

Vorgespräche Verhandlungen Verträge

Rechtliche Aspekte bei der Unternehmensnachfolge



Spätestens ab Mitte 40 beschäftigen jede Unternehmerin und jeden Unternehmer Fragen zur langfristigen Nachfolge und finanzieller Sicherheit. Fragen, die oft unbeantwortet bleiben. Denn wenn das Tagesgeschäft drängt, werden notwendige Überlegungen Jahr für Jahr aufgeschoben. Wie Unternehmerinnen und Unternehmer ihr Lebenswerk und ihre Finanzen rechtzeitig fit für die Zukunft machen können, ist eine Frage der rechtzeitigen und umfassenden Planung!

Ein erster wichtiger Schritt ist die richtige Agenda:

- 1. Vorbereitung der Nachfolge**
- 2. Entschlossen zu Übergabe: Grundlage Kommunikation**
- 3. Erste Vorgespräche zur Übergabe – LOI und Verschwiegenheitsvereinbarung**
- 4. Due Diligence/Prüfung und Bewertung des Unternehmens von beiden Seiten**
- 5. Verhandlungen zu den Bedingungen**
- 6. Konkrete Vertragsgestaltung**

Es ist zu empfehlen, sich hierbei insgesamt anwaltlich und steuerlich beraten und begleiten zu lassen – spätestens jedoch ab Beginn konkreter Verhandlungen. Viele Fallstricke lassen sich so bereits im Vorfeld und während des Übergabeprozesses vermeiden!

Klären Sie, was zu bedenken ist:

- Vorbereitungen im Unternehmen
- Persönliche Vorbereitung
- Zeitlicher und inhaltlicher Ablauf
- Was erwarten die Beteiligten voneinander?

Und immer besonders wichtig:

- Die Kunst des „Loslassens“

1. Vorbereitung der Nachfolge

a) Vorbereitungen im Unternehmen wie z.B.

- Notfallplanung
Vertretung/Vollmachten
Abläufe/Information
- Unternehmens-Check
Finanzlage
Struktur
Rechtsform
- Steuerliche Beratung

b) Persönliche Vorbereitung

Ermitteln Sie als Unternehmer:in

- was Sie selbst erwarten
- an wen Sie übergeben wollen
- ob der/die Interessent:in für den Betrieb geeignet ist
- Interessenlage des Käufers/der Käuferin

2. Entschlossen zur Übergabe: Grundlage Kommunikation

Wichtigste Grundlage für alles Folgende: Informationspolitik und Kommunikation

a) Im Unternehmensbereich

Information von

allen Beteiligten im Unternehmen (Mitarbeiter:innen, Kunden/Kundinnen, Lieferunternehmen etc.) sowie sonstigen Geschäftspartner:innen und Banken zum frühestmöglichen Zeitpunkt!

→ Mangelnde Informationspolitik kann ungewollten Einfluss auf den Verlauf der Übergabe nehmen!

b) Verhandlungen im Übergabeprozess

Offene Kommunikation mit klarer Zielsetzung, aber:

bleiben Sie flexibel!

→ Ohne kommunikative Verbindung kein Verhandlungserfolg!

3. Erste Vorgespräche zur Übergabe

Die einzelnen Schritte:

- LOI Letter of Intent – Absichtserklärung ohne rechtliche Bindungswirkung, aber trotzdem sinnvoll, um ernste Absicht zu bekunden
- Festlegen der groben Zielsetzung
- Zeitplan
- Dringend empfohlen: **gegenseitige Verschwiegenheitsverpflichtung!**

4. Due Diligence/Prüfung und Bewertung des Unternehmens von beiden Seiten

Wichtige Punkte dabei:

- Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (*Jahresabschlüsse müssen vorliegen!*)
- Steuerliche Risiken
- Vertragliche Bindungen
- Haftungsrisiken
- Marktposition
- Produkte
- Vertriebs-/Entwicklungsmöglichkeiten
- Umweltrelevanz
- Nachhaltigkeit

→ **Bewertung** (heißt nicht Kaufpreis - Kaufpreis ist Verhandlungssache!)

5. Verhandlungen zu den Bedingungen

- Kaufpreisverhandlungen
- Festlegung der Grundlagen
- Klärung von Detailfragen
- Vorberatung – anwaltlich und steuerlich – zu den wichtigen Punkten
- Abschluss eines Vorvertrags: nicht zwingend, aber manchmal ratsam

Beachten Sie:

Details sind wichtig, aber manchmal ist „weniger mehr!“

6. Konkrete Vertragsgestaltung

a) Formen des Unternehmensverkaufs:

- asset deal / Einzelrechtsnachfolge
- share deal / Gesamtrechtsnachfolge

Die Unternehmensform ist hier ein wichtiger Faktor:

Was ist das Ziel des Deals?

- Übernahme einzelner Gegenstände/Werte (Assets)?
- Übernahme des gesamten Unternehmens und dessen Fortführung?

Beratungsthema im Vorfeld:

§ 613a BGB: werden die Mitarbeiter:innen übernommen? Haben sie ein Widerspruchsrecht? Welche Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten gibt es konkret?

b) Wichtige Vertragsinhalte z.B.:

- Haftungsfragen
- Rücktritt
- Regelungen zur (nachträglichen) Kaufpreisanpassung
- Finanzierungsregelungen
- Begleitung der Umsetzung (z. B. weitere Beratung durch Sie als ausscheidende Führungsperson)

→ Nutzen Sie bei der Vertragsgestaltung Expertenwissen: RA/StB/Notar:in

Fazit:

- Ermitteln Sie Ihre eigene Zielsetzung
- Achten Sie auf gute Vorbereitung
- Stellen Sie sich auf die Übergabe ein („Loslassen“)
- Beginnen Sie frühzeitig!

→ Und zu jedem Zeitpunkt wichtig: **Kommunikation!**

Gern berate und begleite ich Sie bei der Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge!

Rechtsanwältin Stephanie Metzger

Metzger Schirmack Breisch Rechtsanwälte
Wrangelstraße 10
12165 Berlin-Steglitz

Fon 030 / 88 71 84 96
Fax 030 / 88 71 84 97

metzger@metzger-recht.de
www.msb-recht.de

Stand: 2026

Foto: Fotolia