

Ihre persönliche Nachfolgeplanung	
Persönliche Motive, was bewegt Sie?	<p>Was ist Ihr Ziel für die Planung Ihrer Nachfolge? (Mehr Freizeit, mehr Lebensqualität, weg aus dem Tagesgeschäft, raus aus der Verantwortung?)</p> <ul style="list-style-type: none"> • oder Ausstieg mit Blick auf ganz neue Projekte • Altersvorsorge • Risikoversorge • Nachfolger finden und an Bord bringen • steuerliche Gestaltung
	Soll die Übergabe als Share-Deal (Verkauf von Gesellschaftsanteilen) oder als Asset-Deal (Verkauf der Wirtschaftsgüter oder Kunden) erfolgen?
	Wollen Sie komplett aussteigen oder nur kürzer treten und die Macht behalten?
	Altersvorsorge – ist das Unternehmen Teil Ihrer Altersvorsorge?
	Muss die Nachfolgeregelung den Familienfrieden berücksichtigen ?
Unternehmen	Wie beurteilen Sie selbst die Marktsituation Ihres Unternehmens, Ihrer Produkte und Dienstleistungen und ihrer Preis-Leistungsverhältnisse?
	Wie beurteilen Sie persönlich das zukünftige Entwicklungspotential Ihres Unternehmens?
	Haben die betriebliche Infrastruktur, Ihre Gebäude, Maschinen und Einrichtungen Ihres Unternehmens einen zeitgemäßen Stand, um die Zukunftsaufgaben im Markt zu bewältigen?
	Kennen Sie auswendig Ihre 10 größten Kunden und was müssten Sie unternehmen, damit diese nach Ihrem Weggang beim Nachfolger bleiben?
	Wie ist die Altersstruktur Ihrer Kunden. Wie viele sind nach 1 Jahr, 3 oder 5 Jahren noch dabei?
	Wie bewerten Sie die Altersstruktur und den Ausbildungsstand Ihrer Mitarbeiter?
	Wie beurteilen Sie den Stand Ihrer betrieblichen Organisationsstruktur? Nutzen Sie aktuell die Vorteile der Digitalisierung?
	Wie ist aus Ihrer Sicht die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens zu sehen?
	Welche Verpflichtungen und Verträge muss Ihr Nachfolger übernehmen?
	Was soll Ihr Unternehmen für einen Verkaufspreis erzielen?
Nachfolger(in)	Wem würden Sie am liebsten Ihr Unternehmen übergeben? Einem Nachfolger aus der Familie, aus dem bestehenden Management, einem Mitbewerber, einem externen Investor, einer Stiftung?
	Hat er/sie ausreichend Führungserfahrung und Fachwissen? Wie lange braucht er/sie für eine Einarbeitung?
	Besteht die Gefahr, dass Leistungsträger aus Ihrem Unternehmen nach der

	Übergabe kündigen?
	Wie viele Lieferanten würden bei Ihrem Nachfolger bleiben?
	Würden Ihre wichtigsten Vertragspartner (Gesellschafter, Banken, Vermieter) auch mit Ihrem Nachfolger zusammenarbeiten?
Unternehmens- bewertung	Kennen Sie die wichtigsten Kennzahlen Ihres Unternehmens Umsatz der letzten 3 Jahre EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) EBITDA (Gewinn vor Zinsen und Abschreibungen)
	Ist das Unternehmen in der Lage, die Übernahme aus eigenen Mitteln zu finanzieren und dadurch auf Kreditgeber zu verzichten?
	Welche betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Wirtschaftsgüter oder Sachanlagen sind vorhanden?
	Sollen Vermögensgegenstände vor dem Verkauf noch ins Privatvermögen überführt werden? Das sollte ggf. vorab passieren, damit es nicht im laufenden Übernahmeverfahren zum Problem wird.
Steuerliche Gestaltung	Die steuerliche Gestaltung hängt im Wesentlichen von der Art der Übertragung ab.
	Handelt es sich um einen Unternehmensverkauf an fremde Dritte, dann sind Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer zu berücksichtigen. Die Geschäftsveräußerung ist normal von der Umsatzsteuer befreit. Für die Umsatzsteuerbefreiung müssen aber alle wesentlichen Betriebsgrundlagen übereignet werden. Die Zurückbehaltung wesentlicher Betriebsgrundlagen kann zur Besteuerung führen. Die Fortführung des Unternehmens muss sichergestellt sein
	Geht es um eine Nachfolgeregelung im Rahmen einer Schenkung innerhalb der Familie oder von Todes wegen? In diesem Fall müssen Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer unter Berücksichtigung von möglichen Verschonungs- und Begünstigungsregeln beachtet werden.
	Bei der Übertragung von Grundbesitz spielt die Grunderwerbsteuer eine Rolle.