



Checkliste: Aktuelle Situation mit Blick auf die Nachfolgeregelung.

<p>Haben Sie schon eine konkrete Vorstellung, wann Sie die Übergabe Ihrer Firma, Ihrer Praxis oder Ihrer Kanzlei realisieren möchten?</p>	<p><input type="checkbox"/> Ja, Zeitplan vorhanden <input type="checkbox"/> Nein</p>
<p>Welche Übergabeform präferieren Sie?</p>	<p><input type="checkbox"/> Familieninterne Nachfolge – falls Nachfolger in Familie vorhanden <input type="checkbox"/> Fremdgeschäftsführung – nur Unternehmensführung wechselt <input type="checkbox"/> Verkauf (z. B. an Mitarbeiter, externe Experten, Finanzinvestoren oder strategische Käufer)</p>
<p>Wie viel Zeit braucht Ihr Nachfolger, um sich in die Materie Ihres Geschäfts, Ihrer Firma einzuarbeiten? <small>Denken Sie hier z. B. an Ihre Unternehmensziele, Ihre Wettbewerbssituation, organisatorische Abläufe und Strukturen oder die finanzwirtschaftliche Situation des Unternehmens.</small></p>	<p>Realistisch ist hier ein Zeithorizont von _____ Monaten</p>
<p>Haben Sie Ihre Unternehmensziele und Ihre Übergabeziele (z. B. Familienvermögen und -einkommen müssen gesichert sein, Fortbestand des Unternehmens etc.) definiert?</p>	<p><input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein</p>
<p>Möchten Sie einen gewissen Zeitraum im Unternehmen, in der Praxis oder in der Kanzlei weiterhin tätig sein?</p>	<p><input type="checkbox"/> Ja Wie lange? _____ In welcher Funktion? _____ _____ _____ <input type="checkbox"/> Nein</p>
<p>Sind Änderungen des Gesellschaftsvertrags erforderlich?</p>	<p><input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Externer Rat erforderlich</p>
<p>Wissen Sie, ob in Ihrem Gesellschaftsvertrag Nachfolgeregelungen festgelegt sind?</p>	<p><input type="checkbox"/> Ja, Folgende _____ _____ <input type="checkbox"/> Nein, muss noch geklärt werden</p>
<p>Wenn Sie noch keine testamentarischen Regelungen getroffen haben, tritt die gesetzliche Erbfolge in Kraft. Was heißt das für Ihr Unternehmen?</p>	<p><input type="checkbox"/> Konsequenzen sind bekannt <input type="checkbox"/> Muss extern geprüft werden</p>



Ist Ihr Testament auf den Gesellschaftsvertrag abgestimmt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Muss noch geklärt werden – externer Rat erforderlich
Haben Sie den Wert Ihres Unternehmens schon einmal schätzen lassen?	<input type="checkbox"/> Ja, beträgt _____ <input type="checkbox"/> Nein, muss noch durch Experten (z. B. Sachverständigenbüro, Unternehmensberater, Verbände etc.) erfolgen
Wie steht Ihre Familie zu Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/> Denken und handeln unternehmerisch <input type="checkbox"/> Sehen die Firma als Renditeobjekt
Gibt es Familienmitglieder, deren persönliche Interessen mit denen des Unternehmens kollidieren?	<input type="checkbox"/> Ja, Handlungsbedarf liegt vor <input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie sich bereits Gedanken über Ihre Altersversorgung gemacht?	<input type="checkbox"/> Ja, Verkaufserlös soll zur Absicherung von mir und meiner Familie dienen <input type="checkbox"/> Nein, muss noch Bankberater konsultieren
Was geschieht, wenn Sie unerwartet ausfallen oder versterben?	<input type="checkbox"/> Notfallplan liegt vor <input type="checkbox"/> Noch keine Verfügung getroffen

Praxistipp: Frühzeitig Liquiditätsreserven aufbauen, wenn der Betrieb nicht übergeben werden kann

Häufig bestehen insbesondere bei kleineren Betrieben Schwierigkeiten, einen Nachfolger zu finden. Vor allem wenn die Marktanalyse ergibt, dass das Unternehmen wahrscheinlich nicht übergeben werden kann. Hier sollte frühzeitig gemeinsam mit der Bank eine Liquiditätsplanung aufgestellt werden. Das heißt, für die Altersversorgung ist in den Fällen, in denen nicht mit einem Verkaufserlös zu rechnen ist, frühzeitig – ab 50 Jahren – daran zu denken, Liquiditätsreserven aufzubauen, um später nicht in Liquiditätsengpässe zu kommen.