Valuta Nr. 89 / September 2025

Nachfolgeplanung richtig angehen

Für viele Unternehmerinnen und Unternehmer ist die Unternehmensnachfolge eines der wichtigsten Themen ihrer beruflichen Laufbahn – und oft auch eines der komplexesten. Eine fehlende oder verspätete Planung kann nicht nur finanzielle Einbussen bedeuten, sondern im schlimmsten Fall auch den Fortbestand des Unternehmens gefährden.

Wer eine erfolgreiche Übergabe anstrebt, muss frühzeitig, strukturiert und mit klarem Blick für wirtschaftliche, rechtliche und menschliche Aspekte planen. Dieser Artikel gibt einen Überblick.

Frühzeitig mit der Planung beginnen
Eine der wichtigsten Erkenntnisse ist: Je früher die Nachfolge geplant wird, desto besser. Idealerweise sollte die Nachfolgeplanung bereits 5-10 Jahre vor dem geplanten Übergang beginnen. So lassen sich unvorhergesehene Probleme vermeiden und alle Beteiligten haben ausreichend Zeit, sich auf die Veränderungen einzustellen. Wer zu spät handelt, verliert den Handlungsspielraum und muss oftmals unter Zeitdruck nicht optimale Lösungen akzeptieren.

Ziele und Strategie entwickeln
Bevor erste konkrete Schritte unternommen werden, ist es essenziell, die eigenen Ziele zu definieren. Möchten Sie das Unternehmen an Familienmitglieder übergeben oder das Unternehmen an externe verkaufen? Die Antwort auf diese Frage beeinflusst die gesamte Planung erheblich. Zudem sollte eine Strategie entwickelt werden, die sowohl die finanziellen als auch die persönlichen Aspekte berücksichtigt. Wenn die Nachfolge innerhalb der Familie erfolgen soll, sind offene Gespräche zwischen den Beteiligten notwendig. Dabei sollten Erwartungen, Fähigkeiten und Wünsche aller Beteiligten geklärt werden.

Analyse der Unternehmenssituation
Eine gründliche Bewertung des Unternehmens ist unerlässlich. Hierbei werden die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Ertragslage und Zukunftsaussichten analysiert. Der Unternehmenswert ist oft emotional aufgeladen. Ein objektives und unabhängiges Gutachten hilft, den Unternehmenswert realistisch einzuschätzen und schafft eine solide Basis für Preisverhandlungen und Finanzierungsgespräche. Überhöhte Vorstellungen führen schnell zu Stillstand.

Rechtliche und steuerliche Aspekte beachten
Die Nachfolgeplanung ist eng mit rechtlichen und steuerlichen Fragen verbunden. Hierbei spielen die Faktoren wie Erb- und Schenkungsrecht, Gesellschaftsrecht sowie die steuerliche Optimierung eine Rolle. Es ist ratsam, frühzeitig Spezialisten miteinzubeziehen, um die optimale Lösung zu finden.

Finanzierung sichern
Die finanzielle Absicherung ist ein weiterer wichtiger Punkt. Bei familieninterner Nachfolge oder bei Management-Buy-outs muss der Kaufpreis oft über Jahre finanziert werden. Das erfordert ein tragfähiges Finanzierungskonzept, das sowohl die Liquidität des Unternehmens als auch die Zahlungsfähigkeit des Nachfolgers sicherstellt.

Die Nachfolger gezielt aufbauen
Gerade bei familieninternen Lösungen ist es zentral, die Nachfolger fachlich und persönlich auf ihre künftige Rolle vorzubereiten. Dazu gehört zum Beispiel die Aus- und Weiterbildung (idealerweise ausserhalb des Familienunternehmens), die schrittweise Übernahme von Verantwortung und die klare Kommunikation im Unternehmen.

Nachfolgevertrag und Übergabemodalitäten
Ein formeller Nachfolgevertrag schafft Rechtssicherheit. Darin werden die Übergabemodalitäten, etwa Eigentumsübertragungen, Geschäftsführungsrechte und eventuelle Kaufoptionen, geregelt. Auch Fragen der weiteren Mitarbeit im Unternehmen nach der Übergabe sollten geklärt werden.

Kontinuierliche Begleitung und Anpassung
Nach der ersten Planung ist es wichtig, den Prozess kontinuierlich zu begleiten und bei Bedarf anzupassen. Veränderungen im Unternehmen, in der Gesetzgebung oder in den persönlichen Verhältnissen erfordern Flexibilität.

Fazit
Wer die Nachfolgeplanung frühzeitig und systematisch angeht, erhöht die Chancen auf eine reibungslose und erfolgreiche Übergabe erheblich. Eine erfolgreiche Nachfolgeplanung ist kein einmaliges Ereignis, sondern ein fortlaufender Prozess. Mit einer koordinierten Herangehensweise, professioneller Beratung und offener Kommunikation lassen sich viele Stolpersteine vermeiden. So kann die Übergabe reibungslos erfolgen und die Zukunft des Unternehmens gesichert werden. Die Mandatsleiter der UTA GRUPPE unterstützen Sie gerne bei diesem Prozess.

Marcel Widler
Dipl. Wirtschaftsprüfer
UTA Treuhand AG
Menziken und Lenzburg