

Checkliste Unternehmensnachfolge



QUEST
CONSULTING AG

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 abgebenden 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 Diligence 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 Projektpreferenzen 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: <https://www.questconsulting.de/menschlich/team.html>

Weitere Informationen: <https://www.questconsulting.de/fachlich/unternehmensverkauf-nachfolge.html>



<https://www.questconsulting.de/fachlich/LucaNet.html>

Disclaimer / Haftungsausschluss

Diese Checkliste dient lediglich als Leitfaden für den genannten Themenbereich und 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.