

**UNTERNEHMENSNACHFOLGE:
RECHTZEITIG REGELN, RISIKEN
VERMEIDEN**

AGENDA

1. Einleitung - Definitionen, Überblick
2. Hauptteil - die Unternehmensübergabe im Einzelnen
3. Fazit - Modelle des Wandels und Empfehlungen

DIE DREI FUNDAMENTALEN EREIGNISSE IM LEBEN EINES UNTERNEHMENS IM SINNE DES MANDATS DER ZUKUNFTSSICHERUNG

Unternehmensgründung/Start-Up-Phase/ausreichende Liquidität

**Change: fortlaufende Anpassung an wechselnde Bedingungen des
Marktes**

Übergabe des Unternehmens

DIE AKTEURE/STAKEHOLDER DER ÜBERGABE

1. Protagonisten	2. Interne Stakeholder	3. Externe Stakeholder
- Übergeber - Übernehmer	Mitarbeitende	- Family & Friends - Geschäftspartner - Berater (StB, WiP;

MITTELSTAND/FAMILIENUNTERNEHMEN/KMU

KMU-Definition der EU-Kommission

KMU: bis 249 Beschäftigte und bis 50 Millionen € Umsatz/Jahr

Umsatzgrößenklassen	Beschäftigtengrößenklassen von ... Beschäftigten			
	0 - 9	10 - 49	50 - 249	250 und mehr
bis 2 Mio. €				
über 2 Mio. - 10 Mio. €				
über 10 Mio. - 50 Mio. €				
über 50 Mio. €				

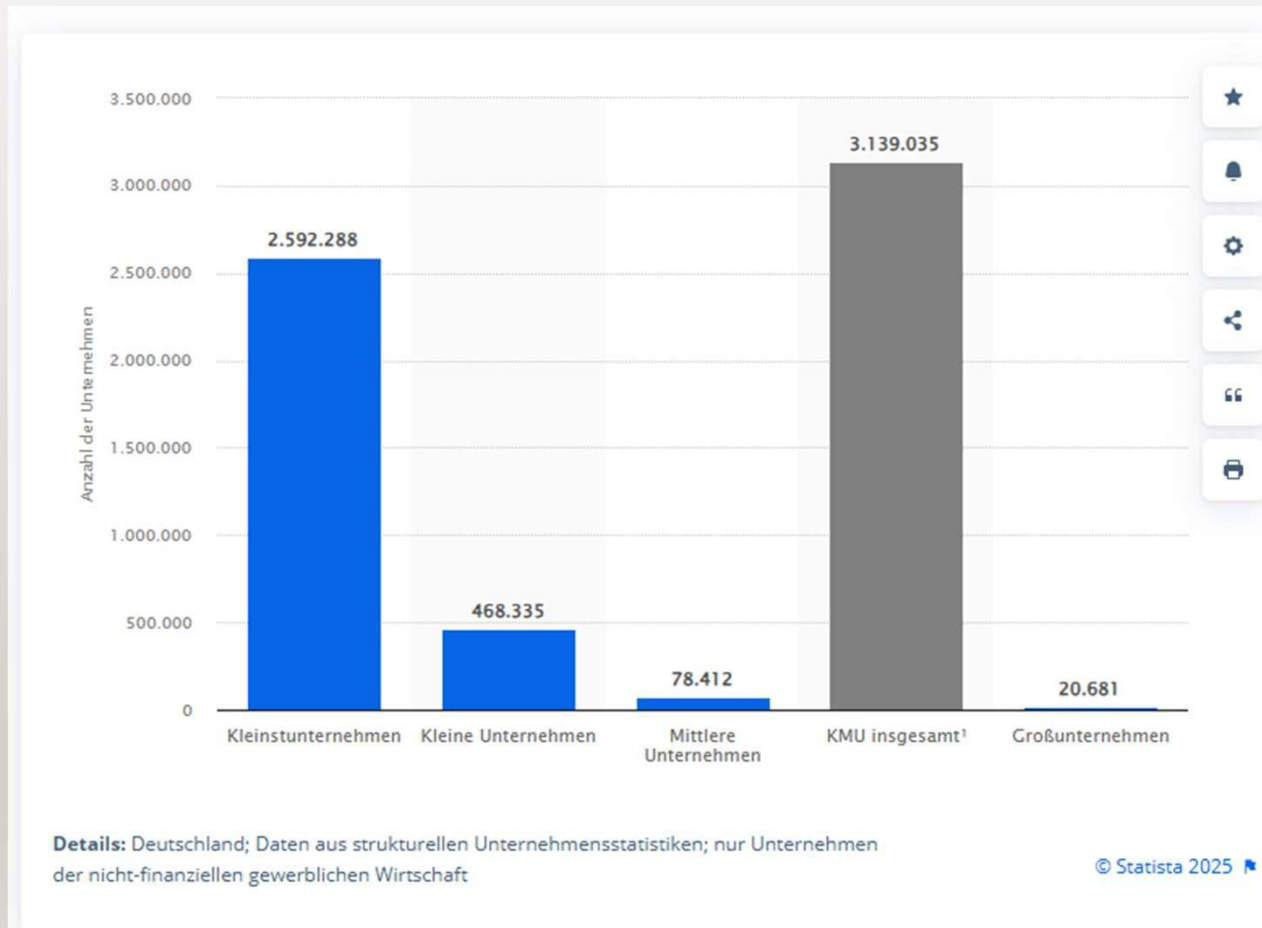
-  Kleinstunternehmen
-  Kleinunternehmen – sofern kein Kleinstunternehmen
-  Mittlere Unternehmen – sofern kein Kleinst- oder Kleinunternehmen
-  Kein KMU

Quelle: IfM Bonn.

© IfM Bonn 2021

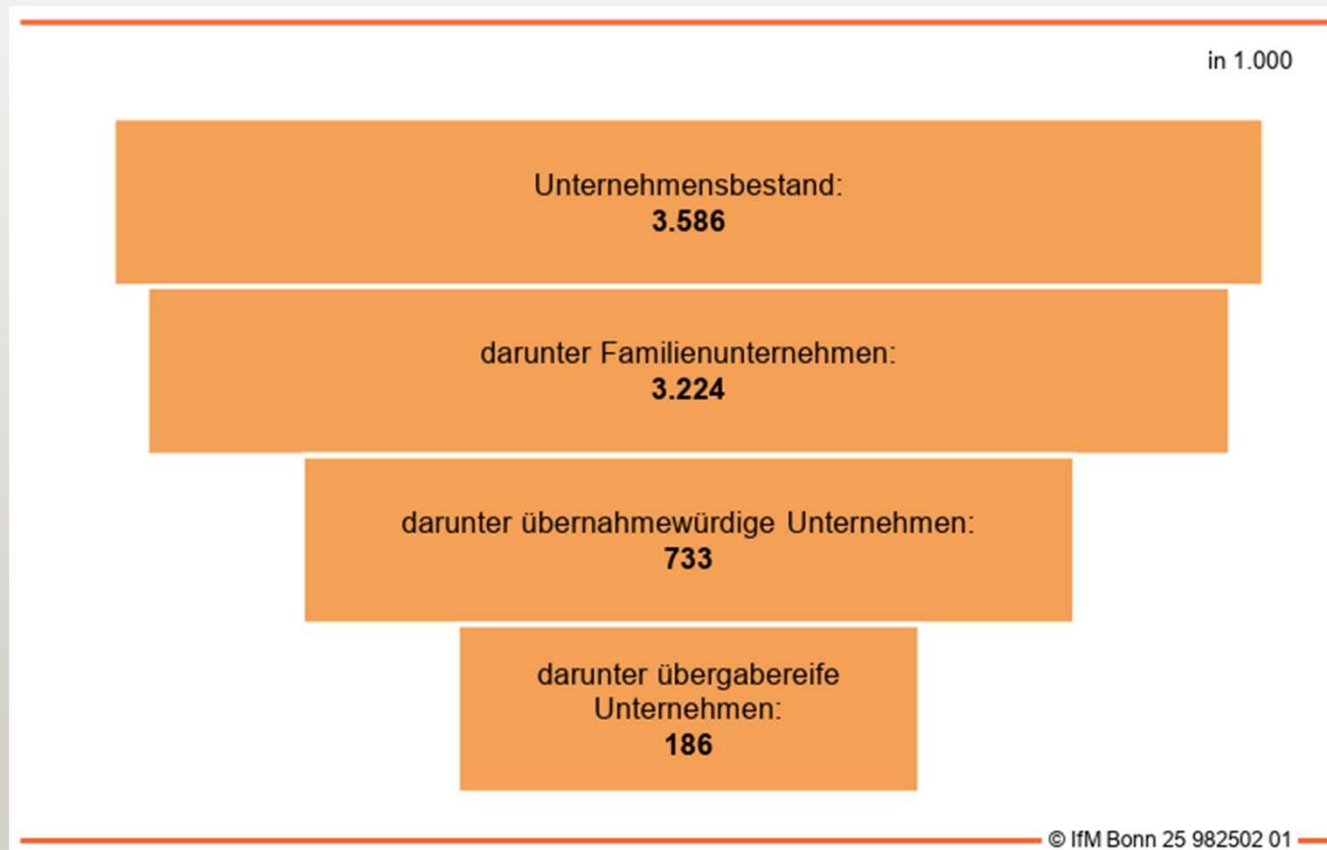
(Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, KMU)

KMU NACH UNTERNEHMENSGRÖSSEN



(Quelle: Statistisches Bundesamt, 2025, March 13)

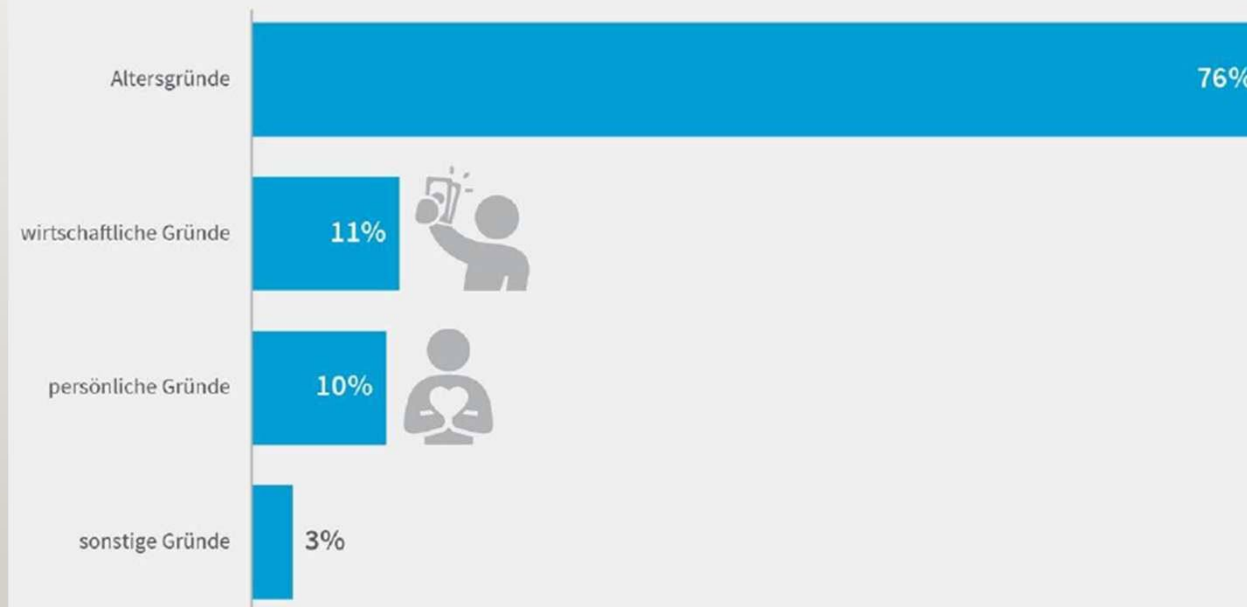
ÜBERGABEBEREIFE KMU/2025 - 2030



ÜBERGABEGRÜNDE/ÜBERGEBER

Drei Viertel wollen aus Altersgründen abgeben

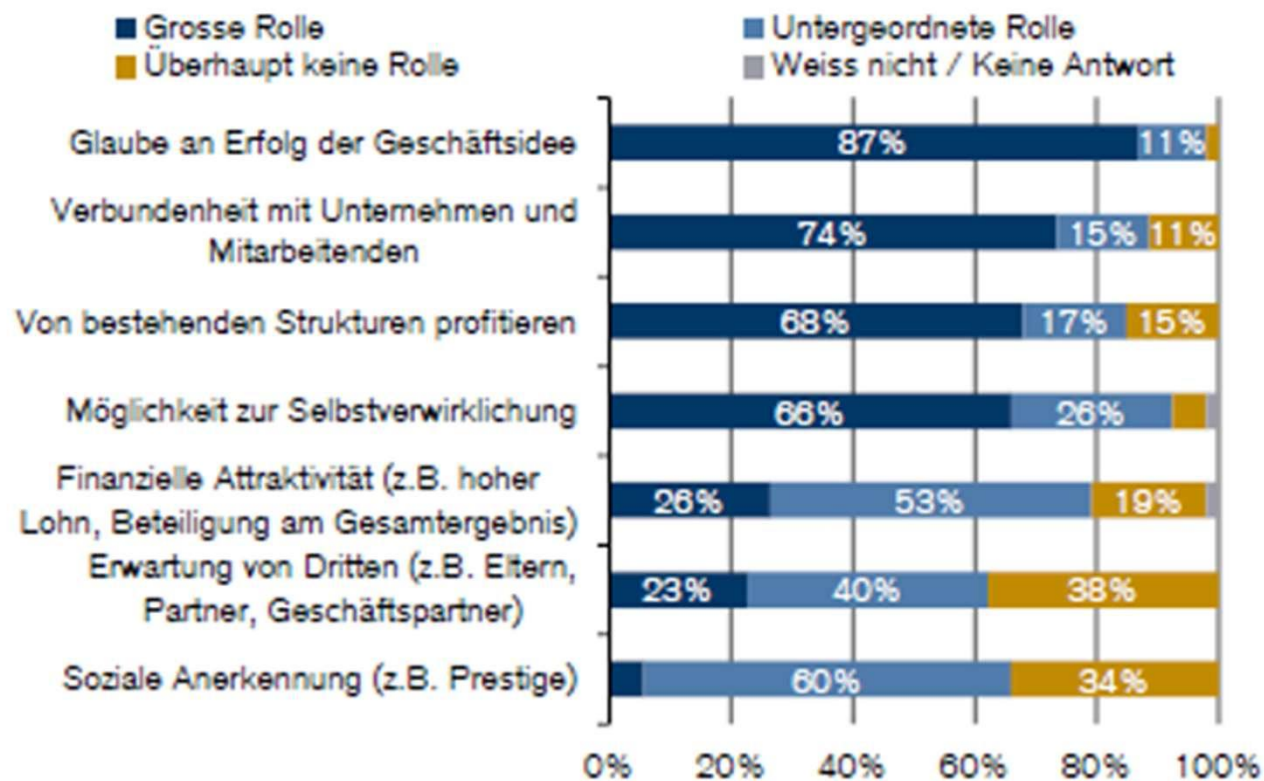
2023: So viel Prozent der Beratenen beabsichtigen, ihr Unternehmen aus den jeweiligen Gründen abzugeben



(Quelle: Deutsche Industrie- und Handelskammer, 2023, December, p.15)

ÜBERNAHMEGRÜNDE/ÜBERNEHMER

Anteil Antworten auf Frage, welche Rolle folgende Punkte beim Entscheid, das Unternehmen zu übernehmen, gespielt haben, in %



(Quelle: Crédit Suisse & Universität St. Gallen, 2022, p.13)

ÜBERGABEVARIANTEN

Interne Übergaben (entweder familienintern oder an familienfremde Teile des bestehenden Managements/MBO)

Externe Übergaben (MBI), Übernahme durch Investoren oder Private Equity)

Mischformen (wie z.B. eine partielle Veräußerung)

Sonderformen (wie z.B. Stiftungs- oder Genossenschaftsmodelle).

ÜBERGEORDNETE PHASEN DER ÜBERGABE

1. Identifizierung der Übernehmer, formal-juristische Übergabe des Unternehmens an die Übernehmer sowie Ausscheiden der Übergeber.
2. Integration der Übernehmer in das Unternehmen mit der - meist sukzessiv erfolgenden - Übernahme der operativen Geschäftsführung (operative Übergabe).

GRÜNDE DES SCHEITERNS

Mangelnde Nachhaltigkeit der Veränderungsergebnisse

Mangelnde Nachhaltigkeit der Veränderungsergebnisse

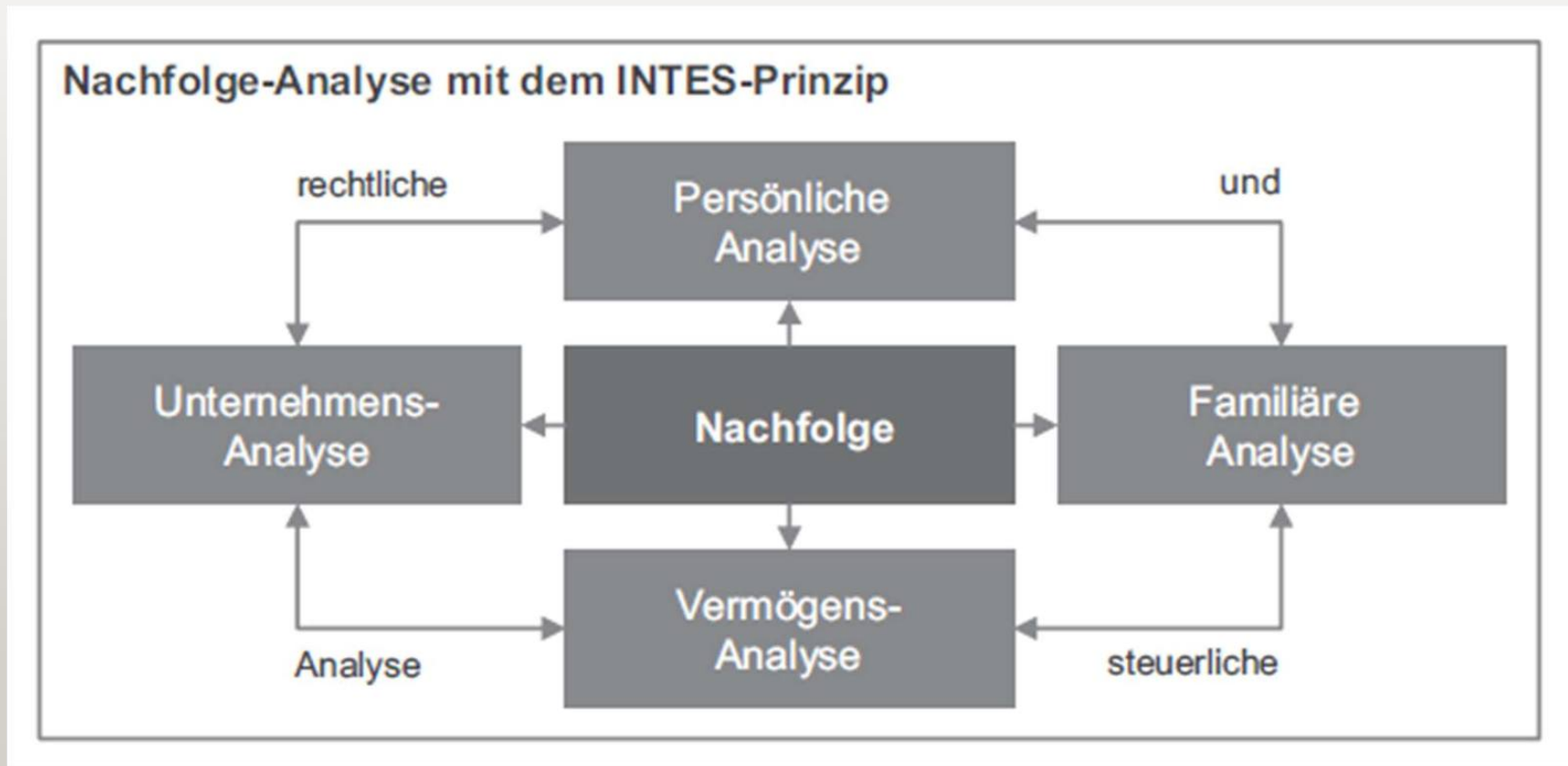
Nicht-Initiierung von Veränderungsprozessen

DAS WITTENER PHASENMODELL DES WANDELS



(Quelle: Groth, Rüsen & Von Schlippe, 2020, p.5)

DAS INTES PRINZIP



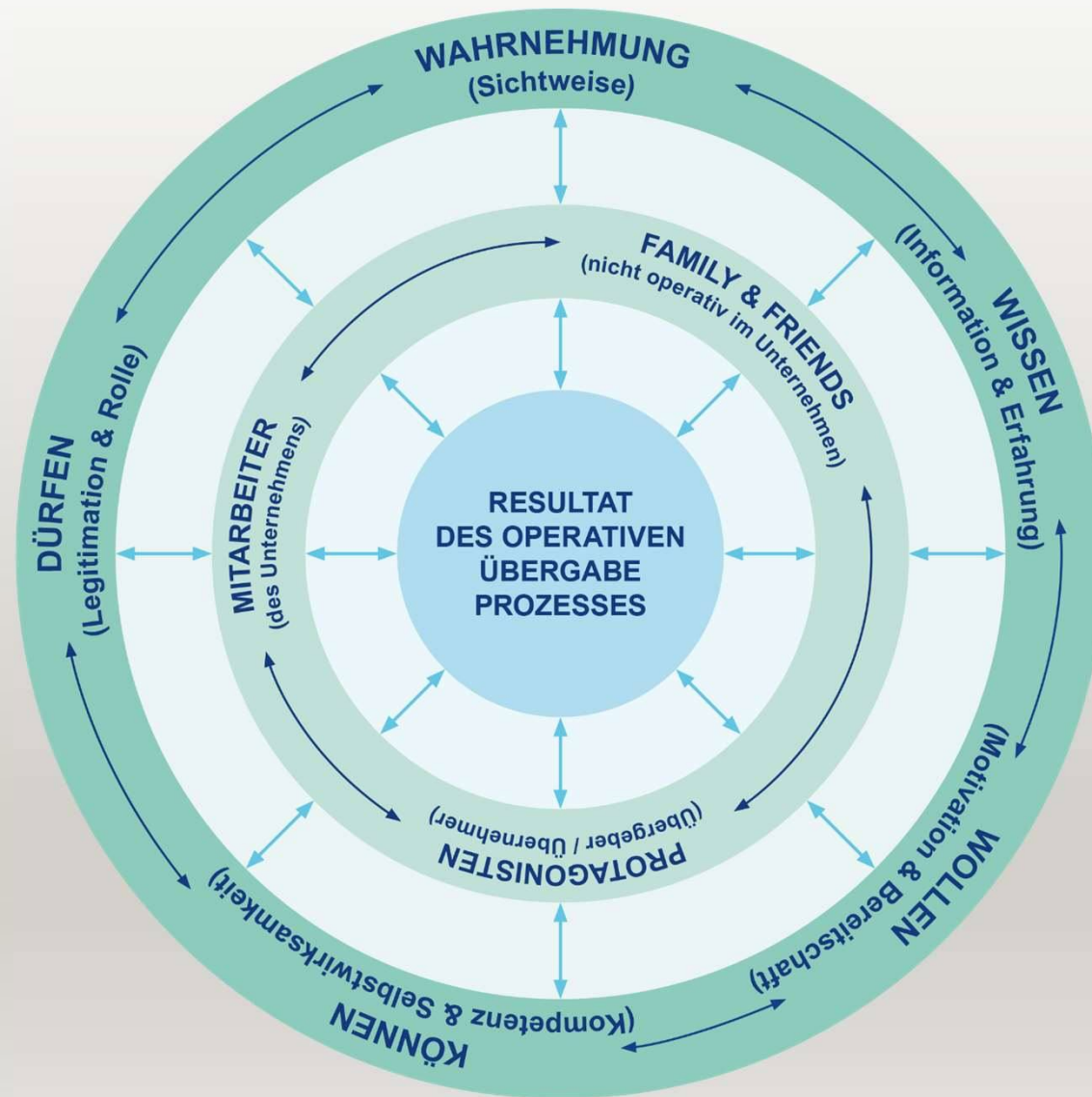
(Quelle: May, nd, p. 45)

ESSENTIALS

Übergabeplan/Übergabevereinbarung/Familienverfassung

Prüfung der Qualifikation des Übernehmers + wo er gefördert werden kann

DAS MODELL DER OPERATIVEN ÜBERGABE



(Quelle: Eigene Darstellung)