Augen zum Unternehmen. Manche setzen auch auf eine Fremdgeschäftsführung im Familienunternehmen, bei der ein anderer Unternehmer die Geschäfte führt und sich am Unternehmen beteiligt, aber die Familie weiterhin Miteigentümer bleibt.

In jedem Falle gilt: Innovative Gründer, die nicht bei Null starten wollen, werden händeringend gesucht!

Mit unserem Leitfaden wollen wir dir das Gründen in der Nachfolge näher bringen, die Potenziale aufzeigen und dich Schritt für Schritt in diesem Prozess begleiten. Für wen und welche Ideen eignet sich Gründung durch Nachfolge? Was muss man beachten? Ganz wichtig: Wie finde ich ein passendes Unternehmen? Und woher nehme ich das Kapital, um meinen Traum zu finanzieren? Gibt es staatliche Unterstützungen und was muss rechtlich und steuerrechtlich beachtet werden?

Die eigenen Ideen in einem bestehenden Unternehmen zu verwirklichen macht die Nachfolge attraktiv und gut umsetzbar, zum Teil auch weniger risikoreich. Du fängst nicht bei Null an und kannst bewährte Strukturen und Prozesse nutzen. Die Mitarbeiter sind bereits eingearbeitet und die Umsätze sind auch vom Start an da.

Unser Leitfaden zur Nachfolge verfolgt einen praktischen Ansatz und soll dich ermutigen, die Nachfolge als attraktive und innovative Lösung zum Gründen zu betrachten. Vertiefende Texte findest du außerdem auf den Nachfolge-Seiten der Gründerküche.

Für weitere Fragen stehen dir gern die Autoren zur Verfügung.

Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg beim Gründen dein Gründerküche-Team

Der Traum: Idee & Motivation

Die Mutter des Erfolges ist eine großartige Idee. Sagt man so. Und sicher stimmt, dass deine Idee, dein persönlicher Traum vom Geschäft die treibende Kraft deiner Gründung ist.

Nun könnte man meinen, die Idee ist bei dem Plan, als Nachfolger eines bestehenden Unternehmens einzusteigen, weniger wichtig. Die Idee hatte ja schon jemand anderes. Doch das stimmt so nicht.

Denn ob altes oder neues Unternehmen: Du als Unternehmer brauchst eine Vision, was das Unternehmen sein soll und wie es funktioniert.

Dein innerer Dialog: Von den Zweifeln

Träumer: Das eigene Café, mit Kunst und Literaturevents ... ich habe da schon ganz viele Ideen, wie das aussehen könnte...

Kritiker: Wie willst du das schaffen und womit willst du das denn finanzieren? ... Du hast keine unternehmerische Erfahrung ...

Realist: Rücklagen habe ich ein paar und ich könnte ja auch einen Partner mit reinnehmen. Und es gibt Fördermöglichkeiten ...

Diese Vision speist sich aus deiner Vorstellung, wie sich beispielsweise ein tolles Café anfühlen soll oder wie du dir wünschst, dass ein Service für Kunden funktionieren müsste.

Genau das gilt es also, bei deiner Idee als Nachfolger zu überlegen.

Schreibe genau auf, wie du dir dein Geschäft, deine Unternehmung vorstellst. Male diese Vision in den buntesten Bildern, die dir in den Sinn kommen. Hier gibt es noch keine Grenze des Realismus', keine Fragen der Machbarkeit. Es geht um deinen ganz persönlichen Wunsch.



Prüfe deine Idee

- Warum finde ich meine Idee richtig gut?
- Wie sehen das meine Mentoren, Freunde und Verwandten?
- Kann ich ihnen meine Begeisterung vermitteln?
- Trauen mir das Menschen, die mich kennen, zu?

Was motiviert dich?

Das Unternehmen lebt in erster Linie vom Unternehmer, also von dir. Deine Stärken werden ebenso wie deine Schwächen in der Firma erkennbar sein, die du führst. Das heisst auch, das, was dich motiviert, wird einen Einfluss auf das Unternehmen haben.

Deshalb prüfe und hinterfrage deine Motivation. Willst du diese Selbstständigkeit, weil dich der aktuelle Job, dein Chef oder was auch immer nervt? Willst du endlich dein eigenes Ding machen? (Was ist überhaupt dein eigenes Ding?) Geht es dir um Ruhm und oder Reichtum?



Gründen oder Nachfolgen?

Die Idee von Selbständigkeit ist für viele Menschen verlockend: Im vergangenen Jahr starteten über eine halbe Million Gründer ihr eigenes Unternehmen, um diesen Traum wahrzumachen. Doch nicht immer ist die Gründung des eigenen Unternehmens der beste Weg in die Selbstständigkeit. Ein bereits laufendes Unternehmen als Nachfolger zu übernehmen, kann eine attraktive und spannende Alternative sein.

Der #SageNachfolgePlaner beleuchtet mit interessanten Podcasts, Expertentalks und Fachbeiträgen alle Aspekte der Unternehmensnachfolge.



»Ganz ehrlich: Ich wollte nie Nachfolger werden. Da hat sich dann plötzlich eine Tür geöffnet, über die ich nicht einmal nachgedacht hatte.«

Moritz Ostwald
externer Nachfolger



»Es ist nicht ohne, in den elterlichen Betrieb einzusteigen und man muss sich seinen Platz erkämpfen.«

Carolin Weiler
Familiennachfolgerin



Mit der Kampagne »Die WeiterMacher« suchten Andreas Weigel und Manuel Friedmann nach einem Unternehmen, das noch keinen Nachfolger gefunden hat. Sie haben sich 28 Firmen angeschaut, bevor sie ein Unternehmen übernommen haben.

Die WeiterMacher
externe Nachfolger

Sage Nachfolge Planer

Unternehmensnachfolge

erfolgreich meistern

Diese und andere Geschichten finden Sie unter:
sage.de/nachfolge



Prüfe Deine Unternehmer-Persönlichkeit

Um als Nachfolger erfolgreich zu sein, braucht es mehr als eine gute Idee. Du musst herausfinden, ob du das Potenzial hast und wo deine Stärken liegen. Dabei hilft dir Unternehmer-Profilng.

Du willst mehr gestalterische Freiheit? Mehr Selbstbestimmtheit? Mehr Selbstwirksamkeit? Du willst also Unternehmer werden?

Das ist ein großer Schritt – nicht nur für Neugründer, sondern auch für Nachfolger. Und ein Schritt, der Risiken birgt. Du fragst dich vielleicht, ob du wirklich Unternehmer bist. Ob du es schaffen kannst oder scheiterst und dein Nachfolge-Unternehmen in den Abgrund führst.

Zweifel und Ängste sind nur allzu menschlich. Ob du als Unternehmer bestehst, weißt du erst mit Sicherheit, wenn es soweit ist. Ob du das Zeug dafür hast, kannst du schon früher herausfinden.

Das wissenschaftlich fundierte Profilingtool "Mein Unternehmercheck" der Beratungsexperten von KERN zeigt dir deine Fähigkeiten, deine Stärken und deine Potenziale auf. Du gewinnst Klarheit für dich selbst und Sicherheit für deine Lebensentscheidung und deine Investition.

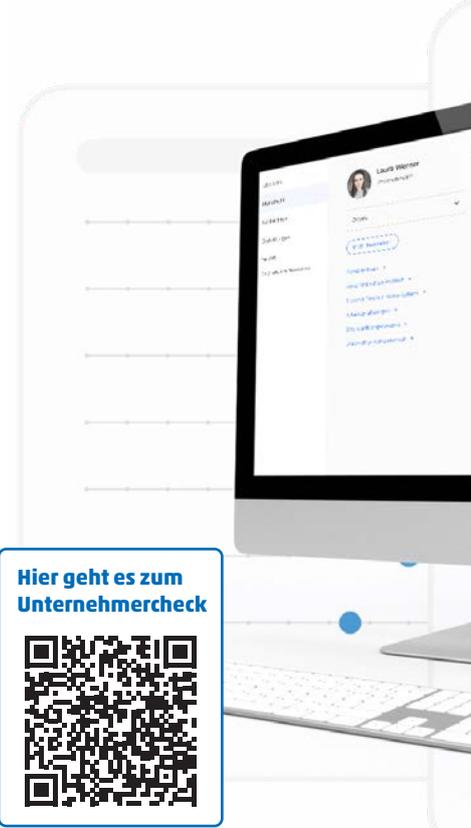
Finde deine Stärken und Potenziale als Unternehmer heraus!

Entwickelt von Menschen, die selbst Unternehmer sind und mehr als 1.000 Nachfolger auf ihrem Weg zum Erfolg begleitet haben, hilft dir "Mein Unternehmercheck" deine Fähigkeit objek-

tiviert einzuschätzen. Er wurde wissenschaftlich begleitet und stellt eine einzigartige Kombination von anerkannten Potenzialanalysen dar.

Das ist "Mein Unternehmercheck"

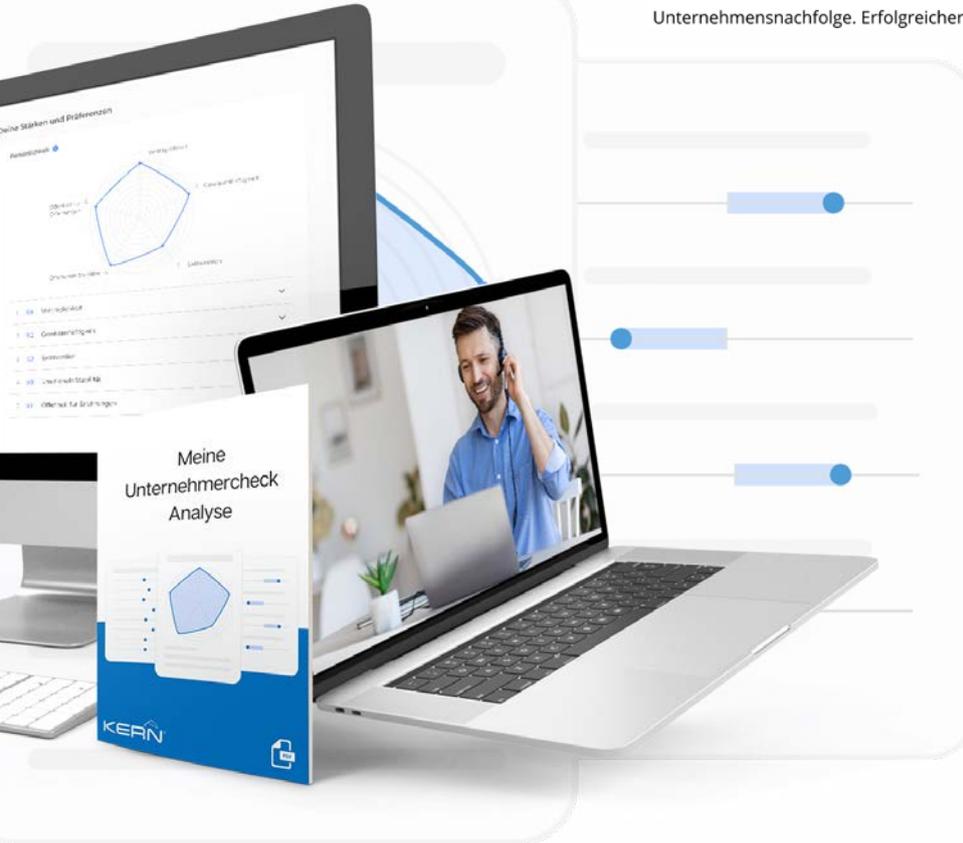
- Erfahrung aus mehr als 1.000 Nachfolge-Projekten
- Komplettes Prozess-Know-How
- Zusammenführung validierter Profiling-Modelle
- Mehr als 100.000 Evaluationen
- Zusammenarbeit mit Hochschulen
- Vorhersagekraft durch prognostische Validität



Hier geht es zum
Unternehmercheck



www.mein-unternehmercheck.com



Der Appetit-Macher für dein Unternehmertum

In seinem Buch **"Wie Freiheit schmeckt"** erklärt KERN-Gründer Nils Koerber, warum das Unternehmertum der Motor für eine selbstbestimmte Gesellschaft ist. Als Experte für Unternehmensnachfolge im Mittelstand weiß Koerber aus eigener Erfahrung, warum Familienunternehmen der Treiber für Innovationen und Veränderungen sind und fordert ein neues Denken und Handeln ohne Abhängigkeiten. Schließlich profitiert vom Prinzip der Eigenverantwortung nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen, sondern die ganze Gesellschaft.

www.kern-unternehmensnachfolge.com/buecher/



Nachfolge-Unternehmer sein

Welcher Unternehmertyp bin ich, welche Art von Unternehmen passt zu mir, und ist Nachfolge der richtige Weg für mich? Wichtige Fragen, die du in der Vorbereitung früh beantworten solltest.

Und auch auf diese Fragen solltest du Antworten haben:

- Welcher Typ von Unternehmer bin ich?
- Welche Unternehmenskultur passt zu mir?
- Was zeichnet mich als Unternehmer aus?
- Welche Fähigkeiten – fachlich, technisch und sozial bringe ich mit, um ein Unternehmen zu führen?
- Wie gut bin ich über Standards, Zertifizierungen und Verbände von Marktsegmenten, die mich interessieren, informiert?
- Was sind meine Visionen und Ziele, meine Treiber und Motivationen?
- Welches finanzielle Risiko bin ich bereit zu tragen?

Die Antworten auf diese Fragen haben nicht nur Einfluss auf die grundsätzliche Entscheidung, wie du gründen willst und ob die Nachfolge eine gute Option für dich ist. Sie liefern auch in allen kommenden Entscheidungen und vor allem bei der Suche nach dem passenden Unternehmen zur Nachfolge wichtige Grundlagen.

Ob du ein Leader bist

Grundsätzlich solltest du unterscheiden: Ein Leader ist kein Manager. Der Unterschied: Manager sind Verwalter und Leader sind Visionäre. Und tatsächlich wirst du beides sein müssen.

Leader sind Menschen, die eine Vision haben. Sie sind fähig, diese Vision mit anderen Menschen zu teilen, sie mit ihrer Begeisterung anzustecken, mit ihrem Charisma zu motivieren und auf gemeinsame Ziele einzuschwören. Als Charakterzüge gehören dazu:

Integrität (Als Leader bist du Vorbild, musst glaubhaft und authentisch sein.)





Plane deinen Traum

Wichtig ist das richtige Brainstorming, um deine Gedanken auf Papier zu bekommen und zu fokussieren. In diesem Artikel findest du eine ganze Reihe von erprobten Methoden, die dich dabei unterstützen, deine Geschäftsideen zu entwickeln:

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/geschaeftsideen-finden-1-6-erfolgreiche-brainstorming-methoden-zur-ideenfindung/>

Empathie (Um Menschen zu motivieren und ein Team um sich zu bauen, muss man seine Mitmenschen verstehen, mit ihnen empfinden können.)

Risikobereitschaft (Grundsätzlich gilt: Wer Verantwortung übernimmt, geht Risiken ein. Diese solltest du nicht scheuen.)

Persönliche & fachliche Qualifikationen

Es gibt einige Unternehmungen, bei denen du über Fachkenntnisse und deren Nachweise gar nicht herkommst. Vor allem handwerkliche Berufe, vom Elektriker angefangen, haben recht restriktive Vorgaben, wer dieses Gewerbe ausüben darf.

Auch geschützte Berufe wie Arzt, Apotheker, Anwalt, Architekt oder Steuerberater setzen einige Behördengänge und berufliche Nachweise voraus.

Neben den formalen Anforderungen an deine Qualifikation gilt grundsätzlich:

Du solltest deine Branche und dein Business kennen!

Deshalb folgende Fragen zur Selbstprüfung:

- Habe ich Branchenerfahrung?
- Bin ich in der Branche schon vernetzt?
- Welche Voraussetzungen an mich als Fachmann werden gestellt?
- Gibt es formale Anforderungen? Und welche?
- Wie kann ich fehlende Kenntnisse erwerben?

Emotionale Aspekte der Unternehmensnachfolge

Bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens spielen besondere emotionale Aspekte eine oft unterschätzte, aber absolut bedeutende Rolle. Generell gilt, dass kaum eine Entscheidung nur aus rationalen Gründen getroffen wird, sondern immer eine emotionale Komponente deine persönliche Entscheidung begleitet und nicht selten den Ausschlag gibt.

Der wohl wichtigste Unterschied bei der Übernahme einer Firma im Gegensatz zur Neugründung ist die etablierte Führungspersönlichkeit – der bisherige Firmeninhaber. Je nachdem, wie stark der vorherige Eigentümer das Unternehmen geprägt und mitgestaltet hat, welchen Führungsstil und welche Unternehmenskultur er vertreten hat, ist es für den Nachfolger wichtig, diesen Faktor – sprich die Leistung dieses Menschen – zunächst einmal zu benennen und anzuerkennen.

Die Wertschätzung der Leistung trägt zu einer vertrauensvollen Basis für die Zusammenarbeit zwischen Alt und Neu bei. Der übergebende Unternehmer kennt sein Unternehmen besser als jeder andere – er möchte und kann sein Wissen gezielt an dich weitergeben. Damit wird mehr Sicherheit bei allen Beteiligten (Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden, gesellschaftliches Umfeld) verbreitet, was im Umkehrschluss bedeutet, we-

niger Unsicherheit, ergo weniger Risiko in deiner Anlaufphase.

Es gehören Respekt und Mut dazu, den Schritt als Nachfolger zu gehen. Es ist wichtig, sich vorher ein paar Fragen (Checkliste S. 14) zu stellen.

Wie stabil bin ich?

Keine einfache Frage, die eine ehrliche, reflektierte und realistische Auseinandersetzung mit sich selbst verlangt. Nach der Anfangseuphorie, endlich der eigene Chef zu sein, werden möglicherweise auch Tiefphasen kommen und du wirst feststellen, wie viel Arbeit von dir als Unternehmer abverlangt wird. Energie, Zeit und Einsatz sind gefragt und nicht Selbstzweifel oder gar Eitelkeit und Narzissmus. Vielmehr geht es um ein Durchhalten und kontinuierliches Verfolgen der eigenen unternehmerischen Ziele. Davon darfst du dich nicht abbringen lassen, auch wenn es zeitweise nicht nach Plan und Vor-



stellung läuft. Durchhaltevermögen, Beständigkeit und die eigene Vision stets im Fokus bringen mittel- und langfristig den größten unternehmerischen Erfolg.

WENIGER RISIKO: WORAUF MÜSSEN UNTERNEHMENSKÄUFER UNBEDINGT ACHTEN?

Gute Planung, eine clevere Strategie und die richtigen Partner sind für Nachfolgegründer unerlässlich, wenn sie ein Unternehmen kaufen wollen. Dabei können Kleinigkeiten den Unterschied ausmachen. Mit diesen drei Tipps holen Käufer noch mehr für sich heraus.

Die Gründe für den Kauf eines Unternehmens können vielfältig sein. In jedem Fall ist ein Unternehmenskauf immer ein mutiger Schritt – und sollte stets ein Mittel für einen vorher klar definierten Zweck sein. Sonst wird es teuer. Doch es gibt Möglichkeiten, das unternehmerische Risiko zu minimieren und kostspielige Fehler zu vermeiden.

1. BEI DER UNTERNEHMENSBEWERTUNG GENAUER HINSCHAUEN

Unternehmensbewertungen sind immer subjektiv. Es gibt keinen objektiven Wert, was die Zukunft des Unternehmens und die Risikoeinschätzung angeht. Anders ist es beim Preis, der das Ergebnis einer Verhandlung am Markt ist. Bei jedem Unternehmensverkauf besteht zudem die Gefahr, dass die Bilanzen aufgepoliert werden. Deshalb sollten im Rahmen einer breit angelegten Due Diligence die Risiken für ein Investment detailliert geprüft werden. Dabei geht es um eine valide Einschätzung, was man als Käufer übernimmt.

2. MEHR RISIKO BEIM KAUF VON INHABERGEFÜHRTEN UNTERNEHMEN

Beim Kauf von größeren Unternehmen mit entsprechender Struktur findet nur selten ein Eingriff in das operative Geschäft und damit in die potenzielle Ertragskraft des Unternehmens statt. Anders sieht es beim Unternehmenskauf von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus. Dort gibt es fast immer inhabergeführte Strukturen und die

Geschäftsleitung wird im Zuge des Verkaufs ausgetauscht oder ersetzt. Dieser Einfluss auf das operative Geschäft birgt ein höheres Risiko und wirkt sich dadurch negativ auf die Unternehmensbewertung aus.

3. MEHR RENTABILITÄT DURCH FREMDKAPITAL

Beim Kauf eines Unternehmens stellt sich die Frage: Wie viel Eigenkapital kann oder muss der Nachfolgegründer mitbringen? Gerade in Zeiten von Negativzinsen bringen insbesondere Familienunternehmen beim Investment gern einen höheren Eigenkapitalanteil auf. Eigenkapital ist aber immer teurer als Fremdkapital. Deshalb sollte eine nicht unerhebliche Fremdkapitalkomponente in die Kaufpreisfinanzierung mit eingebracht werden. Das erhöht die Rentabilität. Banken erwarten etwa einen Mindesteigenanteil von 20 bis 25 Prozent. Das ist der ungefähre Richtwert für klassische mittelständische Unternehmen. Dabei muss aber berücksichtigt werden, dass die Forderungen der Banken je nach Kreditnehmerisiko des Nachfolgegründers und dem zu Grunde liegenden Kaufpreis variieren können.

Die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de ist Deutschlands größte private Onlineplattform für Unternehmenskauf und -verkauf. Gründer finden hier Ihr Wunschprojekt. Eine Vielzahl an mittelständischen Unternehmen aus allen Branchen suchen geeignete Nachfolger.

Checkliste: Bist du ein Unternehmer?

Du willst noch mal genau durchdenken, ob deine persönlichen und beruflichen Grundlagen dich als Unternehmer auszeichnen? Dann geh diese Checkliste durch: Kannst du die meisten Fragen mit Ja beantworten, dann solltest du den nächsten Schritt wagen ...



Hast du ein realistisches Bild über deinen zukünftigen Unternehmer-Alltag?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gibt es Erfahrung und Role Models aus deinem persönlichen Umfeld?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du mit deiner Familie über diese beruflichen Veränderungen gesprochen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bist du bereit, einige Jahre überdurchschnittlich viel und lange zu arbeiten... Selbst & Ständig?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannst du ruhig bleiben und mit kühlem Kopf entscheiden, wenn es hektisch wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannst du auch für unangenehme Probleme an einer Lösung arbeiten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenntst du deine Leistungsfähigkeit und deine Grenzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannst du auch dann noch gut schlafen, wenn du kein festes Gehalt beziehst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Würdest du dich finanziell einschränken können, wenn es nötig ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannst du mit Geld umgehen und auch Reserven anlegen, statt alles sofort auszugeben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Passt deine bisherige berufliche Laufbahn zu Branche und Thema, in der du dich selbstständig machen willst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du genug Nachweise deiner fachlichen Befähigung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kenntst du deine fachlichen Fähigkeiten und auch deine Schwächen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bist du bereit, nötige Schwächen durch Weiterbildung usw. zu beseitigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Knowhow?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du bereits Erfahrungen in der Anleitung und Führung von Mitarbeitern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du schon Verkaufsverhandlungen geführt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast du genügend Rücklagen geschaffen, um diesen zeitraubenden Prozess auch zu überstehen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nachfolge – die richtige Idee?

Die eigenen Ideen in einem eigenen, neuen Vorhaben zu verwirklichen, macht die Selbstständigkeit für viele attraktiv. Die Frage bleibt, ob nicht die Übernahme eines bestehenden Unternehmens auch Vorteile bietet, die eine Neugründung nicht hat.

Du fängst nicht bei Null an und könntest bewährte Strukturen und Prozesse nutzen. Die Mitarbeiter sind bereits eingearbeitet, und die Umsätze sind auch vom Start an da.

Rund 150.000 Familienunternehmen mit rund 2,4 Millionen Beschäftigten stehen laut Schätzungen des IFM Bonn zwischen 2018 und 2022 zur Übergabe an. Glaubt man der KfW Bankengruppe, planen sogar 500.000 bis 600.000 mittelständische Unternehmer kurz- oder mittelfristig, ihren Betrieb zu übergeben oder zu verkaufen.

Die Chancen für eine Übernahme stehen also grundsätzlich gut.

Um dir eine gute Basis für deine Gründungsentscheidung zu geben, haben wir hier Pros und Contras zusammengefasst.



Pros für Nachfolge

- Geschäftsmodell erprobt und erfolgreich bestehendes Team
- Marktposition, bestehende Kunden
- Kooperations- & Geschäftspartner etabliert
- bürokratische Gründungsaufgaben zum Teil erledigt (Genehmigungen, Patente, etc.)
- beleihbare Werte wie Grundstücke, Maschinenpark oder ähnliches

Contras Nachfolge

- Finanzbedarf hoch (Kaufpreis)
- Altlasten an ineffizienten Mitarbeitern, Vergleichen usw., Rentenvereinbarungen
- Erwartungshaltung der Kundschaft
- Altverträge mit evtl schwierigen Bedingungen
- Anforderungen und Erwartungen des Altunternehmers an den Nachfolger



Markt- & Konkurrenzanalyse

Auch daran solltest du früh denken: Wie sieht der Markt aus, in dem du durchstarten willst? Wie funktioniert er, welche Player gibt es, wo bestehen Chancen für dein Unternehmen?

Eine Markt- und Konkurrenzanalyse schon früh in deiner Planung sorgt dafür, dass du auch im nächsten Schritt, der Suche nach dem passenden Unternehmen zur Nachfolge, besser über die Kennzahlen und Gegebenheiten Bescheid weißt. Also auch die Aussagen des Altunternehmers über Chancen und Risiken besser einschätzen und verifizieren kannst.

Auch das Wissen um Marktplayer mit ihren Stärken und Schwächen wird dir weiterhelfen: So kannst du bei der Suche auch die Wertigkeit von Unternehmen besser abschätzen.

Die wichtigsten Zahlen und Fakten, die du für eine fundierte Marktanalyse recherchieren solltest, sind:

- die Zielgruppe(n)
- das Einzugsgebiet
- die Marktgröße/das Marktvolumen
- Wachstumsprognose
- Potenzial für dein(e) Produkt(e)

- Gesetze und Bestimmungen (zum Beispiel Meisterzwang in Handwerksbetrieben), Nachweise (zum Beispiel Hygieneschulungen), Beschränkungen (zum Beispiel Konzessionspflicht).

Und um den Markt zu verstehen, solltest du dir folgende Fragen stellen:

- Was sind die Trends auf dem Markt und zu meinem Produkt?
- Was wollen die Konsumenten? Und was bietet welches Unternehmen schon?
- Gibt es Nischen, die noch nicht besetzt sind?
- Welche Chancen bietet die Größe des Marktes für mich?
- Wie groß ist die Konkurrenz?
- Was macht die Konkurrenz gut?
- Was könnte ich besser machen?
- Warum sollten die Kunden zu mir kommen?



Eine ausführliche Anleitung, wie du eine Markt- und Konkurrenzanalyse erstellst, gibt es hier:

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/basics-markt-und-konkurrenzanalyse-fuer-den-businessplan-mit-checkliste/>

Suche & Auswahl

Der einfachste Weg, ein passendes Unternehmen zu finden, ist es, wenn du selbst, Freunde oder Bekannte bereits in diesem Unternehmen gearbeitet haben. Denn diese Erfahrungen und Insights sind für externe Beobachter kaum zu ersetzen.

Doch es gibt auch andere Wege, ein passendes Unternehmen zu finden. Wichtig ist, dass du dir über die Kriterien klar bist, die dir wichtig sind: Größe, Mitarbeiterzahl, Standort, Kaufpreis, Finanzierungsvolumen bzw Art der Kaufpreiszahlung...

Ein Unternehmen besteht nicht nur aus der sichtbaren, materiellen Hülle, wie zum Beispiel Immobilie, Produkte, Geräte, Kundenstruktur, sondern auch aus einer Unternehmenskultur, die nicht auf Anhieb zu erfassen ist. Man könnte auch von der Psyche oder von der DNA des Unternehmens sprechen.

Ob ein Unternehmen zu dir passt oder nicht, findest du am besten heraus, wenn du ein Verständnis für das Unternehmen entwickelst. Das bedeutet: Wie gut hast du den Bedarf und den Erfolg des Unternehmens erkannt? Wie stark hängt dieser Erfolg von der Persönlichkeit des vorherigen Inhabers ab? Es gilt also, potenzielle Unternehmen auf Herz und Nieren zu prüfen.



Am Ende musst du dich vermutlich auf einen Kompromiss einstellen, einem Mix aus der Konkretisierung deiner Traumvorstellung gepaart mit deinen finanziellen Möglichkeiten und den Marktgegebenheiten.

Entscheidung zur Nachfolge



Du hast dich als Unternehmer hinterfragt, hast deine grundlegenden persönlichen Ziele definiert und bist zum Schluss gekommen: Ja, ich kann und will das! Die Nachfolge ist eine sinnvolle Option für meinen Gründungsplan!

Sehr gut, der erste wichtige Schritt ist getan.

Bedenke bei den kommenden Schritten: Dein Eigenkapital sollte mindestens für ein Jahr die persönlichen Ausgaben decken, du solltest dir den emotionalen Rückhalt aus Familie und Partnerschaft sichern und deine persönlichen Qualifikationen nötigenfalls ausbauen.

Nun geht es an die Suche eines Unternehmens für deine Nachfolge.

Mit Strategie: Ziele & Zeitplan definieren

Du brauchst für eine Übernahme auf jeden Fall eine Strategie. Dazu gehören Antworten auf die Fragen:

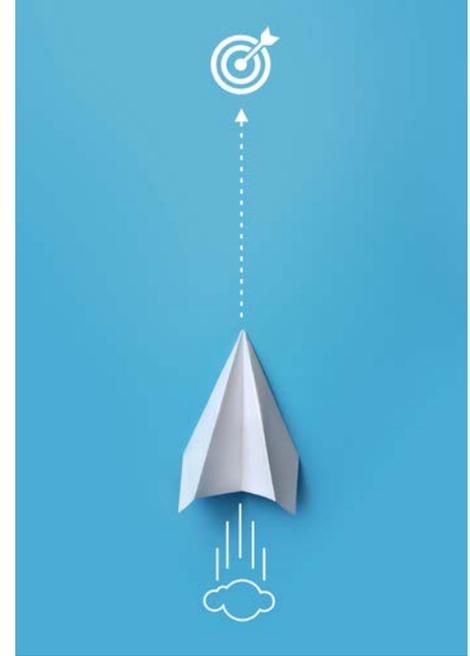
- Bin ich als Geschäftsführer bereits bestens vorgebildet oder sollte ich einen weichen Einstieg (z.B. als Angestellter auf Zeit mit Perspektive auf Nachfolge) planen?
- Was gibt der Markt vor, in den ich einsteige: Muss ich schnell am Markt sein und Veränderungen schnell platzieren oder kann ich langsam in das Unternehmen wachsen und es entwickeln?
- Habe ich ein Netzwerk an Beratern und Fachleuten, die ich bei Bedarf kontaktieren kann?
- Habe ich eine Alternative zur Unternehmensnachfolge, falls ich kein passendes Unternehmen finden kann?
- Habe ich einen klaren Überblick über meine finanziellen Möglichkeiten?

Zeitplan definieren

Zu einer guten Nachfolgeplanung gehört ein Zeitplan. Du solltest bei der zeitlichen Planung eher großzügig vorgehen und zeitliche Puffer einplanen. In der Regel dauert ein Nachfolgeprozess zwei bis fünf Jahre. Und das Risiko besteht, dass viele kleine Schritte übersehen werden, unerwartete Hindernisse auftreten oder Partner nicht so reagieren, wie du es erwartest hast. Im Ergebnis dauert dann alles länger als gedacht.

Außerdem bist du nie gut damit beraten, eine so wichtige Lebensentscheidung unter Zeitdruck fällen zu müssen. Manchmal kann es gut sein, auch selbst einen Schritt zurück zu gehen und vielleicht sogar ein ganz anderes Unternehmen als potenziellen Kandidaten zur Übernahme anzuschauen.

Für deine Übersicht empfehlen wir dir, einen Zeitstrahl zu erstellen, auf dem du genau einträgst, bis wann welche Aufgaben erledigt sein und welche Ergebnisse vorliegen sollen.



Ziele der Nachfolge definieren

Entscheidend ist, dass deine Ziele konkret sind und du möglichst genau beschreibst, was mit der Übergabe erreicht werden soll. So kann frühzeitig erkannt werden, welche Ziele sich realisieren lassen und welche nicht.

Fortsetzung auf Seite 22

So einfach ist der Wechsel

Lohnabrechnung leicht gemacht

ilohngehalt
A Paychex® Solution

Du möchtest die Lohnabrechnung für deine Mitarbeiter selbst in die Hand nehmen oder dein Lohnprogramm wechseln? Mit ilohngehalt ist der Wechsel spielend einfach – auch für Nachfolger, die eine Firma mit bestehenden Mitarbeiterstrukturen übernehmen.

Eine Online-Lohnabrechnung muss nicht schwer sein! Im Gegenteil – mit ilohngehalt funktioniert das übersichtlich, logisch und selbsterklärend. Das Outsourcing der Lohnabrechnung an Steuerberater oder Lohnabrechnungsdienste kannst du dir jedenfalls sparen (und damit auch unnötige Kosten), wenn du die Lohn- und Gehaltsabrechnung selbst erledigst.

Das ist natürlich auch für Nachfolger interessant, die ihre Lohnabrechnung selbst in die Hand nehmen möchten oder vom bislang genutzten Lohnprogramm der übernommenen Firma zu ilohngehalt wechseln wollen. Der Wechsel ist problemlos und einfach durchzuführen. Eine Reihe von Unternehmens- und Mitarbeiterdaten benötigst du dennoch.

Welche Firmendaten brauchst du?

Für die steuerliche Behandlung deiner Firma benötigst du eine Finanzamts- und eine Steuernummer. Diese Nummern bekommst du in der Regel bei der Firmenübernahme. Sollten

sie nicht vorliegen, erfragst du sie einfach beim Finanzamt. Dort erfährst du auch, in welchem Rhythmus du deine Lohnsteueranmeldung abgeben musst. Von der Arbeitsagentur für Arbeit bekommst du die Betriebsnummer. Bezüglich der Entgeltfortzahlung bist du bei der Krankenkasse der Arbeitnehmenden richtig.

Welche Mitarbeiterdaten brauchst du?

Die für einen Wechsel deiner Lohnabrechnung zu ilohngehalt benötigten Mitarbeiterdaten bekommst du ganz einfach: Bei bestehenden Mitarbeitenden schaust du einfach auf ihren letzten Lohnschein. Wenn du nach der Übernahme neue Leute einstellst, sind diese selbst Quelle für die meisten Daten, die du brauchst: persönliche Daten, Bankverbindung, Steuerklasse, Kinderfreibetrag, Sozialversicherungsnummer sowie Krankenversicherung. Ein- und Austrittsdatum sowie die vereinbarten Arbeitsstunden stehen natürlich im Arbeitsvertrag der jeweiligen Mitarbeitenden.



Übrigens: Bei ilohngehalt sind die Kosten transparent. Jede Lohnabrechnung kostet 4 Euro pro abgerechnetem Mitarbeiter. Weitere Kosten fallen nicht an: Es gibt keine Grundgebühr und auch keine Vertragslaufzeit.

In unserer **Wechsel-Checkliste** haben wir für dich alle Anforderungen sowie zusätzliche Informationen übersichtlich zusammengefasst.

<https://www.gruenderkueche.de/go/ilohngehalt-nachfolge/>



1

Vision

- Markt
- Zahlen
- Branche
- Persönliche / Fachliche Qualifikationen
- Unternehmertyp
- SWOT-Analyse (?)
- Pro & contra Nachfolge
- ✓ **Geschäftsmodell**



2

Entscheidung Gründungsform

- Neu
- Franchise
- Übernahme
- ✓ **Nachfolge**

3

Kriterien aufstellen

- Was suche ich?
- Markt
- Branche
- Größe
- Ort
- Zustand
- Preis
- ✓ **Liste Wunschkriterien**

4

Geeignete Übernahmekandidaten finden

- Persönlich z.B. Mitarbeit
- Nachfolgebörsen
- M&A Berater
- Netzwerk aufbauen
- ✓ **ca. 3 Kandidaten**

5

3-5 Kandidaten sondieren

- Mit KO-Kriterien abgleichen
- Quickcheck
- Nachfolge-Canvas
- ✓ **1-2 Unternehmen ausgewählt**

Idee

Traum

Nachfolge-Roadmap

6

Kandidaten prüfen

- Due-Diligence-Prozess
- Risiken
- Altlasten
- Businessplan/
Geschäftsabschlüsse
- Preis
- Lizenzen/Patente

✓ 1 Unternehmen ausgewählt

7

Übernahmeplan

- Finanzplan
- Übernahmeform klären
- Unternehmenswert berechnen

8

• Kaufpreis festlegen

10

Entscheidung

- Verträge
- Kaufvertrag
- Übernahmevertrag

✓ Vertragsabschluss

9

Klären

- Finanzierung
- Öffentliche Fördermittel

Start

- Übergangsphase (Schlüsselpersonen halten, Mitarbeit Vorgänger regeln)
- Formalitäten klären
- Umfeld
- Kommunikation
- Lizenzen
- PR/Marketing
- Webseite
- Digitalisierung & Innovation



Auch für die Verhandlungen mit dem Unternehmensübergeber brauchst du diese Ziele. Erstens qualifizierst du dich mit einem klaren Plan, zweitens kannst du immer wieder prüfen, wie weit du dich in den Gesprächen von deinen Zielen entfernen musst.

- Planst du die Übernahme alleine oder mit einem Partner?
- Soll das zu übernehmende Unternehmen für eine bestimmte Phase gemeinsam mit deinem Vorgänger geführt werden? Oder geht es

dir von Anfang an um die alleinige Entscheidungshoheit?

- Soll Übernahme schnell zu einem Gehalt für dich führen oder soll dein Einkommen erst mittelfristig gesichert sein?

Wichtige Kriterien für dein Wunschunternehmen festlegen

Ein letzter Schritt vor der eigentlichen Suche: Was erwartest du von dem Unternehmen, das du übernehmen willst. Je detaillierter du deinen Kriterienkatalog aufstellen kannst, umso besser.

- Welche Branchen kommen für dich in Frage?
- Welche Umsatzgröße sollte das Unternehmen mindestens und maximal haben?
- Wie viele Mitarbeiter möchte ich leiten?
- Wie wichtig sind mir Standort – Lage – Mikrolage?
- Welche Unternehmenskultur passt zu mir?
- Persönlichkeit des Vorgängers – inwieweit ist er noch involviert und ist er ersetzbar?
- Welche Marktposition nimmt das Unternehmen ein?

FIRMENKREDIT KANN EINFACH SEIN

Die alternative Finanzierungslösung für Mittelstand und Scale-Ups.



Schnelle und einfache, digitale Kreditanfrage



Laufzeit: 1 Monat bis 8 Jahre



Rückmeldung innerhalb von 48 Stunden



Kredithöhe: 100.000 EUR – 5 Mio. EUR



Persönlicher und individueller Service



Maximale Datensicherheit

Digital, bankunabhängig und smart.

 credit shelf



Suche & Auswahl

Übernahmekandidaten finden

Du bist entschlossen, als Unternehmensnachfolger zu gründen, jetzt gilt es, das richtige Unternehmen für dich zu finden. Manchmal liegt das Gute so nah. Vielleicht ist das Unternehmen, das du gern übernehmen würdest, ja das, in dem du gerade arbeitest. Finde doch mal heraus, ob es da schon eine Nachfolgeplanung gibt.

Grundsätzlich musst du dich entscheiden, ob du Alleineigentümer sein möchtest oder Gesellschafter in Form der Kombination mit dem Alteigentümer oder mit anderen Gesellschaftern wie Freunden oder Geschäftspartnern. Dazu kommt die Frage, ob es für die Suche externe professionelle Hilfe durch M&A-Partner (siehe Seite 30) braucht oder Unternehmerbörsen hier ausreichend sind bzw. das eigene Netzwerk Erfolg bringt. Auch Kammern wie die IHK oder die Handwerkskammer können unterstützen. Außerdem gibt es Firmenmakler, die auf gewisse Branchen spezialisiert sind und bei der Suche hilfreich sein können, da sie aufgrund der Branchenspezialisierung Insiderinfos und Zugang zum "Buschfunk" haben. Ähnlich wie bei Immobilien stellen diese Makler bei Erfolg ihre Leistung in Rechnung.

Für die erfolgreiche Suche empfiehlt Nachfolge-Expertin Prof. Dr. Birgit Felden vom Forschungsinstitut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen der HWR Berlin:



Erzählen Sie es jedem, der nicht bei drei auf dem Baum ist, dass Sie an einer Übernahme interessiert sind. Gehen Sie dorthin, wo die Unternehmen typischerweise sind. Das können Messen sein, das können Branchenverbände sein, das können spezielle Veranstaltungen sein. Erzählen Sie es Multiplikatoren wie Kammern, Banken, Beratern. Und schauen Sie sich tatsächlich auch auf Nachfolgebörsen um. Ganz häufig ist es dann der berühmte Zufall, dem man durch die aktive Suche auf die Sprünge hilft: Da hat dann jemand etwas gehört und einer kennt einen anderen – und schon wird man zusammengebracht.



Foto: Paul Leclair

Birgit Felden betreibt mit der HWR Berlin die Wissens- und Informationsplattform nachfolge-in-deutschland.de

Nachfolgebörsen

Das Thema **Nachfolge** ist inzwischen gesellschaftlich so wichtig geworden, dass auf Initiative einiger Institutionen wie IHK und Wirtschaftsministerium extra Börsen entwickelt wurden, in denen sich aktuelle Listen von Unternehmen auf Nachfolger-Suche finden lassen.

Bundesweite Nachfolger-Börsen

Es gibt einige Börsen, die deutschlandweit und somit überregional mögliche Unternehmen zur Nachfolge listen sowie Einträge zu potenziellen Nachfolgern bereitstellen. Hier kannst du in ganz Deutschland die Unternehmensnachfolge angehen und geeignete Übernahmekandidaten für deinen Unternehmenskauf finden.



✔ Unternehmensbörse **nexxt-change**

nexxt-change gilt als die größte deutsche Unternehmensnachfolgebörse, in die sowohl Verkaufsangebote als auch Kaufgesuche eingestellt werden. Sie wird betrieben vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, der KfW Bankengruppe, Kammern und Banken und inhaltlich gefüttert von circa 800 Regionalpartnern.

www.nexxt-change.org

✔ Deutsche Unternehmerbörse **DUB – Unternehmensverkauf und Nachfolge**

Handelsblatt, Die Wirtschaftswoche und Die Welt betreiben die Deutsche Unternehmerbörse – ein Nachfolgeportal, in dem neben Unternehmen auch ein Marktplatz für Berater, Praktikanten, Franchisenehmer und Crowd Investing zu finden ist.

www.dub.de

✔ Das Unternehmen **KERN: Vom Unternehmer zum Nachfolge-spezialisten**

Ein Bremer Unternehmer hat selbst die Nachfolge in einem Familienbetrieb angetreten und daraus den Bedarf erkannt: Unternehmer und Gründer brauchen Vermittlung. Daraus entstand KERN-Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher. Die Berater verbinden mit ihrer Börse Übernahmewillige und Nachfolgesuchende und informieren über Unternehmenskauf und -verkauf sowie Generationswechsel.

www.kern-unternehmensnachfolge.com/firmenboerse/

✔ **Biz-Trade: Unternehmensnachfolge und Franchise-Programme**

Biz-Trade ist ebenfalls eine Unternehmensbörse, die sich weniger um Beratung als um einen einfachen Marktplatz kümmert. Basiseinträge sind kostenfrei, es gibt auch Bezahlmodelle. Darüber hinaus finden sich Kooperationsangebote sowie Franchise-Angebote.

www.biz-trade.de

✔ **Stabwechsel – Unternehmens-Nachfolger finden mit System**

Mittelständische Unternehmen werden über diese Plattform verkauft und dabei durch Berater und Fachleute begleitet. Damit wird der Markt für Unternehmensnachfolge transparenter, auch wenn das Matching von Käufern oder Investoren und Unternehmen absolut diskret abläuft.

www.stabwechsel.de

✔ **Nachfolger-Börse: Für die DACH-Region**

Die Nachfolger-Börse bietet eine Chance für alle, die auf der Suche nach Nachfolgern oder Unternehmen zur Übernahme in Deutschland, aber auch in Österreich und der Schweiz sind. Darüber hinaus unterstützen Experten in Form

einer Unternehmensberatung vor, während und nach der Unternehmensübernahme.

www.nachfolgerboerse.de

✔ **con|cess: Unternehmensnachfolge und Beratung**

Die con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH bietet eine Fülle an Services und unter anderem auch eine Unternehmensbörse, über die sich Verkaufsobjekte und Kaufgesuche finden lassen. Dort erhältst du zudem auch Unternehmensbewertungen und Zugang zu einem großen Netzwerk an Beratern.

www.concess.de

✔ **biz4.sale: Die kostenlose Unternehmensbörse**

Bei dieser Börse für Unternehmensnachfolge kannst du dich kostenlos registrieren und dann entweder selbst inserieren oder aber die Anzeigen nach passenden Angeboten für die Übernahme eines Unternehmens stöbern. Die Filteroptionen sind vielfältig, sodass du nach Branchen, Umsatz oder auch Unternehmensgröße und Anzahl der Angestellten gezielt suchen kannst.

www.biz4.sale

✔ **E.F.U. – Expertengruppe für Unternehmensnachfolge**

Das Unternehmen berät wirtschaftlich und juristisch kleine und mittelständische Firmen, die verkauft werden sollen oder für die ein Nachfolger gesucht wird. Dafür gibt es auch eine kleine ausgesuchte Börse.

www.efu-online.de

✔ **calandi – Unternehmensbörse**

Eine umfangreiche Suchfunktion ermöglicht dir, ein passendes Unternehmen oder auch einen geeigneten Nachfolger über die Unternehmensbörse calandi zu finden. Darüber hinaus bekommst du die Chance, als Zusatzleistung auch einen Imagefilm erstellen zu lassen.

www.calandi.de

✔ **firma-verkauf.de: Handelsbörse für Unternehmen**

Neben einer Plattform für Unternehmen, Eigentümer und Makler bietet firma-verkauf.de auch Teilhaberschaften und Gewerbeimmobilien zum Verkauf an.

www.firma-verkauf.de

Regionale Plattformen für Unternehmensnachfolger

Regional ausgerichtete Börsen bieten ebenfalls oft Möglichkeiten, ein passendes Unternehmen, bzw. einen passenden Nachfolger zu finden. In der Übersicht haben wir Nachfolger-Börsen gelistet, über die du direkt in deinem Umfeld passende Nachfolger oder ein passendes Unternehmen finden kannst.

✔ **Handwerkskammer München**

Wenn du mit dem Gedanken spielst, in München und Umgebung einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, dann findest du bei der Handwerkskammer eine entsprechende Betriebsbörse. Die Handwerkskammer bietet außerdem Beratungsangebote zur Betriebsübergabe an.

www.hwk-muenchen.de

✔ **Nachfolgebörse IHK Bonn**

Egal ob Unternehmer oder Nachfolger, die IHK Bonn/Rhein-Sieg unterstützt dich, wenn du dein Unternehmen übergeben oder ein Unternehmen übernehmen willst. In der Nachfolgebörse findest du entsprechende Angebote, und du kannst außerdem bei der IHK eine Beratung in Anspruch nehmen, um dich zu informieren.

www.nachfolgeboerse.ihk-bonn.de

✔ **Unternehmensbörse SaarLorLux**

Für die Grenzregion Saarland/Lothringen und für Luxemburg vereint diese Börse alle Angebote im Bereich Nachfolge, Investoren und

Ideen. Darüber hinaus gibt es eine Fülle an Regionalpartnern für die Unternehmensnachfolge als Ansprechpartner und Anlaufstellen – von Banken über IHK und Vereine bis zu Wirtschaftsinitiativen.

www.unternehmensboerse-saarlorlux.de

✔ **Firmenkauf.de – für Süddeutschland**

Die Unternehmensvermittlung hilft Unternehmen und Nachfolgern und verbindet beide diskret und simpel. Du kannst dich direkt per Kontaktanfrage oder per Anruf melden, um deine Unternehmensübergabe abzuwickeln.

www.firmenverkauf.de/aa.htm

✔ **Unternehmensnachfolge in Bayern**

Die Offensive Unternehmensnachfolge vom Freistaat Bayern bietet eine erste Anlaufstelle für Nachfolger und Unternehmer des Bundeslandes. Mit dabei sind unterstützend die Industrie- und Handelskammern in Bayern und vernetzte Interessierte.

<http://www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de>

✔ **Unternehmensbörse Hessen**

Kleine und mittlere Unternehmen in Hessen können hier Angebote einstellen. Gesuche, Unternehmensverkäufe und -beteiligungen werden so sehr einfach möglich in der Region. Zudem kannst du dort spannende Partner wie Banken, Beratungen, Wirtschaftsförderungen und mehr finden.

www.unternehmensboerse-hessen.de

✔ **Nachfolgezentrale MV**

Für alle, die sich für Mecklenburg-Vorpommern interessieren und auf der Suche nach Unternehmensnachfolge sind, bietet die Nachfolgezentrale MV Unterstützung für Unternehmer und Nachfolger. Als ergänzender Service kommt die Unternehmensbewertung hinzu.

<https://www.nachfolgezentrale-mv.de/index.html>

Branchenspezifische Nachfolgebörsen

✔ **Nachfolge-Boerse.de – spezialisiert für Architekten und Ingenieure**

Dieses Netzwerk ist für Architekten und Ingenieure zur gezielten Vermittlung von Kontakten bei der Nachfolger-, Büro- sowie Partnersuche ausgelegt. Auch Kooperationen können hier angebahnt werden. Damit bieten sich viele Möglichkeiten für diese Berufsgruppen.

www.nachfolge-boerse.de

✔ **Praxenbörse für steuerberatende Berufe**

Für den Kanzleierwerb und die -nachfolge in steuerberatenden Berufen steht dir die Praxenbörse zur Verfügung, die der Deutsche Steuerberaterverband (DStV) pflegt. Dort kannst du nach Bundesland auswählen und Kanzleien oder Nachfolger suchen.

www.dstv-praxenboerse.de

✔ **DATEV-Kanzlei-Börse**

Neben einer Steuerberatungs-Kanzlei zur Übernahme und zum Kauf finden Interessierte bei DATEV auch Teilhaberschaften oder Kanzlei-Beteiligungen als Junior- oder Seniorpartner. Bei einer Mitgliedschaft steht dir zudem eine Kontaktbörse zur Verfügung. www.datev.de

✔ **meister-boxx: Für Handwerksbetriebe**

Neben der Betriebsübergabe und Nachfolge im Handwerk bietet diese Plattform noch weitaus mehr. Es gibt auch Aufträge, Jobs und handwerksnahe Dienstleistungen über die Webseite zu finden sowie Weiterbildungsmöglichkeiten für Handwerker und Meister.

www.meister-boxx.de

✔ **Landarztbörse: Praxisabgabe und Stellenangebote**

Neben der Praxisabgabe und Stellenangeboten findet ihr bei Landarztbörse auch Praxisimmobilien und eine Ärztebörse. Diese Anlaufstelle ist Deutschlands größte und vermittelt außerdem auch Praxisvertretungen. Damit erhalten Ärzte hier alles aus einer Hand.

www.landarztboerse.de

✔ **Jost Kanzlei- und Unternehmensbörse**

Hier erhältst Du maßgeschneiderte Beratung und Begleitung rund um den Verkauf und die Nachfolge als auch potenzielle Unternehmen und Steuerkanzleien für Deine Unternehmensnachfolge.

www.jost-ag.com

✔ **DenPhaMed: Apotheken-, Arzt- und Zahnarztbörse**

Du willst eine Apotheke abgeben oder eine übernehmen? Dann bist du bei DenPhaMed genau richtig, denn die Apothekenbörse unterstützt dich dabei. Außerdem gibt es auch für Ärzte und Zahnärzte eine entsprechende Börse auf der Webseite von DenPhaMed – drei in eins sozusagen.

www.denphamed.de

Die besten Nachfolgebörsen im Überblick findest du hier:



Nachfolge- Stories

Weinladen.de

Von der Projektmanagerin in einer Holding zur Gründerin in Nachfolge: Stephanie Döring hat weinladen.de von Anfang an aufgebaut. Die Sommelière war Projektverantwortliche in einer großen Holding. Als das Startup im Großunternehmen abgewickelt werden sollte, ergriff sie ihre Chance und wurde Nachfolge-Gründerin.



"Schon während meiner harten Ausbildung zur Hotelfachfrau knüpfte ich wesentliche Kontakte in die Welt der Weine und bildete mich unermüdlich fort. Schon bald entdeckte Gordon Ramsay mein Talent und machte mich zur Chef-Sommelière in einem seiner Londoner

Restaurants", erinnert sich Stephanie Döring an ihren Karriereweg. Von dort ging die Reise weiter nach New York, Prag, Versailles und Kapstadt.

Wie sie sich als Nachfolge-Gründerin durchgesetzt hat und welche Tücken noch zu umschiffen waren, liest du in der Nachfolgestory <https://www.gruenderkueche.de/gruendertalk/nachfolgestory-weinladen-de-vom-projektmanager-in-einer-holding-zur-gruenderin/>

schuhe24.de

Dominik Brenner war Geschäftsführer eines Energiekonzerns. Gute Schuhe hat er gern angezogen – aber nicht verkauft. Dann aber galt es, den Familienbetrieb zu erhalten. Also wurde Dominik Brenner Schuhhändler. Klein hat ihn dabei nicht interessiert. Er baute einen Onlinehandel – und der wurde immer größer.

"Ich hatte gar nichts mit Schuhen am Hut. Erst durch den plötzlichen Tod meines Vaters stieg ich in den Schuhhandel ein, vorher war ich Geschäftsführer bei einem Energiekonzern. Wir fingen ganz klein mit dem Online-Handel an, dann haben erte befreundete Händler gefragt, ob sie nicht bei uns mitmachen könnten. Und so ging alles ganz schnell, und wir wuchsen rasant", erklärt Dominik Brenner.



Wie die Nachfolge im Familienunternehmen funktioniert und wie man mit kluger Digitalisierung gewinnen kann, liest du in dieser Nachfolgestory <https://www.gruenderkueche.de/gruendertalk/gruenderstory-schuhe24-de-schuhhaendler-wider-willen-baut-den-groessten-digitalen-marktplatz-fuer-schuhe/>

Genussgasthof Fuldaquelle

Das Wirtshaussterben ist in vollem Gange. Das war auch schon vor Corona so. Wenn sich die frühere Betreibergeneration nach und nach zurückzieht, gibt es kaum Nachwuchs oder Nachfolge-Interessierte, die Gasthöfe und Wirtshäuser übernehmen. Thomas Brell aber wollte das Lebenswerk seiner Eltern nicht verschwinden sehen – und wurde Nachfolger.

Der Start war alles andere als einfach: Trotz langer Historie stand das marode Unternehmen der Eltern vor der Versteigerung durch die Bank. "Mit meinem Sohn und meinem Bruder habe ich eine Wanderung rund um das elterliche Hotel unternommen, um über die Zukunft nachzudenken", erinnert sich Thomas Brell. Die wunderschöne Landschaft drumherum war Argument genug, das Traditionsunternehmen zu retten.

Die ganze Nachfolgestory liest du hier <https://www.gruenderkueche.de/gruendertalk/gruenderstory-hotel-genussgasthof-fuldaquelle/>



Deine Nachfolgestory auf Gründerküche

Du hast ein bestehendes Unternehmen übernommen, bist Nachfolger und erfolgreich mit deinem Traum gestartet? Ob Übernahme von einem Café am See, einer Kanzlei, Hundeschule oder Keksfabrik – wir freuen uns auf deine Story, die wir gerne auf Gründerküche.de veröffentlichen!

Natürlich enthält jede Story auch Links zu deiner Webseite, und gerne auch auf deine Social Media Kanäle. Und die Story der Woche wird sowohl auf Facebook gepostet als auch in unserem Newsletter gefeatured.

<https://www.gruenderkueche.de/nachfolge-story/>



M&A-Berater – Spezialisten für die Unternehmensnachfolge

M&A-Berater (steht für Merger & Acquisitions, quasi ein Sammelbegriff für Transaktionen im Unternehmensbereich) sind Unternehmensberater, die dich bei der Betriebsübernahme begleiten.



Viele denken am Anfang, sie können sich Beratungskosten sparen. Doch tatsächlich fehlt es den meisten an Routine und Erfahrungen, eine Nachfolge reibungslos und ohne Probleme abwickeln zu können. Immer wieder gibt es Übernahmeprozesse, bei denen Hunderttausende Euro eingespart hätten werden können, wenn externe Berater rechtzeitig und vollständig in den Prozess miteinbezogen worden wären.

Erwarte trotzdem nicht zuviel von einem Berater: Alle externen Berater können dir nur Möglichkeiten aufzeigen. Die Entscheidungen musst du selbst treffen und damit auch die Auswirkungen tragen. Allerdings ist das mit einem guten

Team deutlich einfacher und unternehmerisch auch zielführender. Vergleiche es einfach mit einem guten Immobilienmakler, der von dir beauftragt wird und dafür sorgen kann, dass alle relevanten fachlichen Fragen im Vorfeld gestellt werden, der Kaufpreis vielleicht aufgrund einer fachlich-fundierten Diskussion niedriger wird. Experten wissen bei der Abwicklung auch, welche Parteien wann und in welcher Form involviert werden müssen.

Den richtigen M&A-Berater finden

Bei der Wahl deines Beraters solltest du auf fachliche Kompetenz bestehen, also nach den tatsächlichen Erfahrungen des Beraters fragen und auch sein Verständnis für dein Geschäftsmodell erfragen. Auch Branchen Know-how sollte vorhanden sein.

Besprich mit dem Berater den Prozessablauf und kläre genau, wie der Berater dich bei diesem Prozess begleitet und wieviel Zeit er dafür plant. Außerdem solltest du dir mindestens ga-

rantieren lassen (und das eventuell auch überprüfen), dass der Berater nicht in Interessenskonflikte geraten kann.

Unabhängige Berater haben keine eigenen wirtschaftlichen Interessen, die den Verkaufsprozess beeinflussen könnten. Banken sind aus diesem Grund unter Umständen nicht die richtigen Partner, denn sie sind daran interessiert, die Kaufpreisfinanzierung zu übernehmen.

Du solltest dir einen Partner suchen, dem du vertraust und dem du auch zutraust, dass er dich entsprechend nach Außen vertreten kann. Die Chemie zwischen euch sollte stimmen. Es gibt für die verschiedenen Transaktionsgrößen, also in Abhängigkeit von der Höhe des zu zahlenden Kaufpreises, jeweils spezialisierte Berater.

Auf der Suche nach einem geeigneten M&A-Berater kannst du dich an die Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA) oder den Bundesverband Mergers & Acquisitions wenden.

Netzwerk aufbauen

Vertrauensvolle Partner sind das A und O beim Übernahmeprozess, ebenso ist es ein unterstützendes Netzwerk. Das zeigt die Erfahrung vieler erfolgreich abgewickelter Nachfolgen. Die Unterstützung aus dem beruflichen und privaten Umfeld hat die Übernahme oft erst möglich gemacht. Wer sind deine Partner?

Wichtige Ansprechpartner bei der Unternehmensgründung

- privates Umfeld also Familie, Freundeskreis, befreundete Unternehmer
- Verbände
- Hausbank
- Steuerberater
- Rechtsanwalt
- Mentoren wie Coaches und Berater

Gerade wenn du ein größeres Unternehmen übernehmen willst und ein paar hunderttausend Euro Kaufpreis gezahlt werden sollen, ist es absolut sinnvoll und zielführend, vom Start weg mit einem in diesem Kontext erfahrenen Steuerberater zusammenzuarbeiten. So kannst du von Anfang an steueroptimierte Optionen durchsprechen. Hier gibt es extra vom Steuerberater-

verband ausgewiesene Experten – sogenannte Fachberater für Unternehmensnachfolgen.

Sinnvoll ist ein Steuerberater und bei größeren Firmenübernahmen auch ein Wirtschaftsprüfer oder gar eine Prüfungsgesellschaft zur Minimierung der bilanziellen Risiken und der Optimierung der Unternehmensform, passend zu deinen Voraussetzungen und persönlichem Steuerumfeld.

Ebenso sollte mit einem erfahrenen Rechtsanwalt über Vertragsthemen wie Kaufvertrag, Gesellschaftervertrag und eventuell Geschäftsführervertrag gesprochen werden. Es ist immer günstiger und erspart nicht nur unnötige Kosten und Ärger, wenn du dir vor dem Auftreten von Problemen die richtigen Berater und Begleiter für die Übernahme eines Unternehmens mit an Bord holst.



Übrigens: Beratungen können durch finanzielle Zuschüsse gefördert werden. Dazu gehören der AVGS – der Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein der Arbeitsagentur sowie das Einstiegsgeld für Existenzgründer. Ausserdem gibt es regionale Förderungen. Mehr dazu erfährst du im Abschnitt "Finanzierung & Förderung".

Netzwerke & Anlaufstellen im Überblick

Diese Experten können dich bei deinem Nachfolge-Prozess und der Unternehmenssuche begleiten.

✔ Die regionalen Nachfolge-Berater:

IHK und Handwerkskammer

Erste Anlaufstellen für die Unternehmensnachfolge und zur Erstberatung und Information in der Region sind die ortsansässigen Stellen der Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern. Es lassen sich dort auch entsprechende Beratungstermine vereinbaren. Hier bekommst du nicht nur allgemeine Informationen zu Branche, Förderprogrammen usw. Die Mitarbeitenden können dir auch regionale Unterstützung, etwa bei der Betrachtung des Standortes geben.

Hier geht's zur [IHK Suche in deiner Region](#)

<https://bit.ly/3y3JkvQ>

✔ Deutsches Institut für Unternehmensnachfolge

Das Difu zählt ebenfalls zu den bekanntesten und größten Anlaufstellen für alle, die sich zum Thema Unternehmensnachfolge infor-

mieren wollen. Die Plattform bietet einen Erfahrungsaustausch von interessierten Unternehmern und Experten. Ergänzend finden sich hier Veranstaltungshinweise und ein riesiger Pool an Nachfolge-Beratern und Nachfolgern.

Web: www.difu.org/

✔ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Auch das BMWi-Existenzgründungsportal stellt Informationen rund um die Unternehmensnachfolge bereit. Hier erhält man einen guten Überblick an grundlegendem Wissen zum Thema. Zudem gibt es eine tolle Seite mit Checklisten und Übersichten zur Unternehmensnachfolge, die hilfreiche Details liefern.

Web: [Allgemeine Informationen
www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

und [Checklisten für Nachfolger
https://bit.ly/3h0weKj](https://bit.ly/3h0weKj)

✔ Webportal Nachfolge-in-Deutschland: Infos & Tools

Auf der Webseite gibt es verschiedene Tools, die bei der Unternehmensnachfolge unterstützen und einen Weg im Dschungel der Möglichkeiten aufzeigen. Das Projekt umfasst etwa einen KMU-Rechner, einen Nachfolge-OMat und zeigt einen interaktiven Fahrplan für die Unternehmensnachfolge, je nach Art. Die Website ist ein Angebot des EMF-Instituts der HWR Berlin.

Web: www.nachfolge-in-deutschland.de

Eine ausführliche Kontaktliste zu Angeboten für Nachfolge-Beratung findest du im Gründerküche-Fachartikel Unternehmensnachfolge – Berater, Anlaufstellen, Netzwerke für Gründer & Nachfolger

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/unternehmensnachfolge-anlaufstellen-fuer-gruender-nachfolger/>

Events zur Nachfolge

Natürlich gibt es auch eine Reihe von (wiederkehrenden) Events, die sich speziell an Nachfolger von Unternehmen richten. Hier kannst du mit erfolgreichen Nachfolgern persönlich ins Gespräch kommen und von den Erfahrungen der langjährig aktiven Berater profitieren. Nicht zuletzt werden auch immer wieder Unternehmen präsentiert, die aktiv eine Nachfolgelösung suchen. Das sind die wichtigsten Events.

✔ Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT)

Die Deutschen Gründer- und Unternehmertage sind eine der wichtigsten Gründermessen im Herbst und bieten auch rund um die Nachfolge spannende Vorträge und Workshops. <https://www.degut.de/>

✔ Die Familienunternehmer-Tage 2021

Hier findest du nicht nur Diskussionen und Informationen zu Familienunternehmen sondern auch zur Nachfolge.

<https://www.familienunternehmer.eu/veranstaltungen/veranstaltung/die-familienunternehmer-tage.html>

✔ Tag der Nachfolge

Wichtige Fragen rund um die Unternehmensnachfolge und im Zusammenhang mit Tradition, Vision & Transformation stehen im Fokus dieser Veranstaltung.

<https://www.hvhessen.de/termine-fuer-den-handel/5-tag-der-nachfolge>

✔ Nationaler Aktionstag „Nachfolge ist weiblich“

Mit dem Aktionstag soll die Zahl an Unternehmensnachfolgerinnen deutlich erhöht werden, aus diesem Grund finden bundesweit spannende Veranstaltungen zum Thema statt.

<https://www.existenzgruenderinnen.de/DE/Unternehmensnachfolge/NationalerAktionstag/nationaleraktionstag.html>

✔ Themenreihe NACHFOLGE | Mittelstand

In einer langfristig angelegten Themenreihe gibt es zu verschiedenen Aspekten rund um die Unternehmensnachfolge wertvolle Inhalte und die Möglichkeit zum Austausch.

<https://www.bvmw.de/event/12966/nachfolge-i-mittelstand-aufwand-und-erfolg/>

Eine umfangreiche Liste mit Nachfolge-Events findest du auf der Gründerküche-Themenseite zur Unternehmensnachfolge.

<https://www.gruenderkueche.de/unternehmens-nachfolge/>

Nachfolge-Kandidaten sondieren

Auf deiner Suche hast du drei bis fünf Unternehmen gefunden, die potenziell für dich und deinen Plan in Frage kommen. Diese gilt es jetzt näher zu prüfen: Wie gut passen sie wirklich?

Quick-Check – die wichtigsten Parameter der Übernahme-Kandidaten prüfen

Aus diesem schnellen Check kannst du mehrere Faktoren erkennen: Zum einen siehst du, welches der Unternehmen auf deiner Shortlist am besten zu deinen Kriterien passt.

Zum anderen siehst du auch, wo du genauer hinschauen solltest, wenn es in die Detailprüfung der Übernahmekandidaten geht.

- Was genau ist die Geschäftstätigkeit des Unternehmens?
- Wie steht es um das Markenimage?
- Wie sieht die finanzielle Situation aus?
- Wie viele Kunden hat der Betrieb?
- Wie viele Konkurrenzunternehmen gibt es am Markt?
- Wie groß ist der Marktanteil des Unternehmens und der Konkurrenz?
- Welche Lieferanten beliefern das Unternehmen?
- Wie ist die Qualität der gelieferten Waren?
- Hat das Unternehmen Patente oder andere Schutzrechte angemeldet?
- Sind alle Risiken von Versicherungen abgedeckt?



Nachfolge-Canvas

Um zu verstehen, was ein Unternehmen wirklich antreibt, eignet sich das Canvas Modell. Es ist ein einfaches Brainstorming-Tool, um das komplette Geschäftsmodell der Firma zu verstehen und zu sehen, wo es mehr und wo es weniger stark umgesetzt ist.

Die nebenstehende Grafik des Canvas Modells zeigt die einzelnen Bausteine. Die Fragen und Hinweise geben dir eine erste Anleitung zur Nutzung des Canvas.

Canvas Modell, Euer Tool um das Geschäftsmodell einer Unternehmung richtig zu verstehen

<p>Schlüsselpartner Für eine Optimierung der Wirtschaftlichkeit werden oft Partnerschaften eingegangen. Wer sind die Schlüsselpartner? Wer sind die wichtigsten Lieferanten Welche Schlüsselressourcen werden von Partnern erworben? Welche Hauptaktivitäten führen Partner durch?</p> <p style="text-align: center;">8</p>	<p>Schlüsselaktivitäten Welche Tätigkeiten muss das Unternehmen ausführen zur Realisierung der Produkte /Dienstleistungen (Wertversprechen), der Vertriebskanäle, der Kundenbeziehungen und der Einnahmenströme?</p> <p style="text-align: center;">7</p>	<p>Wertversprechen Welchen Wert liefert das Unternehmen den Kunden? Warum entscheidet sich der Kunde für die Leistung des Unternehmens? Was macht das Wertversprechen einmalig? (USP=unique selling point)</p> <p style="text-align: center;">2</p>	<p>Kundenbeziehungen Sind die Kundenbeziehungen des Unternehmens den Kundensegmenten angepasst? Haben persönliche Kundenbeziehungen des Unternehmers einen Einfluss auf Eure Übernahme? ...</p> <p style="text-align: center;">3</p>	<p>Kundensegmente Wer sind die Kunden? Wie unterteilen sie sich? Wo sind sie? Wo und bei wem kaufen sie auch noch? (Wettbewerber)</p> <p style="text-align: center;">1</p>
<p>Kosten Was sind die wichtigsten Kosten des Geschäftsmodells des Unternehmens? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Hauptaktivitäten sind am teuersten?</p> <p style="text-align: center;">9</p>	<p>Einnahmen Wie erzielt das Unternehmen seine Einnahmen? Wie ist die Struktur der Einnahmequellen, fixe Preise vs. dynamische Preise? Viele kleine oder wenige große Einnahmen?</p> <p style="text-align: center;">5</p>			



Mein Tipp

hier kannst du nachlesen, wie du unser NachfolgeCanvas richtig einsetzt
www.gruenderkueche.de/fachartikel/unternehmen-mit-dem-nachfolge-canvas-modell-auf-zukunftsaehigkeit-pruefen/

SWOT Analyse

Die SWOT Analyse – steht für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken) – ist ein bewährtes Instrument für einen Ist-Soll-Abgleich – hier geht es also darum, die Schwächen und Stärken des Unternehmens herauszuarbeiten. Da viele dieser Fragen nicht nur auf einzelne Unternehmen sondern auf den gesamten Markt abzielen, kannst du die SWOT Analyse auch als Vorauswahl-Verfahren für deine potenziellen Übernahme-Kandidaten nutzen: Nur die beiden besten Firmen sollten in deinem Fokus bleiben.

Stärken:

- Was lief bei dem Unternehmen bisher gut?
- Was sind Gründe für bisherige Erfolge?
- Was kann das Unternehmen besser als seine Wettbewerber?
- Gibt es dafür entscheidende Kernkompetenzen im Unternehmen?
- Welche Alleinstellungsmerkmale hat das Unternehmen?
- Welche Besonderheiten gibt es bei der Zielgruppe?
- Was sind Nutzen-Argumente bei der Zielgruppe?

Chancen:

- Welche bisher nicht genutzten Möglichkeiten siehst du?
- Welche Zukunftschancen sind absehbar?
- Welche Trends und Veränderungen sind günstig für das Unternehmen?
- Welche technologischen Entwicklungen könnten dem Unternehmen zukünftig nutzen?
- Welche veränderten soziodemografischen Faktoren beeinflussen den Unternehmenserfolg positiv?





Schwächen:

- Wo ist das Unternehmen schwach?
- Wo ist das Unternehmen im Vergleich zu Wettbewerbern schlechter?
- Fehlen Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse?
- Warum gehen Aufträge an Wettbewerber verloren?
- Welche Kundenkritik gibt es und warum?
- Fehlen Kompetenzen im Unternehmen?
- Befinden sich Produkte des Unternehmens in einer späten Lebensphase?
- Was ist technisch veraltet?

Risiken:

- Wo siehst du Gefahren für das bisherige Geschäftsmodell?
- Können sich Veränderungen ungünstig auf die Geschäftsentwicklung oder die Wettbewerbsfähigkeit auswirken?
- Gibt es absehbare Trends oder Entwicklungen, die das Geschäftsmodell einschränken?
- Wie stark wird der Markt von Modeerscheinungen beeinflusst?

Deine Nachfolge hat ein konkretes Ziel

Jetzt hast du einen Plan! Es gibt ein Unternehmen, das du ganz konkret übernehmen würdest. Einen zweiten Betrieb hast du dir zur Sicherheit ebenfalls genauer angeschaut. Im nächsten Schritt geht es darum, den Unternehmenswert im Detail zu prüfen und am Ende einen validen Kaufpreis zu kennen.

Unternehmenswert berechnen

Was ist ein Unternehmen im Markt wert? Dafür gibt es Berechnungsgrundlagen: Der Marktwert der Übernahmekandidaten sollte unabhängig von allen emotionalen Werten berechnet werden.

Vergiss nicht, dass du und der aktuelle Unternehmenseigentümer einen anderen Blick auf die Sache habt: Du wirst immer ein Interesse an der möglichst geringen Summe als Unternehmenswert haben – der Verkäufer will aber den höchsten Preis erzielen.

Die Berechnungen sollten so nachvollziehbar und so wenig interpretationsfähig sein, wie nur möglich. Dafür solltest du auf einen unbeteiligten Dritten als Mediator setzen.

Die wichtigsten Faktoren zur Bewertung eines Unternehmens

- Attraktivität des Marktes
- Stärke der Marke
- Innovationsgrad der Produkte
- Stärke der Traction (Kundengewinnung und -bindung)
- Höhe der Umsätze
- die Risiken innerhalb des Unternehmens
- Altlasten der Altunternehmer
- bestehende Lizenzen und Patente



Methoden der Unternehmensbewertung

- Substanzwertverfahren
- Discounted-Cash-Flow-Verfahren
- Risk Adjusted Net Present Value-Methode
- Multiplikator-Methode oder Market Comparables
- Decision Tree Analysis
- Benchmarking als Option zur Startup-Bewertung
- Pre-Money- oder Post-Money-Bewertung
- Venture Capital-Bewertung

Welche dieser Methoden zur Bewertung von Unternehmen für dich als Nachfolger interessant sind und vor allem, wie du sie verwendest, findest du in unserer [Checkliste Unternehmen bewerten | mit PDF zum kostenlosen Download](https://bit.ly/3qwYKwV) <https://bit.ly/3qwYKwV>

Bewertung mit dem KMU-Rechner

Einen einfachen Weg zur Unternehmensbewertung bietet der KMU-Rechner, erstellt von einem Projektteam des Instituts für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin.

Mit diesem Online-Bewertungstool bekommst du einen individuellen und kompakten Abschlussbericht als PDF, den du mit Namen und Logo des Unternehmens personalisieren kannst und der nur dir zugänglich ist.

Hier geht es zum Online-Angebot KMU-Rechner. <https://kmurechner.de/>

Due-Diligence-Prozess

Gastbeitrag von Prof. Dr. Birgit Felden vom Forschungsinstitut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen der HWR Berlin



Eine Due Diligence ist eine intensive, ganzheitliche Unternehmensanalyse und gilt als wesentliche Grundlage für die Wertermittlung des Unternehmens und die Vertragsgestaltung der Übernahme. Sie zeigt mögliche

Risiken auf, die bei der Vertragsgestaltung, besonders bei Gewährleistungen, Zusicherungen und Garantien, zu berücksichtigen sind. Fragebögen und Checklisten sind zentrale Hilfsmittel.

Bestandteile einer Due Diligence

Eine Due Diligence wird meistens durch ein Team durchgeführt, es besteht aus dem potenziellen Übernehmer und externen Beratern. Externe Berater können Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, je nach Bedarf auch technische Sachverständige und Immobiliengutachter sein.

Ziel ist der fundierte Einblick in alle wichtigen Unternehmensdaten. Dazu gehören:

- Jahresabschlüsse der letzten Jahre
- aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen von Steuerberater/Finanzbuchhaltung
- Darstellung der Finanzierung
- Auflistung der vorhandenen Vermögenswerte (Grundstück, Immobilien, Maschinen etc.)
- Marktdaten
- Kundenstruktur
- Wettbewerbsanalysen
- Absatzzahlen einzelner Produktgruppen
- alle längerfristigen Verträge wie zum Beispiel einzelne Arbeitsverträge, Leasingverträge Maschinen, Mietvertrag für die Produktionsstätte.



Prof. Dr. Birgit Felden,
HWR Berlin

Foto: Paul Leclair

Datenschutz in der Nachfolge

Häufig wird die Due Diligence in mehreren Phasen durchgeführt. Dabei erhält der Interessent am Anfang der Verhandlungen nur die weniger vertraulichen Informationen. Die vertraulicheren Informationen werden erst in einem fortgeschrittenen Stadium der Verhandlungen weitergegeben, wenn die Ernsthaftigkeit der Kaufabsichten beurteilt werden kann.

Aus Datenschutzgründen werden Due Diligence-Informationen, wie zum Beispiel Kundendaten des Zielunternehmens, immer öfter anonymisiert. Generell ist eine Due Diligence unter DSGVO-Gesichtspunkten inzwischen schwieriger geworden. Die Due Diligence findet heute in der Regel nicht mehr an einem physischen Ort statt, in den alle Unterlagen gebracht werden sondern in virtuellen Datenräumen. Dabei kann der Organisator des Raumes genau sehen, welche Daten von wem wann und wie lange angeschaut werden, was mitunter einen Vorteil in den Verhandlungen bringt.

Unternehmenswert & Kaufpreis festlegen



Das Interesse des Verkäufers, dass der Käufer die Informationen erlaubniskonform verwendet, wird über eine Geheimhaltungs- und Nichtverwertungsvereinbarung („Non Disclosure Agreement“) geregelt.

Ergebnis der Due Diligence

Die Prüfung des Unternehmens nach wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und kulturellen Aspekten gibt dem potenziellen Käufer ein hoffentlich klares und fundiertes Bild davon, welche Risiken er oder sie bei der Übernahme

eingeht. Eine gute Due Diligence zeigt die „Gesundheit“ der Firma, aber auch ihre Schwachstellen und potenzielle Baustellen bzw. Chancen. Vor allem aber gibt sie wichtige Informationen für die Unternehmensbewertung (und damit letztlich für die die Festlegung des Kaufpreises).

Kosten der Due Diligence

Wenn der Käufer die Branche und den Markt gut kennt, können wesentliche Inhalte einer Due Diligence selbst geprüft werden. In der Regel wird der potenzielle Nachfolger oder die

Nachfolgerin für die rechtliche und steuerliche Prüfung zum Beispiel der Jahresabschlüsse einen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater einbinden, deren Kosten in die Kaufpreisfinanzierung (ebenso wie Notarkosten für den Gesellschaftsvertrag) einzuplanen sind. Das kann aber auch im Vorfeld anders vertraglich geregelt werden.

Die Honorare liegen abhängig von der Qualifikation und der Bürogröße der Berater typischerweise zwischen 100 bis 400 Euro pro Stunde. Generell sollte mit Nebenkosten von etwa 4 bis 7 Prozent der Transaktionssumme insgesamt gerechnet werden.

Übrigens: Je gründlicher eine Due Diligence vorbereitet wird, um so geringer sind schlussendlich die Kosten.

Ein umfangreiches Online-Lexikon mit Themen und Checklisten rund um die Unternehmensnachfolge findest hier: www.nachfolgewiki.de

Übernahmeform klären

Grundsätzlich gibt es verschiedene Formen der Unternehmensübernahmen und damit verbunden auch unterschiedliche Suchkriterien beziehungsweise Fokussierungen, wie du ein für dich passendes Unternehmen finden kannst.

Management-Buy-In (MBI)

Du kaufst ein fremdes Unternehmen und führst es als Geschäftsführer weiter. Dein Vorteil: Du kannst sofort mehr oder weniger machen, was du willst, hast aber auch keine besonderen Insights zum Unternehmen und bist auf die Analysen aus Due Diligence, Nachfolge-Canvas und SWOT Analyse abhängig. Denkbar sind hier eine Einmalzahlung oder eine wiederkehrende Ratenzahlungen. Zahlst du Stück für Stück in Form einer Rente, in Raten oder einer dauernden Last, kannst du dir vielleicht eine Fremdfinanzierung sparen. Allerdings ist der Verkäufer von deinem Erfolg als Nachfolgers abhängig – nicht jeder lässt sich darauf ein.

Management-Buy-Out (MBO)

Beim MBO übernimmst du das Unternehmen, bei dem du bereits tätig bist. Dein Vorteil: Du kennst dich bestens im Unternehmen aus, bist auch für den Altunternehmer kein unbeschriebenes Blatt und kannst schnell Vertrauen auf-

bauen. Allerdings solltest du aufpassen, dass du nicht durch „Betriebsblindheit“ weniger innovativ gehst als ein Fremder.

Miete / Pacht

Man kann ganze Unternehmen verpachten. Dann zahlt der Pächter einen Zins an den Eigentümer, dem seine Firma weiter gehört.

Bei einer Vermietung werden Nachfolgern in der Regel lediglich die Betriebsräume zur Nutzung gegen Entgelt überlassen. Einrichtungen, Maschinen – also bewegliche Betriebsmittel – werden vom Nachfolger gekauft.

Darüber hinaus gibt es noch andere Wege der Übernahme:

- der Unternehmer kann eine Stiftung gründen
- er kann das Unternehmen in Anteile aufsplitten und an der Börse handeln lassen.

Diese Wege nützen dir als Nachfolge-Williger recht wenig. Du solltest aber daran denken, dass es diese Optionen für Unternehmer gibt.

Familieninterne Nachfolge

Und natürlich gibt es noch die familieninterne Nachfolge. Als Gründungswilliger mit Nachfolge-Wunsch ist das keine Option, die du dir einfach aussuchen kannst: Entweder es gibt ein Unternehmen in deiner Familie, das du übernehmen kannst – oder eben nicht.

Doch tatsächlich stellt sich bei Recherchen immer wieder Verwunderliches heraus: Bevor du weit in die Welt schaust, lohnt es bei der Suche nach einem geeigneten Unternehmen durchaus, erst einmal im Familienkreis nach Optionen zu suchen.



Kaufpreis und Entschluss stehen fest

Von deinen zwei Favoriten hast du den ersten mit allen Mitteln durchgeprüft. Bist vielleicht ins Stocken gekommen und hast doch Favorit zwei genauer unter die Lupe genommen. Nun hast du nicht nur den Kaufpreis-Wunsch deines Verhandlungspartners – du hast auch eine detaillierte Prüfung, ob dieser Kaufpreis gerechtfertigt ist.

Kauf & Finanzierung

Du hast dein Wunschunternehmen gefunden, geprüft und für gut befunden. Der Altunternehmer kann sich einen Verkauf an dich ebenfalls vorstellen. Nun geht ihr in die Verhandlungen. Es wird also Zeit, deine Finanzierung auf die Beine zu stellen und den Kaufvertrag anzugehen.

Kosten planen – Finanzmittelbedarf in der Nachfolge

Neben dem Kaufpreis solltest du noch ein paar andere Kosten bei der Unternehmensnachfolge kalkulieren.

- Gründungskosten
- Beratungskosten für die Nachfolge
- Anwaltskosten (Übernahmevertrag, Kaufvertrag usw.)
- Notarkosten
- Eintragungen Meisterrolle, IHK-Mitgliedskosten usw.
- Kosten für Recherche etc.
- Unternehmiergehalt

Kosten direkt aus der Nachfolge

- Kaufpreis
- Abfindung für gekündigte Mitarbeiter
- Kosten für die Einstellung neuer Mitarbeiter
- Sachinvestitionen
- eventuell Kauf von weiteren Gesellschaftsanteilen (von anderen Gesellschaftern)
- Ablöse für Altverträge

Zusätzliche Kosten während der Nachfolge

- Reserve für Unvorhergesehenes. Empfohlen werden mindestens 10 Prozent des Kaufbetrages.
- Risikovorsorge



Businessplan als Fortführungsplan schreiben



Eine Idee und ein ziemlich genauer Businessplan sind die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung. Das gilt auch für die Unternehmensnachfolge. Nur dass der Businessplan hier Fortführungsplan heißt.

Aufgebaut wird der Fortführungsplan auf dem laufenden Geschäft, den vorhandenen Kundenpotenzialen, auf existierende Lieferanten und Mitarbeiter. Markt, Konkurrenzsituation und Zielgruppe für bestehende und für zukünftige Geschäftsbereiche sollten ebenso genau beschrieben werden, wie die interne Organisation und die beabsichtigten Veränderungen.

Du musst die IST-Situation möglichst genau beschreiben, damit du den SOLL-Zustand der Firma nach deiner Übernahme definieren kannst.

Besondere Angaben im Fortführungsplan

Bei einem Fortführungsplan werden noch detailliertere Zahlen und Fakten erwartet als im regulären Businessplan, da man aus einem laufenden Geschäftsbetrieb sehr klare Angaben ableiten kann. Angegeben werden müssen:

- ein Stichtag für die Unternehmensübergabe
- der Kaufpreis

- die Rechtsform, in der das Geschäft nach der Übernahme weitergeführt wird
- ein Notfallplan für die Geschäftsführung, falls du kurzfristig (Krankheit, Unfall) ausfällst.

Punkte wie Kapitalbedarfsplanung, Liquiditätsplanung und Risikoplanung sind hier genauso erforderlich wie bei einem Businessplan.

Denke daran, bei der Finanzplanung eine möglichst genaue Abschätzung zu treffen, bis wann sich die Übernahmekosten aus dem laufenden Betrieb amortisiert haben werden.

Geschäftsmodell und Produkte

Im Fortführungsplan solltest du genau beschreiben, was du nach der Firmenübernahme mit dem Unternehmen vorhast. Dazu analysierst du zunächst das bestehende Geschäftsmodell sowie die angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Dann schreibst du auf, was Bestand haben und was geändert werden soll.

- Welche Produkte/Dienstleistungen gibt es bereits? vs. Welche Produkte/Dienstleistungen soll es nach der Übernahme geben?
- Welche Zielgruppen werden bereits bedient? vs. Welche Zielgruppen kommen nach der Übernahme dazu?
- Ändern sich die Preise für Produkte oder Dienstleistungen nach der Übernahme?
- Welche Lieferantenverträge gibt es? Sollen sie angepasst werden?

Markt- und Konkurrenzsituation

Mit der Markt- und Konkurrenzanalyse siehst du nicht nur, was du besser als deine Mitbewerber machen kannst. Du kannst auch klären, was in dem Unternehmen bislang gut lief und wo es Verbesserungspotenzial gibt.

Aus diesen Erkenntnissen entwickelst du dein Konzept für die Ausrichtung deines Unternehmens nach der Übernahme. Dabei solltest du

folgende Fragen beantworten:

- Ändert sich das Marktvolumen nach der Übernahme?
- Ändert sich das Absatzgebiet nach der Übernahme?
- Welche Konkurrenten gibt es bereits?
- Wird es nach der Übernahme neue Konkurrenten geben?
- Ändert sich die Marketingstrategie?

Wie man eine Marktanalyse fundiert erstellt, welche Tools du nutzen kannst und worauf es dabei ankommt, erfährst du in diesem Fachartikel von Gründerküche: **Markt- und Konkurrenzanalyse für den Businessplan | mit Checkliste** <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/basics-markt-und-konkurrenzanalyse-fuer-den-businessplan-mit-checkliste/>



Personal, Ausstattung und Räumlichkeiten

Ein Blick in das Innenleben der zu übernehmenden Firma ist maßgeblich für den Fortführungsplan. Mach dir ein genaues Bild über Räumlichkeiten, Standort und Personalstruktur, damit du eine begründete Einschätzung über die zukünftige Entwicklung abgeben kannst.

- Wie ist der Zustand der Räumlichkeiten? Muss renoviert werden?
- Wie lange und zu welchen Konditionen laufen Miet- oder Pachtverträge? Muss nachverhandelt werden?
- Reichen die Räumlichkeiten und der Standort für die zukünftige Ausrichtung der Firma aus?
- Welche Ausstattung (Maschinen, Geräte) ist vorhanden und in welchem Zustand?
- Sind Reparaturen notwendig?
- Müssen Geräte ersetzt werden?
- Reicht die Ausstattung für die Ausrichtung der Firma nach der Übernahme?
- Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen?
- Wie viele Mitarbeiter soll es nach der Übernahme haben?

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Fortführungsplan erfordert intensive Recherchearbeit und eine so nüchterne wie kritische Auseinandersetzung mit den Ergebnissen. Er hilft nicht nur potenzielle Geldgeber zu überzeugen, sondern zeigt dir noch einmal detailliert auf, was dich erwartet, wenn du dich für eine Unternehmensnachfolge entscheidest.

Rechtsform des Nachfolgers

Im Fortführungsplan hast du bereits deine Entscheidung, in welcher Rechtsform du das Unternehmen führen willst, niedergeschrieben. Häufig ergibt sich daraus, wie das Unternehmen vom bisherigen Eigentümer geführt wurde – aber das muss nicht so sein.

Du solltest wie auch bei der Unternehmensneugründung die verschiedenen möglichen Rechtsformen ob ihrer Vor- und Nachteile genau prüfen und die passende für dich herausuchen.

Mehr dazu findest du in diesem Fachartikel: **Basics – Welche Rechtsform passt für mein Unternehmen?**

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/richtige-rechtsform-waehlen-vergleich/>

Finanzierung klären

Die wenigsten Nachfolger werden die Gesamtkosten der Nachfolge aus dem privaten Barvermögen zahlen können. Du wirst also Kredite aufnehmen oder Finanziere finden müssen.

Mit dem kostenlosen Gründerküche-Leitfaden **Gründer-Finanzierung | So bekommt ihr das Geld für den Start** erhältst du eine profunde Basis, wie du die Finanzierungen am besten zusammenstellst. Hier geht es zum **Download des kostenlosen PDF**. <https://bit.ly/361KVGJ>

Unternehmensnachfolge finanzieren: Finde den richtigen Mix

In aller Regel wirst du nicht nur einen Weg der Finanzierung wählen – ein sinnvoller Mix macht es. Neben den klassischen Wegen der Nachfolge-Finanzierung können dir dabei auch andere Wege helfen, an Geld zu kommen:

Wie wäre es zum Beispiel mit ICO-Finanzierung für Startups. <https://bit.ly/2Syfr81>

Private-Equity-Gesellschaften: Nachfolgefinanzierung durch Partnerschaften

Eine weitere noch recht neue Finanzierungsmöglichkeit sind Private-Equity-Gesellschaften. Prinzip dieser Finanzmittel-Beschaffung ist die

Veräußerung von Firmenanteilen an eine Private-Equity-Gesellschaft. Hinter diesen Kapitalgesellschaften stehen in der Regel institutionelle Anleger wie Banken oder Versicherungen, in einigen Fällen aber auch vermögende Privatpersonen. In der Startup-Szene sind Private-Equity-Partnerschaften recht verbreitet und als Buy-Out bekannt. Aber auch kleine und mittelständische Unternehmen wurden schon durch privates Beteiligungskapital unterstützt.

Eine gute Private-Equity-Gesellschaft ist zwar daran interessiert, ihr eingesetztes Kapital zu vermehren, wird aber auf eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens setzen, die dessen Wert steigert.

Unternehmenskauf durch Barmittel

Auch wenn es dir möglich ist: Überlege genau, ob und wieviele der Nachfolgekosten du über deine eigenen Barmittel abdecken willst. Klar, für beide Seiten wäre die Finanzierung der Übernahme eines Unternehmens mittels



Kauf & Finanzierung

Bar-Offerte die bevorzugte Variante. Der Vorteil: Du hast keine weiteren Kosten für eine externe Finanzierung (also Zinsen, Akquise von Geldgebern usw.) und der Verkäufer bekommt sein Geld von einer Person.

Doch die Zahlung des Kaufpreises aus vorhandenen liquiden Mitteln – selbst wenn sie möglich ist – birgt auch Gefahren: Als Käufer solltest du sicherstellen, dass du auch nach dem Kauf noch ausreichend "flüssig" bist.

Unternehmenskauf durch Mezzanine-Kapital

Eine sehr gute Methode, das Eigenkapital bei der Unternehmensnachfolge zu stärken, sind so genannte Mezzanine-Kredite. Diese hybride Finanzierungsform besteht aus (meist nachrangigen) Darlehen und gilt steuerlich als Fremdkapital.

Der Vorteil: Die Tilgungsbedingungen von Mezzanine-Kapital sind in der Regel deutlich flexibler als bei anderen Krediten und das mit langen Laufzeiten von bis zu 15 Jahren. Mezzanine wird sowohl von Förderinstituten als auch von privaten Anbietern angeboten.

Weitere Infos: [Minikredite für Gründer – alle wichtigen Anbieter, Plattformen & Konditionen](https://bit.ly/3qus8NI)
<https://bit.ly/3qus8NI>

Unternehmenskauf durch den klassischen Bankkredit

Die wohl klassischste Form, deine Unternehmensnachfolge zu finanzieren, ist ein Bankkredit. In der Regel wendest du dich an deine Hausbank, um den entsprechenden Kredit zu erhalten. Doch aufgepasst: Es gibt Banken, die sich auf diese Art der Finanzierung spezialisiert haben, eventuell sind dort bessere Konditionen zu bekommen. In der Regel hilft es auch, wenn du in deine Fremdkapital-Kalkulation staatliche Unterstützung einplanst (siehe nächster Punkt **Förderungen**).

Wie du am besten zu deinem Fremdkapital kommst, erfährst du hier: [In drei Schritten zur Wahl des richtigen Gründerkredits](#)
<https://bit.ly/35XgZLN>

Unternehmensnachfolge mit Leveraged-Buy-Out finanzieren

Eine weitere Form der Finanzierung einer Unternehmensnachfolge ist der Leveraged-Buy-Out, bei dem ein überproportional hoher Betrag über Fremdkapital finanziert wird und dadurch das Eigenkapital gehebelt wird. (Begriffserklä-

rung: to leverage, englisch für hebeln).

Möglich ist diese Nachfolge-Finanzierung dann, wenn ein hoher Cash-Flow beim übernommenen Unternehmen nachgewiesen werden kann. Denn darüber sichert sich der Kreditgeber den Rückfluss.

Der Vorteil: Du bekommst mehr Fremdkapital als bei einem normalen Kredit, allerdings sind die Kosten für einen Leveraged-Buy-Out höher, da das Risiko für die Bank größer ist.

Unternehmenskauf mit Verkäuferdarlehen (Vendor Loan)

Beim Verkäuferdarlehen wird in der Regel ein Teil der Kaufsumme aus Eigenmitteln des Nachfolgers finanziert und der Rest über einen Vendor Loan, also einem Darlehen, das der Verkäufer dem Käufer einräumt.

Das kannst du auch als vertrauensbildende Maßnahme verstehen: Der Verkäufer traut dir zu, seinen Betrieb auch ohne ihn erfolgreich zu führen und die Rückzahlungsraten für das Darlehen leisten zu können. Du hingegen kannst darauf vertrauen, dass dir der Alteigentümer kein Unternehmen verkauft, das die Darlehensraten nicht erwirtschaften kann.



Unternehmensnachfolge mit einem Earn Out finanzieren

Bei der Earn Out-Klausel definieren Käufer und Verkäufer in den Unternehmenskaufverträgen, dass ein Anteil des Kaufpreises erfolgsabhängig zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt wird.

Auch das stärkt das Vertrauen: Du kannst deine Skepsis gegenüber den Prognosen des Verkäufers und damit auch der gesamten Bewertung des Unternehmens durch eine Earn-Out-Klausel mindern.

Unternehmensnachfolge mit Crowdfunding

Auch wenn es auf den ersten Blick aussieht, dass die Crowd eher an neuen Produkten und jungen Startups interessiert ist: Du solltest das Crowdfunding als Finanzierungsform für deine Nachfolge nicht außer Acht lassen.

Immerhin gibt es bei bestehenden Unternehmen schon eine (möglicherweise große) Kunden- und Freundeszahl. Damit hättest du im Prinzip schon eine Crowd, die du ansprechen kannst und die am Erhalt des Unternehmens durchaus Interesse haben könnte.

Wie Crowdfunding genau funktioniert und wie du am besten eine Kampagne für deine Gründung aufsetzt, erfährst du hier:

Crowdfunding für Startups – So finanziere ich mein Projekt durch die Crowd
<https://bit.ly/2TiDwjn>

Finanzierung durch spezielle Nachfolge-Wettbewerbe

Auch wenn man mit Preisgeldern natürlich nicht verlässlich kalkulieren kann: Du solltest Gründerwettbewerbe, die häufig spezielle Kategorien für die Unternehmensnachfolge beinhalten, als mögliches weiteres finanzielles Standbein nicht vergessen. Positiver Nebeneffekt: Neben dem potentiellen Preisgeld bekommst du garan-

tiert Aufmerksamkeit und kostenlose PR, die deinen Start ins Geschäftsleben unterstützen kann.

she succeeds award

So werden beim she succeeds award, ehemals Next Generation Award, erfolgreiche Nachfolgerinnen ausgezeichnet. Preiswürdig sind zudem Wegbereiter, die Unternehmerinnen mit ihrem Wirken die Nachfolge erleichtern.

<https://bit.ly/3h2fh25>

Hessischer Gründerpreis

Auch der Hessische Gründerpreis zeichnet mit einer separaten Kategorie zukunftsfähige Nachfolge aus und gibt Nachfolgern damit eine Plattform und mehr Sichtbarkeit.

www.hessischer-gruenderpreis.de

KfW Award Gründen

Der Wettbewerb KfW Award Gründen würdigt herausragende Leistungen von Unternehmen und Unternehmensnachfolgern und vergibt Preisgelder in Höhe von insgesamt 35.000 Euro an die Landessieger und den Bundessieger.

<https://bit.ly/3hcRwDi>

Alle Gründerwettbewerbe findet ihr im Eventkalender von Gründerküche.de.

<https://bit.ly/3y1XptY>

Öffentliche Fördermittel beantragen

Es gibt ein großes staatliches Interesse daran, dass bestehende und in der Regel gut laufende Unternehmen einen Nachfolger finden. Deshalb gibt es einige Förderprogramme, die genau diese Form der Gründung bei der Finanzierung unterstützen.

Zu dieser Unterstützung gehören

- Beratungs- und Informationsförderungen
- zinsgünstige Darlehen (etwa durch die KfW)
- Zuschüsse (häufig durch regionale Programme)
- Bürgschaften
- Beteiligungen
- Haftungsfreistellungen und
- tilgungsfreie Anlaufzeit.

Das Wichtigste vorab: Das Klischee, dass sich die Akquise von Fördermitteln für Unternehmensnachfolgen nicht lohnt, ist falsch. Viele Gründende denken, dass der Aufwand zu hoch ist und die Erfolgchancen zu gering sind. Das stimmt nicht: Die deutsche Förderlandschaft bietet ziemlich viele Möglichkeiten.

Fördermöglichkeiten für Nachfolger

Insbesondere in der frühen Phase der Übernahme können verschiedene Förderprogramme

genutzt werden, um einen Mangel an privatem Kapital auszugleichen. Die Möglichkeiten zum Einsatz der Fördermittel sind dabei sehr vielfältig: Die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) listet unter dem Schlagwort "Nachfolge" deutschlandweit mehr als 200 Programme verschiedener Anbieter auf.

www.foerderdatenbank.de

Gründerkredite von der KfW – ideal für eine Unternehmensnachfolge

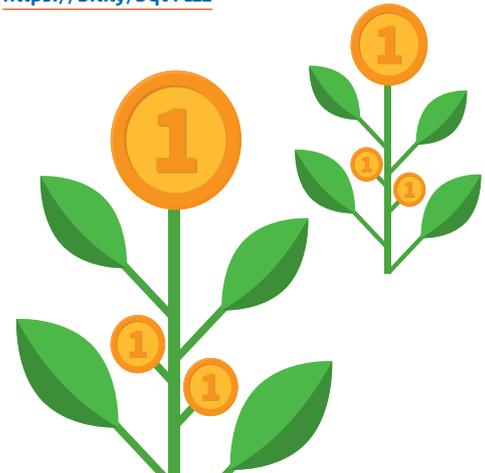
Ein wichtiger Förderbaustein bei der Finanzierung einer Unternehmensnachfolge sind zinsgünstige Kredite oder Haftungsfreistellungen bei der Hausbank. Bei Gründungsdarlehen für Unternehmensnachfolger ist die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) häufig eine sehr gute Wahl.

Gut zu wissen: Die Bezeichnung Gründerkredit ist eine Art Oberbegriff für verschiedene Fi-

nanzierungsmodelle. Eine bekannte Variante ist der ERP-Gründerkredit, den die KfW in verschiedenen Varianten und bis zu einer Höhe von 100 Millionen Euro anbietet. Einen Mindestbetrag gibt es dagegen nicht – er steht damit praktisch in allen Größenordnungen offen.

Eine ausführliche [Checkliste KfW Förderantrag](#) gibt es hier als kostenloses PDF.

<https://bit.ly/3qv7LzZ>



Nachfolge-Verträge aufsetzen

Die vertragliche Seite des Übernahme ist ein komplexer Prozess. Zu Beginn musst du dir klar werden, ob es sich beim Kaufgegenstand um einen Asset Deal oder um einen Share Deal handelt.



Im Kaufvertrag stehen alle wichtigen Informationen wie Kaufpreis, Zahlungsweise und -zeitpunkt. Außerdem werden alle weiteren mit dem Kauf verbundene Verpflichtungen, die beide Parteien eingehen, erfasst und welche Garantien gegeben werden.

Oft werden aufschiebende Bedingungen in den Vertrag mit aufgenommen, wie zum Beispiel die Übertragung des Mietvertrages auf den neuen Eigentümer, behördliche Genehmigungen und ähnliches.

Dies sollte ebenso vertraglich geregelt sein wie Haftungsfragen und Vertraulichkeitsübereinkommen. Darf der Kaufpreis zum Beispiel nach außen genannt werden oder nicht? Wann und wie darf die Presse informiert werden?

In den Schlussbestimmungen werden etwa Fragen der Rechtsform sowie Art und Ort der Gerichtsbarkeit geklärt.

Share Deal & Asset Deal – Formen des Unternehmenskaufs

Ein Unternehmenskauf kann in zwei Formen stattfinden. Beim Share Deal übernimmst du Anteile an einer Gesellschaft. Beim Asset Deal übernimmst du Vermögensgegenstände einer Gesellschaft.

Share Deal

Bei einem Share Deal kaufst du ein Unternehmen als Ganzes oder Anteile an einer Gesellschaft. Die Gesellschaft bleibt bestehen, es findet ein Inhaberwechsel statt.

Der Vorteil beim Share Deal: Beziehungen der Gesellschaft zu Dritten wie Kunden, Lieferanten usw. bleiben bestehen.

Der Nachteil: Du übernimmst alle Verbindlichkeiten und gehst damit ins Haftungsrisiko für eventuelle Altlasten, auch wenn du sie vor Vertragsunterzeichnung nicht kennst.

Asset Deal

Bei einem Asset Deal kaufst du die zum Unternehmen gehörenden Wirtschaftsgüter. Die dazu gehörenden Arbeitsverträge und Rechtsverhältnisse gehen mit dem Kaufvertrag auf dich über – soweit sie im Vertrag erfasst sind.

Wichtig ist beim Asset Deal, die zu übertragenden Gegenstände so genau wie möglich festzuhalten, etwa durch Inventarlisten.

Der Vorteil beim Asset Deal: Grundsätzlich besteht keine Gefahr für dich, nicht identifizierte Verbindlichkeiten zu übernehmen. Abgesehen von den Arbeitsverhältnissen, die nach § 613a BGB auf den Unternehmenskäufer übergehen. Nach § 75 AO (Abgabenordnung) besteht zudem eine Haftung für betriebliche Steuern und Steuerabzugsbeträge, die im letzten vor der Übernahme liegenden Kalenderjahr entstanden sind und bis zum Ablauf von einem Jahr nach Anmeldung des Betriebes durch den Erwerber festgesetzt oder angemeldet werden.

Ablauf der Vertragsverhandlungen

Du solltest diese Schritte in den Abläufen zur Vertragsgestaltung einplanen:

1. Vereinbarung einer Geheimhaltungsklausel (Non Disclosure Agreement)
2. Vereinbarung eines Vorvertrages (Letter of Intent)
3. Vertragsverhandlungen
4. Führung von Verhandlungsprotokollen
5. Due Diligence Prüfung
6. Verhandlung über den konkreten Vertragsgegenstand (Kaufpreis, Zeitpunkt des Übergangs und die zu übertragenden Forderungen, Rechtsverhältnisse, Arbeitsverhältnisse, Haftung, Gewährleistungen, Zusicherungen und Garantien)
7. Vertragsschluss und Abwicklung (Signing and Closing)

Wichtige Inhalte des Übernahmevertrages

Es gibt Musterverträge für den Unternehmenskauf, die dir dabei helfen können, den Regelungsbedarf zu erkennen.

Wie du den Unternehmenskaufvertrag ausgestaltest, sollte in jedem Fall mit einem spe-



zialisierten Juristen besprochen werden. Geklärt werden müssen:

- präzise Angaben zum Unternehmen
- Beschreibung des Kaufgegenstands
- vom Verkäufer zugesagte Eigenschaften (etwa Vollständigkeit und Korrektheit von vorgelegten Jahresabschlüssen und betrieblichen sowie gesellschaftsrechtlichen Vereinbarungen)
- Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten
- Zeitpunkt der Übergabe.

Ausserdem solltest du klären, ...

- wie der Übernahmevertrag gestaltet werden soll (etwa als Kauf-, Pacht- oder Schenkungsvertrag)
- welche gesetzlichen Verpflichtung zur Übernahme aller Rechte und Pflichten aus bestehenden Arbeitsverhältnissen für dich gelten
- wie es mit der Haftung für (Alt-)Verbindlichkeiten aussieht
- inwieweit du für betriebsbedingte Steuern haftest
- und welche Garantie- und Gewährleistungen du übernimmst.

Checkliste: Ist alles Wichtige im Nachfolge-Kaufvertrag geregelt?

Du solltest in den Vertragsentwürfen vor der Unterzeichnung dringend prüfen, ob mindestens diese Fragen im Vertrag klar geregelt sind und alle Unterlagen vorliegen:

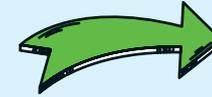


Was wird verkauft?	<input type="checkbox"/>
Stichtag, wann das Unternehmen auf den neuen Eigentümer übergeht.	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist der Kaufpreis?	<input type="checkbox"/>
Wie erfolgt die Zahlung des Kaufpreises (Einmalzahlung, Raten usw.)?	<input type="checkbox"/>
Wann ist der Kaufpreis fällig?	<input type="checkbox"/>
Welche Sicherheiten bei Ratenzahlung usw. sind vereinbart?	<input type="checkbox"/>
Wird das Unternehmen unter dem gleichen Namen fortgeführt?	<input type="checkbox"/>
Liegt eine Inventarliste aller Gegenstände des Unternehmens vor?	<input type="checkbox"/>
Ist der Verkäufer der Eigentümer der verkauften Gegenstände und Gebäude?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch sind Forderungen und Verbindlichkeiten am Übertragungsstichtag?	<input type="checkbox"/>
Was passiert mit Forderungen und Verbindlichkeiten direkt vor dem Stichtag?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch sind die Erträge am Übertragungsstichtag?	<input type="checkbox"/>
Gab es eine Betriebsprüfung des Finanzamtes und hat sie der Verkäufer schriftlich bestätigt?	<input type="checkbox"/>
Gibt es eine Vertragsstrafe, wenn bei einer späteren Betriebsprüfung Fehler des Altinhabers entdeckt werden?	<input type="checkbox"/>
Liegen alle nötigen Zustimmungen von Vermietern, Versicherungen, Lieferanten usw. zur Übertragung vor?	<input type="checkbox"/>
Wurden die Mitarbeiter über die Schritte informiert?	<input type="checkbox"/>
Haben Mitarbeiter von ihrem Widerspruchsrecht Gebrauch gemacht?	<input type="checkbox"/>
Wurde eine Konkurrenzklausel (Verkäufer darf keine gleichartige Tätigkeit vor Ort aufnehmen) und hierzu eine Vertragsstrafe vereinbart?	<input type="checkbox"/>
Wie ist die Haftung des Verkäufers für eventuell nachträglich aufgedeckte Altlasten geregelt?	<input type="checkbox"/>

Diese Unterlagen sollten zum Vertrag vorliegen



- Bescheinigung der Kommune, wonach alle öffentlichen Lasten für das Betriebsgrundstück bis zum Übertragungstichtag abgeführt wurden
- Negativbescheinigung des Finanzamtes, wonach bis zum Übertragungstichtag keine betrieblichen Steuerschulden bestehen
- Bestätigung der Sozialversicherung, wonach alle Beiträge abgeführt wurden
- Zustimmung der Gesellschafter zur Übertragung
- Inventarliste aller Gegenstände des Unternehmens
- Bestätigung des Verkäufers, wonach eine Betriebsprüfung durch das Finanzamt durchgeführt wurde
- Auflistung aller gewerblichen Schutzrechte
- Auflistung aller Vertriebsverträge und Kundenverträge (-aufträge)
- Auflistung aller Kooperationsverträge
- Auflistung aller Versicherungs- und Leasingverträge
- Auflistung aller Lieferverträge
- Sämtliche Arbeitsverträge
- Kreditverträge, die vom Käufer übernommen werden
- Bestätigung, wonach keine schwebenden gerichtlichen und außergerichtlichen Auseinandersetzungen (Prozessklausel) existieren



Geschäft übernehmen

Jetzt steht es schwarz auf weiß in den Unterlagen: Du bist Unternehmer und stolzer Besitzer eines Betriebes.

Nun gilt es, dieser Aufgabe gerecht zu werden und in eine herausfordernde neue Tätigkeit hineinzuwachsen.





Ihr Erfolg ist unser Versprechen! **Jost AG ist der Partner für die Steuerbranche**

Kanzleikauf/ Beteiligung

- Wir finden die ideale Kanzlei für Sie!
- Vermittlung exklusiver Erstkontakte
 - Vergleichsmöglichkeiten
 - Zeitersparnis
 - Diskretion

Kanzlei- verkauf

- Wir begleiten Sie bei der Regelung Ihrer Nachfolge!
- Persönliche Beratung vor Ort oder virtuell
 - Diskretion
 - Optimale Verkaufschancen
 - Über 30 Jahre Erfahrung

Nur für Sie zum kostenlosen Download, unser Nachfolgebarmeter 2021

Aktuelle Themen und Statistiken:

- Digitalisierung
- Nachfolgeregelung
- Entwicklung der Kanzleiwerte



Zum Nachfolgebarmeter 2021
www.jost-ag.com/barometer

JOST AG Nürnberger Straße 18 • 91207 Lauf

Telefon +49 9123 179-0
E-Mail info@jost-ag.com

www.jost-ag.com

Stakeholder – Interessensgruppen bei der Übernahme

Eines sollte dir klar sein: Am Übernahmeprozess sind eine ganze Menge von Menschen beteiligt – und die meisten haben ihre eigene Agenda. Damit du dich auf Gespräche, Forderungen und Ansprüche einstellen kannst, solltest du dir die Gruppen und Interessen genauer anschauen.

Der Alteigentümer

Der Unternehmensverkäufer ist in der Regel Gründer und damit weisst du schon eins: Du wirst in dem Nachfolgeprozess kaum jemand anderen finden, dessen Herz mehr an dem Unternehmen hängt. Für den Alteigentümer geht es vor allem darum, sein Lebenswerk vertrauensvoll in andere Hände zu legen. In der Konsequenz bedeutet das auch: Verantwortung abgeben und loslassen. Eine sehr schwere Aufgabe!

Als Nachfolger solltest du deshalb immer wieder dein Verhalten reflektieren und so weit wie möglich mit kühlem Kopf agieren. Ausserdem hilft es, gemeinsame Regeln aufstellen, die alle Beteiligten durch den Nachfolge-Prozess navigieren. Konflikte sollten immer in Vier-Augen-Gesprächen gelöst werden, damit alle Beteiligten ihr Gesicht wahren können. Manchmal hilft auch ein Mediator.



Belegschaft und Betriebsrat

Grundsätzlich gilt: Du solltest die Mitarbeiter des Unternehmens möglichst halten und an dich binden. Aufgrund von demografischem Wandel und Fachkräftemangels ist es schwierig und mit Kosten verbunden, neue Mitarbeiter zu finden.

Aus diesem Grund solltest du früh damit beginnen, der Belegschaft den beabsichtigten Kauf des Unternehmens zu kommunizieren. Veränderungsprozesse rufen bei Mitarbeitern häufig Unsicherheit hervor, die du durch ihre frühe Einbindung mindern kannst.

Sind im Personalbereich wichtige Veränderungen nötig, solltest du frühzeitig mit den Betroffenen besprechen und gegebenenfalls mit dem Betriebsrat sprechen – auch um teure Vertragsauflösungen oder gar Streits vor dem Arbeitsgericht zu vermeiden.

Kunden & Lieferanten

Als Nachfolger erwirbst du mit einem Unternehmen den Kundenstamm quasi mit. Dennoch solltest du unbedingt eine gute Strategie entwickeln, wie du die Kunden von dir und deinem Konzept überzeugst.

Gleiches gilt für bestehende Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten. Die Erwartungen an die Produkte bzw. Dienstleistungen und ihre Qualität sowie an die Zuverlässigkeit der Zusammenarbeit solltest du in jedem Falle schon im Übernahmeprozess kommunizieren.

Kreditinstitute und Investoren

Finanzinstitute sind wichtige Stakeholder: Das merkst du schon in den Gesprächen zur Finanzierung deiner Nachfolge. Die Zusammenarbeit mit den Geldgebern wird dich auch nach der Übernahme begleiten – es gilt, dieses Playern also genügend Aufmerksamkeit zu schenken.

Handwerkskammern, Branchenverbände und Wirtschaftsförderer

Örtliche Player wie Bürgermeister, Landrat, Wirtschaftsförderer, aber auch Nachbarunternehmen und Branchenverbände haben spezielle Informationsbedürfnisse.

Mache dich daher in der Branche sichtbar, gib den Nachbarn und örtlichen Entscheidern das Gefühl, frühzeitig in den Prozess eingebunden zu sein und damit auch die Sicherheit, dass Veränderung etwas Gutes ist.

Kommunikation vorbereiten

In der Regel dauert die Übernahme eines Unternehmens Monate, manchmal Jahre. Du solltest dir dieses langen Prozesses bewusst sein – und ihn für deine Zwecke nutzen.

Denn sobald die Verträge unterschrieben sind, wird von dir viel verlangt. Du hast die Außenkommunikation des Betreiber-/Inhaberwechsels vor dir, musst deine Mitarbeiter möglichst motiviert auf den Wechsel einstimmen und gleichzeitig alle laufenden Prozesse aufrecht erhalten sowie allen relevanten Partnern den Wechsel kommunizieren.

Gründungsformalitäten einhalten

Je nachdem, in welcher Gesellschaftsform du gründest, gibt es eine ganze Menge an Anmeldeformalitäten zu beachten. Da sie branchen- und berufsabhängig sind, solltest du frühzeitig wissen, was bei dir konkret dazugehört.

Das musst du erledigen

- Finanzamt, Gewerbeamt, Arbeitsamt und Berufsgenossenschaft informieren
- Mitgliedschaften in Kammern und Verbänden aktualisieren
- Fahrzeugzulassungen, Konzessionen, Lizenzen etc. erneuern
- laufende Verträge auf dich schreiben lassen
- Impressum aktualisieren

Bestehende Verträge umschreiben

- Miet-, Pachtverträge ändern
- Dienstleistungsverträge (z.B. Telekommunikation) ändern
- Versicherungsverträge aktualisieren
- Rahmenverträge mit Lieferanten und Kooperationspartnern ändern

Kommunikation der Übernahme

In PR und Marketing wird sich die Übernahme eines Unternehmens am deutlichsten nach außen zeigen. Tatsächlich kann ein Neustart eines etablierten Unternehmens perfekt für weitreichende und nutzbringende Werbung sein.



PR: Nutze deine Nachfolgestory für Aufmerksamkeit

Die Presse ist an Geschichten der Veränderung immer interessiert: Wer ist neu in der Stadt? Was wird sich verändern? Warum wechselt ein Unternehmen den Besitzer?

Deine Nachfolgestory kann ein gesundes Maß Neugier auslösen. Im Idealfall begleiten die Me-

dien deinen Neuanfang mit redaktionellen Beiträgen. Du musst nur die Geschichten liefern.

Je nachdem, in welcher Branche, du arbeitest, interessieren sich für dich die Fachpresse (Branchenmagazine, Fachmagazine, Wirtschaftsjournalie) oder regionale Pressevertreter wie Stadtmagazine, Tageszeitungen und Lokalfernsehen.

Grundsätzlich kannst du das Interesse selbst forcieren: Schreibe und verschicke Pressemeldungen, in denen du die Nachfolge ankündigst und auch spannende Details mitteilst.

Wie du die Presse am besten erreichst, liest du hier: [Storytelling: Wie man eine Pressemitteilung schreibt.](https://bit.ly/3h1LN4v)
<https://bit.ly/3h1LN4v>

Marketing-Mix: neu aufgestellt

Als Nachfolger bestimmst du, wie dein Unternehmen Werbung und Marketing betreibt. Eventuell ist eine Modernisierung des Marketing-Mi-

xes nötig, um Online-Möglichkeiten wie Google Werbung und Social Media Ads zu verwenden und Twitch, Snapchat oder TikTok einzubinden.

Natürlich sollten klassische Werbemittel nicht vernachlässigt werden. Bonus-Systeme und Stempelkärtchen eignen sich immer zur Kundenbindung.

Feiere deinen Neustart mit einem Event

"Heute alles Neu! Probiert es aus!" – so oder ähnlich könnte die Botschaft lauten, die du deinen Kunden in einem Event vermittelst. In der Regel funktionieren solche Veranstaltungen sehr gut, denn die Neugier auf die Veränderung ist ein positiver Anreiz für Bestandskunden, mal wieder vorbei zu schauen. Auch potenzielle Neukunden lassen sich damit ködern. Um sie nicht zu enttäuschen, solltest du dein Event allerdings sehr gut vorbereiten und detailliert planen (lassen).

Übergangsphase: Zusammenarbeit mit dem Alt-Eigentümer

In der Praxis ist es für den Eigentümer (und für dich) oft schwierig, die Übergangsphase optimal zu gestalten, da sich die Rollen vor und nach der Schlüsselübergabe für beide drastisch ändern.

Die Übergangsphase der Nachfolge – also die praktische Umsetzung – sollte schon bei den Verkaufsverhandlungen zur Sprache kommen. Eine Schlüsselübergabe ohne eine Zusammenarbeit während der Umsetzung würde für dich eine extrem harte Landung bedeuten. Du müsstest mit ziemlich hohen Reibungsverluste rechnen und auch mit finanziellen Konsequenzen, da du für etliche Schlüsselaspekte noch nicht die nötigen Kenntnisse haben kannst.

Um das Potential der Übergabe voll auszunutzen, kann es sinnvoll sein, bereits vor, spätestens aber während der Übergangsphase externe Unterstützung hinzuzuziehen. Ein Coach oder Nachfolgebegleiter kann zum Beispiel mit einer Kulturanalyse und einem Soziogramm die Wertehaltung der Menschen im Unternehmen sichtbar machen. Daraus lässt sich wiederum die geeignete Kommunikationsform für die geplanten Veränderungen definieren.

Die Zusammenarbeit mit dem Eigentümer solltest du richtig planen und vorbereiten, mit klaren Zielen, was du von dieser Phase erwartest und aus ihr mitnehmen willst. Vor der Schlüsselübergabe bleibt der Eigentümer Geschäftsführer mit allen seinen Funktionen. In dieser Phase kannst du viel dazulernen.

Als Vorbereitung für diese Phase solltest du dir folgende Fragen stellen

- In welcher Form, in welcher Reihenfolge werden Beteiligte und Betroffene, also Mitarbeiter, Betriebsrat, Kunden, Lieferanten, Steuerberater, Presse usw. informiert?
- Ist allen Beteiligten klar, dass du bereits vor der Schlüsselübergabe die Freiheiten brauchst, dich zu informieren?
- Hast du Zugang zu allen relevanten Daten?
- Wie informierst du dich über nicht dokumentiertes Know How?

- Gibt es genug Zeit, Interviews mit Mitarbeitern zu führen?
- Wirst du Schlüsselkunden offiziell vorgestellt?
- Ist deine Anwesenheit bei Mitarbeiter- und Kundenmeetings angedacht?
- Wirst du über Problemfälle (interne und externe) informiert?
- Kannst du über geplante Veränderungen offen mit dem Eigentümer sprechen?
- Gibt es eine To-Do Liste für die Zeit nach der Schlüsselübergabe?
- Hat der ehemalige Eigentümer seine neue Rolle wirklich verstanden und verhält er sich entsprechend?
- Ist für dich erkennbar, dass er als Eigentümer "losgelassen" hat?
- Wie kannst du sicherstellen, dass Mitarbeiter zu dir und nicht zum alten Chef kommen, wenn sie ein Anliegen oder Fragen haben?

Start & Übergang

Digitalisierung & Innovation

In einer Nachfolge steckt für Unternehmen häufig hohes Innovationspotenzial: Wenn sich Prozesse über Jahre und Jahrzehnte eingeschliffen haben, wird es manchmal einfach Zeit, für einen Neustart mit modernen Mitteln.

Nach der erfolgreichen Übernahme gibt es für dich als Nachfolger viel zu tun: Du willst dem Unternehmen deinen eigenen Stempel aufdrücken, willst deine Kompetenzen einbringen und deiner Vision zur Gestalt verhelfen.

Vorsicht: Übernimm dich nicht

So wichtig ein Neustart auch ist: Bündele deine Energien. Du kannst ein gewachsenes Unternehmen nicht in wenigen Tagen umkrempleln. Deshalb: Mach dir eine Prioritätenliste von Dingen, die du sofort mit dem Start verändert haben willst. Schreibe einen Businessplan, der die Veränderungen in zeitlichen Etappen zusammenfasst. Neben deiner eigenen schöpferischen Kraft wirst du bei den meisten Maßnahmen nämlich auch finanzielle Mittel benötigen. Und die sind ebenso wenig unendlich, wie deine Energie.

Redesign: Facelifting oder Neustart

Häufig sind Unternehmen, die zur Nachfolge stehen, in die Jahre gekommen. Das beginnt schon beim visuellen Auftritt. Aber auch wenn Logo, Corporate Design oder Website nicht den aktuellen Trends entsprechen: Gehe bei der Umgestaltung behutsam vor.

Kunden sind wie alle Menschen schließlich Gewohnheitstiere: Radikale Veränderungen können bewirken, dass du den Wiedererkennungswert deines übernommenen Betriebes minderst oder gar zerstörst.

Deshalb: Überlege mit deinem Designer sehr genau, was und wie aufgefrischt werden kann, ohne komplett neu zu erscheinen. Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt.

Mehr zur Gestaltung deines CI erfährst du hier:

Corporate Design: Was ist das, wozu braucht ihr das, wie bekommt ihr es?

<https://bit.ly/2U2X7UR>



Digitalisierung nicht nur nach außen denken

Neben der Außendarstellung ist es nicht minder wichtig, interne Prozesse zu modernisieren. Ob in der Lohnbuchhaltung, der Arbeitsorganisation oder bei der Personalplanung: Moderne digitalisierte Systeme können dir viel Aufwand im Alltag ersparen. Diese Tools solltest du recht früh – im günstigsten Falle sogar mit Beginn deiner Nachfolge – einrichten und nutzen. Denn hast du deine Personalplanung erstmal mit einer Excel-Liste angefangen, fällt die Umstellung später umso schwerer.

Start & Übergang

Checkliste: Notfallkoffer für deine Nachfolge vorbereiten

In der Praxis ist es für den Alteigentümer und für dich oft schwierig, die Übergangsphase optimal zu gestalten, da sich eure Rollen vor und nach der Schlüsselübergabe drastisch ändern.

Private Vorsorge

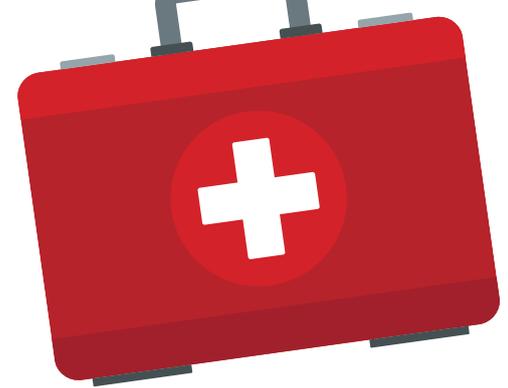
Am Anfang scheint es erstmal nicht relevant zu sein, über eine Notfallplanung nachzudenken. Dennoch empfehlen wir, diese von Anfang an mit zu berücksichtigen und mit den Personen deines Vertrauens, sowie Rechts- und Steuerberatern, abzustimmen.

Unvorhergesehene Ausfälle durch Krankheit, Unfälle und Krisen können dich treffen und so ist es besser, für diesen Fall alle Vorkehrungen getroffen zu haben. Es passiert in der Praxis viel zu häufig, dass Unternehmen aufgrund einer fehlenden Notfallvorsorge nicht weiterlaufen können. Nach Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) tritt jede vierte Nachfolge unerwartet ein. Etwa zwei Drittel aller Chefs hinterlassen bei ihrem Tod kein gültiges Testament.

Du solltest also grundlegende Dinge für deine unerwartete Abwesenheit klären. Stelle dir einfach vor, du gönnst dir einen langen Urlaub:

- Wer übernimmt in der Zeit die Geschäftsführung, wer ist darüber zu informieren?
- Wo sind die Listen mit den wichtigsten Ansprechpartnern, Bankdaten, Versicherungen, wichtige Kunden, Lieferanten, Verantwortlichkeiten?
- Wo stehen eigentlich die Passwörter?

Für viele Dinge reicht eine Generalvollmacht aus. Hinterlege diese Vollmacht entweder beim Notar oder an einem sicheren Ort. Wichtig ist, den Notfallplan alle sechs bis zwölf Monate auf Aktualität zu prüfen und mit deinen Vertrauenspersonen abzustimmen.



Inhalt des Notfallkoffers

Verträge und behördliche Unterlagen

- Gesellschaftsverträge mit Nachfolgeregelung
- Handelsregisterauszüge
- Grundbuchauszüge
- Gewerbeanmeldung
- Konzessionen
- Kreditverträge
- Mietverträge
- Erbvertrag
- Softwarelizenzen

Fortsetzung auf der nächsten Seite.

Start & Übergang

Vollmachten (privat und geschäftlich)

Testament mit

- Benennung der Erben und Vermächtnisnehmer
- Klärung der Testamentsvollstreckung
- Informationen zu Unterhaltsleistungen

Versicherungspolizen zu

- Lebensversicherungen
- Berufsunfähigkeitsversicherungen
- Unfallversicherungen
- Haftpflichtversicherungen
- Betriebsunterbrechungsversicherungen

Schlüssel und Zugangscodes, darunter auch

- Passwörter
- Zugang zum Online-Banking
- Codes für Tresor
- Geheimzahlen für EC- und Kreditkarte

Kerninformationen zum Geschäft

- Status wichtiger Projekte
- Vertretungsplan mit persönlichen Daten der Vertreter
- Verzeichnis wichtiger Bankverbindungen
- aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen

Weitere Hinweise zum Notfallplan:

<https://bit.ly/3y3Pqwg>



Nachfolgeberatung

Erfolgreich in die Unternehmensnachfolge durch optimale Übernahmeplanung

Informieren Sie sich in einem
kostenfreien Erstgespräch

— 0800 0007827 —

Termine und weitere Infos unter
merkur-startup.de/nachfolge

Nachfolgeberatung von A bis Z für Nachfolger und Inhaber

Dein persönlicher unternehmerischer Ausblick

Als Unternehmer ist es wichtig, der Zukunft immer einen Schritt voraus zu sein. Eine gute Planung, am besten für die kommenden drei Jahre, kann entscheidende Vorteile auf dem Markt bringen. Behalte Trends, Kunden und Konkurrenz im Blick und tausche dich in deinen Netzwerken aus.

Um dein Business auf stabile Füße zu stellen, solltest du Prozesse und Strukturen so verändern, dass sie von dir unabhängig funktionieren können. Es gilt sie gegebenenfalls auch zu modernisieren und den Staub vergangener Jahre abzuwischen: Eingeschliffene Abläufe können einerseits notwendig sein, sie müssen aber auf der anderen Seite regelmässig auf Sinnhaftigkeit geprüft werden.

Schlussendlich solltest du das, was jeder Unternehmer bei seiner Arbeit nie aus dem Blick lassen darf, ebenfalls stetig prüfen: Wozu machst du das Ganze? Wohin führt dich dein Weg als Unternehmer?

Diese drei Fragen solltest du dir einmal im Jahr stellen und kreativ beantworten:

- Wie kann ich meinen Traum noch größer machen?
- Wie erreiche ich eine gesunde Work-Life-Balance?
- Wie kann ich mein Business auf noch stabilere Füße stellen?



Start der Erfolgsstory oder Start der Zusammenarbeit

Du bist jetzt also Gründer in der Nachfolge – Inhaber eines traditionsreichen Betriebes. Zeit, dir auf die Schulter zu klopfen. Und sei es nur ein paar Minuten. Denn wie alle Unternehmer wissen: Die Freude über den Erfolg währt immer nur kurz. Die nächsten Herausforderungen warten bereits ...



Impressum

Unternehmensnachfolge: eine echte Alternative für Gründer und aktueller denn je!

In Zusammenarbeit mit dem Nachfolge-Experten Wolf Wilder hat die Gründerküche Redaktion eine Roadmap zusammengestellt, die Gründern Schritt für Schritt alle wichtigen Entscheidungen und Punkte aufzeigt: Wie Gründer von dieser Situation profitieren können, worauf es bei der Unternehmensnachfolge ankommt, wie man die richtigen Übernahme-kandidaten findet und bewertet und wie Gründer das richtige Unternehmen für sich wählen, zeigt der Leitfaden „Nachfolge statt Neugründung“.

Über das Autorenteam „Nachfolge statt Neugründung“

Über Start-up-Portal Gründerküche.de

Idee, Konzept, Businessplan, Finanzierung, Umsetzung, Marketing: Gründer brauchen in den verschiedenen Phasen Unterstützung und Hilfe, bis ihre Unternehmung ein Erfolg wird. Gründerküche.de – das Online-Magazin für Gründer, Start-Ups und Unternehmer – begleitet dich durch alle diese Phasen. Als Nachschlagewerk mit ausführlichen Ratgebertexten, praktischen How-To-Anleitungen und Expertenbeiträgen sowie wichtigen Kontakten im Start-Up-Guide bietet Gründerküche.de eine fundierte erste Anlaufstelle für alle Gründungsinteressierten.

Über Nachfolgebegleiter.com

Als Inhaber von www.nachfolgebegleiter.com berät und unterstützt Wolf Wilder (ehem. Gründer von www.vinos.de) Unternehmer*innen rund um das Thema Gründung durch Nachfolge und damit eng verbunden auch Unternehmensnachfolge. Auf die eigenen Erfahrungen aufbauend, führt und begleitet er auch zukünftige Unternehmer*innen Schritt für Schritt durch den Gründungsprozess. Zusammen mit seinem Team erarbeitet er einen, auf den Gründer zugeschnittenen Prozessfahrplan mit dem Ziel, das gefundene Unternehmen erfolgreich zu übernehmen und fortzuführen.

Bildnachweise

©stock.adobe.com S. 5, S. 10, S. 11, S. 12, S. 15, S. 16, S. 17, S. 18, S. 23, S. 24, S. 28, S. 29, S. 30, S. 31, S. 34, S. 36, S. 37, S. 38, S. 39, S. 42, S. 44, S. 45, S. 47, S. 49, S. 50, S. 51, S. 52, S. 54, S. 55, S. 58, S. 60, S. 61, S. 62, ©freepik.com S. 15, S. 20, S. 21, S. 63

Herausgeber

GRÜNDERKÜCHE.DE



JinnyJo Media GmbH

Sebastian-Kneipp–Straße 41
60439 Frankfurt am Main
Deutschland

Telefon: +49 69 90 758 346

E-Mail: redaktion@gruenderkueche.de

Redaktion

Melanie Mahling (verantwortlich),
Wolf Wilder, Peter Altmann, Andreas Fischer,
Prof. Dr. Birgit Felden

Lektorat Andreas Fischer

Layout Lukas Kaisler

Druck WIRmachenDRUCK GmbH

Druckauflage 3.000 Exemplare (1. Auflage)

Geschäftsführer:

Melanie Mahling
Alexander Maximilian Schiller

Registergericht: Frankfurt am Main

Registernummer: HRB 96128



Unternehmens- nachfolge: Chancen, Planung, Ablauf

Hier findest du alle Infos zur Nachfolge!

[https://www.gruenderkueche.de/
unternehmens-nachfolge/](https://www.gruenderkueche.de/unternehmens-nachfolge/)



Das richtige Geschäfts- konto finden

Unsere Übersicht 2021/22

[https://www.gruenderkueche.de/
fachartikel/geschaeftskonto-
vergleich-geschaeftskonten-
fuer-gruender-und-startups/](https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/geschaeftskonto-vergleich-geschaeftskonten-fuer-gruender-und-startups/)



Fortführungsplan schreiben, ganz einfach!

Die besten Tools für den Businessplan

[https://www.gruenderkueche.de/
fachartikel/top-6-businessplan-
tools-ihren-persoenlichen-
businessplan-erstellen/](https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/top-6-businessplan-tools-ihren-persoenlichen-businessplan-erstellen/)



Spare Zeit, Geld & Nerven!

Wir unterstützen dich bei
Deiner Gründung & Übernahme
www.nachfolgebegleiter.com

Nachfolgebegleiter
FÜR UNTERNEHMER, VON UNTERNEHMERN, BEIM UNTERNEHMER





Wir machen Druck.de

Sie sparen, wir drucken!

Ihre Marke, unser Druck!
Top Produkte für einen starken Auftritt



Für einen rundum gelungenen Start Ihres Unternehmens

Konzentrieren Sie sich auf eine erfolgreiche Gründung anstatt auf hohe Kosten: Von **Visitenkarten, Tischaufstellern, Speisekarten, Flyern, Tassen, Firmenschildern** und **Rollups** bis hin zu **Standbodenbeuteln** und vielem mehr finden Sie bei uns jede Menge Produkte für Ihr Unternehmen zu unschlagbaren Preisen. Alles schnell geliefert und in Top-Qualität **Made in Germany**. Jetzt bestellen auf www.wir-machen-druck.de.

☎ +49 (0) 711 / 995 982 - 20

@ info@wir-machen-druck.de

➡ www.wir-machen-druck.de