

Checkliste Unternehmensnachfolge / Beteiligung

Definieren Sie Ihre Gründe und Ziele der Betriebsübergabe

Gründe:

- Alter und/oder Gesundheit
- Beendigung der Unternehmerhaftung
- persönliche Entlastung des Inhabers

Ziele:

- Verkauf des Unternehmens mit Gewinn
- Altersabsicherung
- Erhaltung des Lebenswerks
- Generationswechsel
- Erweiterung des Unternehmens
- Kapitalbeschaffung

Legen Sie den Zeitpunkt der geplanten Übergabe fest

Erstellen Sie eine Unternehmensdokumentation

- Branche / Tätigkeitsschwerpunkte
- Rechtsform / Angaben zur Gesellschaft und/oder Inhabern
- Standort / Angaben zur Immobilie (z.B. Lageplan, Flächen in qm, bei Veräußerung auch Bauzeichnungen und Grundbuchauszug)
- Personalstruktur / Vertriebsbeziehungen / Auftragsbestand
- Umfang und Fristen von Gewährleistungen
- Lieferantenstruktur
- Mitbewerber
- Aufstellung der Maschinen, Geräte, Werkzeuge mit Anschaffungsdatum und –preis (für die Sachwertermittlung)
- Inventur des Material- und Warenbestandes (zum Übergabezeitpunkt)
- die letzten drei bis fünf Jahresabschlüsse
- aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung
- bestehende Verträge (z.B. Miet-, Pacht-, Leasingverträge)
- Finanzamtbescheinigung (§ 75 AO Steuerhaftung des Betriebsübernehmers)

Bestimmen Sie Auswahlkriterien für Ihren zukünftigen Nachfolger

Zum Beispiel:

- Qualifikation (z.B. Meisterbrief)
- besondere Kenntnisse (fachlich, kaufmännisch, EDV etc.)
- Berufserfahrung
- persönliche Eigenschaften (z.B. Verhandlungsgeschick, Kontaktfähigkeit, Durchsetzungsvermögen)

Suchen Sie einen Nachfolger

- aus der Familie
- aus dem eigenen Unternehmen
- von außen (z.B. Neugründer, bestehendes Unternehmen mit Expansionsabsichten)

Die Suche kann z.B. erfolgen durch Fach- und Tageszeitungen, per Internet oder mit Hilfe der Handwerkskammer (Beratungsangebot und Betriebsvermittlungsservice).

Beziehen Sie einen Berater mit in Ihre Planungen ein

Zum Beispiel:

- Steuerberater
- Kammer/Berufsverbände
- Rechtsanwalt/Notar
- Bank
- Unternehmensberater

Legen Sie Übergabemöglichkeiten fest

- Verkauf
- Verpachtung
- Übertragung/Schenkung
- Beteiligung

Ermitteln Sie den Wert Ihres Unternehmens

- Ertragswert
- Sach- oder Substanzwert/Zeitwert
- Firmenwert
- Miet-/Pachtwert

Achtung: Eine Wertermittlung ist immer subjektiv. Letztendlich entscheiden Angebot und Nachfrage über den Preis. Für den Übernehmer muss das Vorhaben tragbar sein.

Führen Sie Verhandlungen

- zwischen Käufer und Verkäufer
- zwischen Nachfolger und Vermieter/Verpächter (falls nicht mit Verkäufer identisch)

Bereiten Sie ein Übergabekonzept vor

- Festlegen der gesellschaftsrechtlichen Konstruktion
- Verträge vorbereiten
- Zeitplan für die Einarbeitung erstellen
- Nachfolge-/Gründungskonzept erstellen (Übernehmer)

Der Übernehmer sollte die Finanzierung rechtzeitig planen und beantragen

- Höhe des möglichen Eigenkapitals festlegen
- öffentliche Fördermittel berücksichtigen
- Welche Sicherheiten stehen zur Verfügung?

Achtung: Bei Beantragung öffentlicher Mittel darf der Antragsteller nicht mit dem Übernahmeverhaben begonnen haben.

Schließen Sie die notwendigen Verträge

Zum Beispiel:

- Kaufvertrag oder Miet-/Pachtvertrag
- Gesellschaftsvertrag
- Übertragung/Schenkung
- Erbvertrag
- Beratervertrag/Arbeitsvertrag

Betriebsübergabe

- Gegebenenfalls begrenzte Zusammenarbeit zwischen Übergeber und Nachfolger
- Einarbeitung in die betriebliche Organisation
- Einführung bei Lieferanten
- Vorstellung bei Kunden