

Checkliste Unternehmensnachfolge

Allgemeine Punkte

- Fahrplan für den Nachfolgeprozess
- Zeitpunkt für mögliche Unternehmensabgabe definiert
- Nachfolger in Betracht gezogen (Familiennachfolge möglich und gewollt? Externe Nachfolge)
- Kaufmännische Transparenz hergestellt
- Unternehmensanalyse (Stärken & Schwächen, Erfolgspotentiale)
- Strategisches Leitbild formuliert
- Integrierte Unternehmensplanung als Basis für Unternehmensbewertung vorhanden
- Unternehmensbewertung als erste Indikation
- Organigramm inkl. Managementstrukturen vorhanden
- Abstimmung mit Steuerberater / Notar zu wichtigen Punkten wie Notfallkoffer, Testament, Vollmachten
- Berücksichtigung steuerlicher, rechtlicher und gesellschaftsrechtlicher Aspekte der Unternehmensübertragung
- Altersabsicherung und Ruhestandsversorgung
- Verschiedene Nachfolgeoptionen

Interner Nachfolgeprozess / Familiennachfolge

- Beschreibung der Rollen der Familienmitglieder Unternehmen
- Familienkonferenzen - Einbezug Familienmitglieder und Stakeholder
- Entwicklungsplan für die potentiellen Nachfolger
- Mittelfristplanung inkl. Szenarien
- Berücksichtigung steuerlicher und rechtlicher Aspekten der Unternehmensübertragung
- Coaching / Unterstützung des Nachfolgers in der Anfangsphase
- Familienverfassung mit Werten, Rollen und Regelwerk des Unternehmens
- Erhalt der Erfahrung der abgehenden Generation für das Unternehmen (z.B. über Aufsichtsrat-/Beiratsfunktion) und Loslassen der älteren Generation
- Plan B / Alternative über externen Verkaufsprozess

Externer Nachfolgeprozess / Strukturierter Verkaufsprozess

- Realistische Kaufpreisvorstellung
- "Ist die Braut hübsch"
- Richtige oder logische Käufer
- Richtiger Zeitpunkt für strukturierten Verkaufsprozess
- Professionelles Team für den Verkaufsprozess (Steuerberater, Bank, Rechtsanwalt, M&A Berater)
- Vorgehensweise im strukturierten Verkaufsprozess
- Long-List und Short-List unter Berücksichtigung aller potentiellen Investorengruppen
- Teaser, Verschwiegenheitsvereinbarung (NDA), Prozessbrief und Exposé vorhanden
- Ansprache der Interessenten vorbereiten
- Interessentenkonzepte und Optionen entwickeln
- Management Meeting durchführen
- Due Dilligence vorbereiten und umsetzen
- Absichtserklärung der Verkaufsparteien erstellen
- Vertragsverhandlungen gemeinsam mit erfahrenen Experten umsetzen
- Signing & Closing
- Betriebsübergabe vorbereiten und umsetzen

Fragen Sie uns!

Melden Sie sich gerne, sofern Sie Fragen zur Checkliste Unternehmensnachfolge oder einem der weiteren Themenbereiche haben, wie beispielsweise zur Integrierten Planung oder Unternehmensbewertung. Sollten Sie Informationen über Projektreferenzen und Erfolgsgeschichten benötigen, lassen wir Ihnen diese gerne zukommen. Sollten Sie Interesse an der zertifizierten Standardsoftware LucaNet haben, finden Sie hier nähere Informationen.

Experten-Hotline: +49 8031 40866-10

E-Mail Kontakt: info@questconsulting.de

Team Quest Consulting: [Team Quest Consulting - Engagement, Ehrgeiz, Herz und Freude](#)

Weitere Informationen: [Nachfolgeregelung und Unternehmensverkauf im Mittelstand](#)



[Lucanet \(questconsulting.de\)](http://Lucanet.questconsulting.de)

Disclaimer / Haftungsausschluss

Diese Checkliste dient lediglich als Leitfaden für den genannten Themenbereich uns ist ohne persönliche Vorstellung nicht vollständig. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit der Inhalte und es kann daher keine Haftung für die Richtigkeit der Inhalte übernommen werden.