

Schritt für Schritt: Dein Weg in die Nachfolge

Es muss nicht immer eine Existenzgründung sein. Ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen kann ebenfalls ein Weg sein, um erfolgreich in eine Selbständigkeit zu starten. Die trifft umso mehr zu, als allein in Nordrhein-Westfalen jährlich rund 35.000 Unternehmen an Nachfolger:innen übergeben werden müssen.

In diesem Whitepaper zeigen wir dir die einzelnen Schritte, die von der Idee bis zur Übernahme eines Unternehmens notwendig sind. Und das Wichtigste vorweg: Unternehmensnachfolgen sind komplex, weil du es immer mit lange bestehenden, eingespielten Organisationen zu tun hast. Alle wirtschaftlichen, technologischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte zu durchschauen ist schwierig. Daher ist die Hilfe von Experten, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren unumgänglich.

Was sind die wichtigsten Schritte einer Unternehmensübernahme:

□ Ziele festlegen

Zunächst einmal muss dir klar sein, was du mit einer Unternehmensübernahme erreichen willst. In welchem Unternehmensumfeld (Branche, Märkte, Zielgruppen, ...) willst du dich später bewegen? Welche Merkmale soll das gesuchte Unternehmen haben (Umsatz, Gewinn, Mitarbeiterzahl, Produkte und Dienstleistungen, Zielgruppen, Märkte, Ausstattung,...)? Lege deine Suchkriterien fest, damit du Unternehmensangebote später daran messen kannst.

□ Suche starten

Es gibt mehrere Wege ein passendes Unternehmen zu finden. Einer der gängigsten besteht darin, ein kostenloses Gesuch in die bundesweite **Nachfolgebörse Nexxt-Change** zu setzen und parallel darin nach passenden Unternehmen zu suchen. Die Netzwerkpartner von MK start können dir dabei helfen.

Darüber hinaus gibt es viele andere, auch kostenpflichtige, Angebote, ein passendes Unternehmen zu finden. In jedem Fall solltest du Netzwerke nutzen und so vielen Partnern wie möglich von deinem Vorhaben erzählen. Denn natürlich ist es sinnvoll wenn auch Freunde und Bekannte für dich Ausschau halten.

□ Qualifiziert bewerben

Wenn du dich in die Lage eines Unternehmens versetzt, das einen Nachfolger sucht, dann kommt es zunächst darauf an, mit Kompetenz zu überzeugen. Deshalb sind aussagefähige Bewerbungsunterlagen deine Eintrittskarte ins Unternehmen. Wenn die nicht stimmen, wird es keinen Zugang zum Unternehmen geben.

□ Vertraulichkeitserklärung

Vertrauen ist die Währung, mit der bei der Unternehmensnachfolge gezahlt wird. Und das gilt nicht nur für den Übergabeprozess, sondern schon beim ersten Kontakt. Es ist daher klug, eine Vertraulichkeitserklärung anzubieten und vorzubereiten. Damit sicherst du zu, alle erhaltenen Informationen über das Unternehmen für dich zu behalten. Oft ist dies an Geldstrafen gekoppelt, wenn du dagegen verstößt.

□ Erstgespräche

Die ersten Gespräche finden oft außerhalb des Unternehmens auf neutralem Boden statt. Also nicht wundern, wenn du eine Einladung in eine Steuerberatungskanzlei oder an einen anderen neutralen Ort erhältst. Sollte das Erstgespräch wirklich im Unternehmen stattfinden, dann meist nach Feierabend oder am Wochenende, wenn keine Mitarbeiter (mehr) da sind. Niemand möchte Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten des Unternehmens aufschrecken, indem Verkaufsgerüchte die Runde machen.

Erfahrungsgemäß zeigt sich schon sehr schnell, ob man zusammenpasst oder nicht. Findet das erste Gespräch noch außerhalb statt, sollte bei anschließenden Gesprächen auch das Unternehmen besucht werden.

□ Letter of Intent

Stehen ernsthafte Gespräche an, weil man sich gemeinsam eine Unternehmensnachfolge vorstellen kann, wird man einen so genannten „Letter of Intent“ abschließen. In dieser Absichtserklärung wird ein Rahmen für die kommenden Gespräche abgesteckt. Es wird Exklusivität vereinbart, damit das Unternehmen nicht mit anderen Interessenten verhandelt. Und es wird festgelegt, welche Unterlagen und Informationen vom Unternehmen zu übergeben sind, damit du dir ein Bild machen kannst.

□ Wertermittlung

Bei den angeforderten Unterlagen sind in der Regel die Bilanzen der letzten 3 Jahre und die aktuellen Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWAs) des Unternehmens. Denn jetzt geht es darum, den Wert des Unternehmens zu bestimmen und eine Preisvorstellung zu entwickeln. Eine erste Orientierung geben dir die beiden folgenden Online-Bewertungstools:

[KMURECHNER](#)

[Unternehmenswertrechner von UWD](#)

In dieser Phase werden voraussichtlich Gespräche mit Steuerberatern und deiner Bank notwendig sein. Die Frage, welchen Kaufpreis du finanziert bekommst und was du an Sicherheiten hinterlegen kannst, hat wesentlichen Einfluss auf den Kaufpreis, den du anbietest.

□ Preisverhandlungen

In den Preisverhandlungen muss sich zeigen, ob du mit der Unternehmerin oder dem Unternehmer eine Einigung erzielen kannst. Es hat sich durchaus bewährt, Berater in die Verhandlungen einzuschalten und diese die Argumente austauschen zu lassen. Dann bleibt die persönliche Beziehung zwischen abgebender und nachfolgender Generation intakt. Dann sind es die Berater, die den Wert des Unternehmens einfach nicht erkannt haben.

An dieser Stelle scheitern immer noch viele Verhandlungen, auch wenn die Gespräche bis dahin noch so gut waren. Wenn die Differenz zwischen den Preisvorstellungen nicht so groß ist, kann man versuchen durch die Gestaltung der Kaufpreiszahlung eine akzeptable Lösung für beide Seiten zu erzielen.

□ Due Diligence

Hast du eine Einigung über den Kaufpreis erzielt, geht es in die abschließende sorgfältige Überprüfung des Unternehmens. In dieser Phase geht es noch einmal darum ggf. verdeckte Risiken im Unternehmen aufzudecken. Sollte sich herausstellen, dass noch rechtliche oder andere Risiken bestehen, muss entweder der Kaufpreis noch einmal nachverhandelt werden oder entsprechende Regelungen in Kaufverträge eingebaut werden, um Risiken zu minimieren.

Am Ende steht in jedem Fall die Ausgestaltung von Kaufverträgen, die Erstellung eines Businessplans und die Sicherung einer Finanzierung.

□ Finanzierungsgespräche führen

Bestehende Unternehmen haben ihren Wert. Für die Übernahme eines Unternehmens muss du mehr zahlen als für die Neugründung eines Unternehmens. Daher ist es wichtig, frühzeitig mit möglichen Finanzierungspartnern zu sprechen, um auszuloten, was du dir leisten kannst.

Die Frage der vorhandenen Sicherheiten spielt dabei eine große Rolle. Mit der Nachfolgebürgschaft hat die Bürgschaftsbank NRW ein Instrument geschaffen, das dich bei der Stellung von Sicherheiten wesentlich entlasten kann.

□ Übergabefahrplan

Bei Unternehmensübergaben muss nicht nur Eigentum übertragen werden, sondern eine ganze Organisation. Die Übergabe des Eigentums wird über Kaufverträge geregelt. Bei der Übertragung der Organisation müssen langjährige Kontakte und Geschäftsbeziehungen übergeben und die Organisation an eine neue Führung angepasst werden. Das erfordert Zeit, denn was Unternehmerinnen und Unternehmer langjährig an Kunden- und Lieferantenbeziehungen aufgebaut haben, lässt sich nicht von heute auf morgen übergeben. Und auch die Mitarbeiter müssen in diesem Prozess mitgenommen werden. Daher bedarf es eines Zeit- und Ablaufplans, damit du das Unternehmen am Ende so gut kennst, wie deine Vorgängerin oder dein Vorgänger.

□ Übergabe feiern

Die erfolgreiche Übertragung eines Unternehmens ist immer auch ein guter Marketing-Anlass, um das Alte zu verabschieden und das Neue zu starten. Lass diese Gelegenheit nicht ungenutzt.

MK start hilft dir, die richtigen Schritte in die Unternehmensnachfolge zu machen.



Du benötigst Hilfe bei der Suche und Überprüfung eines Nachfolgeangebots?

Kein Problem. Sprich uns einfach an!

MK start bietet dir eine umfassende Begleitung durch Gründungsexpert:innen an. Von der ersten Geschäftsidee bis zu ihrer Umsetzung.

Wir beraten kompetent, neutral und kostenlos!
Wir bieten dir Orientierung im Gründungsprozess!
Wir bieten dir alles, was du wissen musst!
Gründe nicht allein! Lass dich begleiten!