

Nachfolge

Finanzen

Arbeit

Digitalisierung

Energiewende

Internationalisierung

Benny Hahn & Christian Bopp

Checkliste: Vorbereitungen für eine erfolgreiche Nachfolge

18. Oktober 2021

Vorbereitungen für eine erfolgreiche Nachfolge

1. Vorbereitende Überlegungen zu den eigenen Vorstellungen:

a. Was ist der von mir präferierte Zeitplan für die Unternehmensnachfolge?

Möchte ich mein Unternehmen so schnell wie möglich oder in kurz-/mittelfristiger Zukunft in die nächste Generation übergeben?

b. Welche Möglichkeiten der Nachfolge habe ich?

Habe ich die Möglichkeit mein Unternehmen an einen internen Nachfolger wie meine Familie oder Mitarbeitern zu übergeben oder stehen mir nur externe Möglichkeiten wie den Verkauf an einen Search Fund, Finanzinvestor, strategischen Käufer, MBI oder Wettbewerber zur Verfügung?

c. Was ist mir für die Nachfolge meines Unternehmens wichtig?

Geht es mir um die Maximierung des Kaufpreises oder ist mir der Erhalt meines Lebenswerkes in Form der Mitarbeiter, Kunden und anderen elementaren Bestandteilen wichtiger?

d. Was ist auf Basis meiner Möglichkeiten in Verbindung mit der für mich wichtigen Faktoren die richtige Nachfolgelösung für mich?

Wenn es rein um die Maximierung des Kaufpreises geht dann macht oft ein professionell angelegtes Bieterverfahren mit Finanzinvestoren und strategischen Käufern am meisten Sinn, geht es mir mehr um die Erhaltung meines Lebenswerkes, dann sollte ich eher eine interne Nachfolge oder eine externe persönliche Nachfolge wie einen Search Fund in Betracht ziehen.

e. Wie sehr kenne ich mich mit dem Prozess eines Unternehmensverkaufs selbst aus?

Falls Sie keine Kenntnisse über einen Unternehmensverkauf besitzen, dann sollten Sie bereits frühzeitig einen Berater um Hilfe bitten, der diesen wichtigen Prozess professionell begleitet.

¹ Das Unternehmer-Duo möchte mit Ihrem Search Fund «[Bopp und Hahn Mittelstandspartner](#)», einem Unternehmen im deutschen Mittelstand eine individuelle Nachfolgelösung ermöglichen. Sie haben sich für eine gemeinsame Partnerschaft entschieden, welche auf sich ergänzenden Kompetenzen und einer langjährigen Zusammenarbeit beruht. Für vertrauliche Anfragen sind sie jederzeit offen: www.boppundhahn.de

f. Welcher Kaufpreis ist für mich fair?

Sie sollten sich Gedanken darüber machen, wieviel Geld Sie nach dem Verkauf für die Zukunft brauchen, da Ihnen ihr aktuelles Einkommen in Form von einem Gehalt oder etwaigen Ausschüttungen nicht mehr in dieser Form zu Verfügung stehen werden.

2. Überlegungen zum Verkaufsprozess:

a. Wo finde ich Interessenten und wie spreche ich diese an?

Wenn Sie einen M&A Berater einschalten, dann hat dieser im Normalfall bereits eine Liste an potentiellen Interessenten oder wird diese gemeinsam mit Ihnen erarbeiten. Sagen Sie ihm jedoch genau, was Ihnen für die Übergabe wichtig ist, damit er bestmöglich auf mögliche Kandidaten zugehen kann.

Wenn Sie selbst in die Ansprache gehen wollen, dann finden Sie geeignete Kandidaten entweder in einschlägigen Foren, Unternehmensbörsen (DUB, next-change, ...) oder anderen Bereichen zum Thema Unternehmensnachfolge.

b. In welchen Bereichen des Verkaufsprozess benötige ich weitere Hilfe?

In den meisten Fällen macht es Sinn frühzeitig Berater für Spezialgebiete und auch den professionellen Rückhalt im Prozess zu engagieren (z.B. M&A-erfahrene Anwälte oder Steuerberater).

c. Ab wann möchte ich meine Mitarbeiter über den Verkaufsprozess informieren?

Ein Unternehmensverkauf wird viele Fragen und Ängste bei den Mitarbeitern hervorrufen. Eine frühzeitige Einbindung in den Prozess, besonders von Schlüsselmitarbeitern, kann helfen dem entgegenzuwirken.

3. Überlegungen zur Übergabe nach dem Verkauf:

a. Wie lange soll die Übergangsphase für mich sein?

Eine gute Übergangsphase mit dem Nachfolger ist essenziell für den Fortbestand des Unternehmens. Sie sollten dafür genug Zeit einplanen und besonders in der Anfangszeit bereitstehen.

b. Wie möchte ich noch weiter im Unternehmen involviert sein?

Basierend auf Ihren persönlichen Präferenzen können Sie entweder kurzfristig aus dem Unternehmen ausscheiden oder mittelfristig weiter in Vollzeit oder in einer beratenden Funktion tätig bleiben. Die Flexibilität zu diesen Optionen hängt oft auch vom Käufer ab.