

# Strukturierte Unternehmensnachfolge: Die Nachfolgeanalyse

Der praxisnahe Fragenkatalog für  
Übergeber und Übernehmer – Klarheit  
schaffen, Werte sichern, Zukunft  
gestalten.

mit Martina Grill,  
Organisationsentwicklerin  
& Sparringspartnerin für  
Dienstleister, Familien-  
unternehmen & Mittelstand





## Willkommen zu Ihrer Nachfolgeanalyse

Eine Unternehmensnachfolge ist weit mehr als eine rein finanzielle oder juristische Transaktion. Sie ist ein vielschichtiger Prozess, der emotionale, strategische, rechtliche und persönliche Facetten miteinander verbindet.

Damit eine Nachfolge erfolgreich gelingt, müssen die Perspektiven zweier Seiten harmonisieren: die des Übergebers, der sein Lebenswerk in gute Hände übergeben möchte, und die des Übernehmers, der mit Vision und Tatkraft in eine neue Zukunft startet.

Dieser Leitfaden dient Ihnen als Reflexions- und Arbeitsmittel. Nutze die Fragen und Checklisten, um den aktuellen Status quo zu bestimmen, blinde Flecken aufzudecken und das gemeinsame Fundament für die Gespräche zu legen.

# Checkliste & Fragenkatalog für den Übergeber (Abgebende Seite)

## Baustein A: **Persönliche & Emotionale Vorbereitung**

Ziel: Die eigene Bereitschaft klären und den Loslass-Prozess aktiv einleiten.

- Loslass-Bereitschaft: Habe ich für mich klar definiert, wann der Übergabezeitpunkt sein soll und wie mein Leben nach dem Ausstieg aussieht?
- Rollenwechsel: Bin ich bereit, die Verantwortung Schritt für Schritt abzugeben und die Kriterien für den Rückzug festzulegen?
- Familie & Umfeld: Ist meine Familie in das Vorhaben eingebunden und stehen alle hinter der Entscheidung?

## Baustein B: **Unternehmensstatus & Übergabefähigkeit**

Ziel: Die Transparenz des Unternehmens sicherstellen.

- Dokumentation & Prozesse: Sind alle Kernprozesse, Verträge, Passwörter und Verantwortlichkeiten so dokumentiert, dass das Unternehmen ohne mich fortführbar ist?
- Abhängigkeit vom Inhaber: Wie stark hängt der Unternehmenserfolg von meiner Person ab (Kundenbeziehungen, Know-how, Netzwerk)?
- Zweite Führungsebene: Gibt es ein starkes Team oder eine zweite Führungsebene, die den Übernehmer unterstützen kann?

# Checkliste & Fragenkatalog für den Übergeber (Abgebende Seite)

## Baustein C: **Finanzen & Strategie**

Ziel: Wirtschaftliche Klarheit und Bewertung schaffen.

- Unternehmensbewertung: Liegt eine realistische und objektive Bewertung des Unternehmens vor?
- Finanzielle Absicherung: Ist meine persönliche Altersvorsorge unabhängig vom Verkaufserlös gesichert?
- Recht & Steuern: Wurden steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen (Verkaufsform, Umstrukturierungen) bereits mit Fachberatern geprüft?

# Checkliste & Fragenkatalog für den Übernehmer (Übernehmende Seite)

## Baustein A: **Persönliche Eignung & Motivation**

Ziel: Die eigene Eignung und Zielsetzung klar definieren.

- Motivation: Warum möchte ich genau dieses Unternehmen übernehmen? Passt die Geschäftsaktivität zu meinen Werten und Kompetenzen?
- Führungskompetenz: Bin ich bereit, Mitarbeiter zu führen, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen in Krisen zu treffen?
- Ressourcen: Bringe ich das notwendige Engagement, die Zeit und die Belastbarkeit für die Einarbeitungs- und Übergangsphase mit?

## Baustein B: **Unternehmensanalyse & Potenzial (Due Diligence)**

Ziel: Das Unternehmen objektiv durchleuchten.

- Geschäftsmodell & Markt: Verstehe ich das aktuelle Geschäftsmodell, den Kundenstamm und die Marktpositionierung?
- Zukunftssicherheit: Wo sehe ich Wachstumspotenziale, Chancen aber auch Risiken (z. B. Digitalisierungsbedarf, Marktveränderungen)?
- Unternehmenskultur: Passt die bestehende Unternehmenskultur zu meinem Führungsstil und meinen Vorstellungen?

# Checkliste & Fragenkatalog für den Übernehmer (Übernehmende Seite)

## Baustein C: **Finanzierung & Struktur**

Ziel: Die wirtschaftliche Machbarkeit sichern.

- Eigenkapital & Finanzierung: Wie viel Eigenkapital steht zur Verfügung und welche Finanzierungsmöglichkeiten (Banken, Förderkredite, Verkäuferdarlehen) kommen infrage?
- Kaufpreis & Rentabilität: Trägt der Ertrag des Unternehmens den Kaufpreis, den eigenen Unternehmerlohn und den Kapitaldienst?
- Rechtliche Vorbereitung: Welche Rechtsform und Vertragsstruktur strebe ich an?

## Der gemeinsame Dialog (Schnittstellen & Übergabephase)

### **Tipp für das Erstgespräch:**

Die folgenden Fragen sollten Übergeber und Übernehmer schrittweise gemeinsam durchgehen, um Missverständnisse frühzeitig auszuräumen.

1. Die **Einarbeitungsphase**: Wie lange soll die Übergangsphase dauern und welche konkrete Rolle übernimmt der Übergeber in dieser Zeit?
2. **Kommunikationsstrategie**: Wann und wie werden Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und die Öffentlichkeit über den Wechsel informiert?
3. **Konfliktmanagement**: Wie gehen wir mit Meinungsverschiedenheiten während der Übergabe um? Gibt es eine neutrale Moderation/Beratung?
4. **Zukunftsvision**: In welchem Rahmen sind Veränderungen im Unternehmen erwünscht und ab wann trifft der Übernehmer Entscheidungen allein?



## Ihr nächster Schritt

### Ihr nächster Schritt zu einer erfolgreichen Nachfolge

Die Nachfolgeanalyse zeigt erste Orientierungspunkte auf.  
Eine maßgeschneiderte Nachfolge erfordert jedoch  
Begleitung, Neutralität und Fachexpertise.  
Lassen Sie uns gemeinsam den Weg ebnen.

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch mit mir, um  
Ihre Ergebnisse zu besprechen und die nächsten Schritte  
strukturiert zu planen.

Ihre Ansprechpartnerin für strategische  
Unternehmensnachfolge

*Martina Grill*

[martina.grill@novomundo.de](mailto:martina.grill@novomundo.de)

Telefon 08134554805

Mobil 0179 5244641