



Nachfolgefahrplan

Ziel: Übergabe

5 Jahre vor Übergabe

3 Jahre vor Übergabe

3 Jahre vor Übergabe

2 Jahre vor Übergabe

1 Jahr vor Übergabe

Bis 3 Jahre nach Übergabe

Sensibilisierung

- Erkennen und akzeptieren, dass Nachfolge mittelfristig bevorsteht
- Übergabezeitpunkt festlegen
- Analyse der familiären Situation
- Erkennen möglicher Zielkonflikte (insb. innerfamiliär)

Rechtliche Vorbereitung

- Überprüfung der gesellschaftsvertraglichen Regelungen
- Überprüfung der erbrechtlichen Regelungen
- Überprüfung sonstiger vertraglicher Regelungen hinsichtlich deren Auswirkungen auf eine Nachfolge
- Überprüfung rechtlicher Rahmenbedingungen auf deren steuerliche Konsequenzen
- Ggf. Anpassung vertraglicher Regelungen

Wirtschaftliche Vorbereitung

- Aufbereitung aller Daten (z.B. BWA, Jahresabschlüsse, Auflistungen der Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner, etc.)
- Überprüfung, ob wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen zur Steigerung des Kaufpreises und der Attraktivität des Unternehmens vorgenommen werden können (Neuinvestitionen, Abstoßung nicht rentabler Bereiche, etc.)
- Analyse der wirtschaftlichen Situation des Altinhabers vor und nach Übergabe
- Ermittlung des Unternehmenswertes

Auswahlphase

- Erstellen eines Verkaufsprospekts, bzw. eines Exposés des Unternehmens
- Systematische Suche und Auswahl eines geeigneten Nachfolgers
- Einbeziehung der Ergebnisse der durchgeführten Vorbereitungen in Auswahlprozess
- Klärung der Finanzierungsmöglichkeiten
- Vertragliche Regelungen der Übergabe abstimmen

Übergabephase

- Umsetzung der vertraglichen Regelungen der Übergabe
- Einarbeitung des Nachfolgers
- Kommunikation der Nachfolgeregelung gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern
- Vollziehen des Wechsels

Sicherungsphase

- Sicherung des Lebensunterhalts des Altinhabers
- Gestalten der Zukunft des Altinhabers
- Sicherung des wirtschaftlichen Fortbestands des übergebenen Unternehmens