

Checkliste: Nachfolgeplanung – die wichtigsten zehn Punkte

Autor: Eva Neuthinger

Immer auf der sicheren Seite

- ✔ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Nachfolgeplanung – die wichtigsten zehn Punkte

Loslassen ist immer schwer, erst recht, wenn es sich wie bei vielen Unternehmern im Handwerk bei dem eigenen Betrieb um ihr Lebenswerk handelt. Doch gerade um dieses zu erhalten kommt es darauf an, nicht bis zur letzten Minute im Chefsessel auszuharren, sondern möglichst frühzeitig einen Nachfolger aufzubauen. Die Checkliste zeigt, wie Sie dabei vorgehen.

Maßnahme	Erledigt	Notizen
<p>Sind Sie jünger als 55 Jahre und wollen jetzt mit der konkreten Nachfolgeplanung beginnen?</p> <p>Die Nachfolgeplanung nimmt mehrere Jahre in Anspruch, deshalb sollten Sie spätestens ab 50 Jahre mit den ersten konkreten Überlegungen starten. Unternehmer über 55 Jahre sollten keine Zeit mehr verlieren und sich umgehend mit dem Thema beschäftigen.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Haben Sie bereits einen Notfallplan in der Schublade?</p> <p>Unabhängig vom Alter sollte ein Notfallplan mit Angaben zur Nachfolge in der Schublade liegen, falls dem Chef unerwartet etwas passiert – inklusive testamentarischer Regelungen und den notwendigen Vollmachten.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Haben Sie bereits einen Nachfolger im Blick?</p> <p>Ein Mitglied der Familie wird zumeist der erste Ansprechpartner sein, im zweiten Schritt ein erfahrener Mitarbeiter und zuletzt ein externer Käufer. Der Betrieb kann zum Beispiel auch über die Handwerkskammer auf Unternehmerbörsen angeboten werden.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Haben Sie ein Wertgutachten eingeholt?</p> <p>Egal wer übernimmt – es sollte ein qualifiziertes Gutachten eines neutralen Experten vorliegen. Dieses dient als Grundlage für spätere Preisverhandlungen.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Sind Sie zu Kompromissen bereit?</p> <p>Erfahrungsgemäß kommt es den Senioren nicht darauf an, den besten Preis zu erzielen – sondern das Lebenswerk in verantwortungsbewusste Hände zu legen. Das bedeutet: Der Altunternehmer sollte Kompromissbereitschaft haben, um eine Einigung zu finden. Die Interessen der Parteien sind zumindest in einigen Punkten gegenläufig.</p>	<input type="checkbox"/>	

Maßnahme	Erledigt	Notizen
<p>Wie steht es um Ihre Bereitschaft, Schritt für Schritt die Zügel aus der Hand zu geben?</p> <p>Bei Nachfolgen in der Familie gilt: Senior und Sohn oder Tochter engagieren sich am besten vorab mehrere Jahre nebeneinander in der Geschäftsführung. Der Altunternehmer sollte sich während dieser Zeit immer wieder fragen, ob und wofür ihn der Junior noch braucht. Die Verantwortung gibt er Schritt für Schritt ab.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Haben beide Parteien eine Vorstellung davon, wie die Übergabe abgewickelt werden soll?</p> <p>Der Übernehmer kann Anteile an der Firma kaufen oder diese im Wege der vorweggenommenen Erfolge übertragen bekommen. Wichtig: Steuerberater einschalten. Nach der Übernahme hält der Senior maximal noch fünf bis zehn Prozent der Firma.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Ist die Finanzierung geregelt?</p> <p>Der Übernehmer sollte mehrere Angebote einholen und sich insbesondere auch über Fördergelder informieren. Wenn zu wenig eigene Mittel vorliegen, können eine Beteiligung oder eine Bürgschaft sowie ein Darlehen des Verkäufers eine Lösung sein.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Haben die Parteien einen Zeitplan aufgestellt?</p> <p>Das Projekt läuft nach einem klaren Aktionsplan ab. Dieser beinhaltet, den Termin der vollzogenen Nachfolge taggenau zu bestimmen.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Liegt eine Kommunikationsstrategie nach außen vor und sind entsprechende Marketingmaßnahmen geplant?</p> <p>Überlegen Sie gemeinsam mit dem Nachfolger, wann und wie Sie Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden über die Stabübergabe informieren wollen. Nutzen Sie den Tag der Übergabe als einen Anlass zum Feiern, um Kundenbindung und Geschäftsbeziehungen zu stärken.</p>	<input type="checkbox"/>	