Renneberg

Private Vorsorge durch den Unternehmensverkauf – eine unterschätzte Realität im Mittelstand

Für viele Selbstständige und Unternehmer im deutschen Mittelstand ist die Altersvorsorge nicht primär durch Rentenmodelle, Versicherungen oder Kapitalanlagen geprägt. Stattdessen liegt der zentrale Vermögenswert häufig im eigenen Unternehmen.

Der geplante Verkauf oder die Übergabe des Unternehmens bildet damit – bewusst oder unbewusst – die wichtigste Säule der privaten Vorsorge.

Genau hierin liegt jedoch ein erhebliches Risiko: Während das operative Geschäft oft über Jahre hinweg strategisch geplant, optimiert und kontrolliert wird, bleibt die Frage der eigenen Nachfolge lange unbeantwortet.

I. Warum rechtzeitige Planung über Erfolg oder Risiko entscheidet

Die Unternehmensnachfolge gehört zu den größten strategischen Herausforderungen im deutschen Mittelstand und zugleich zu den am häufigsten unterschätzten. Während Unternehmerinnen und Unternehmer ihr operatives Geschäft oft über Jahrzehnte mit höchster Sorgfalt führen, wird die eigene Nachfolge nicht selten aufgeschoben. „Dafür ist noch Zeit" lautet ein verbreiteter Gedanke. Die Praxis zeigt jedoch: Zeit ist bei der Nachfolgeplanung der entscheidende Faktor.

Unternehmensnachfolge ist kein einzelner Vorgang, sondern ein langfristiger Prozess. Wer sie ausschließlich als Verkauf oder Übergabe zu einem bestimmten Stichtag betrachtet, verkennt ihre Komplexität. Tatsächlich berührt sie rechtliche, steuerliche, unternehmerische und persönliche Aspekte und sollte idealerweise mehrere Jahre vor dem geplanten Ausscheiden strukturiert vorbereitet werden.

II. Nachfolge ist mehr als ein Verkaufspreis

Ein häufiger Irrtum besteht darin, Nachfolge auf einen möglichen Kaufpreis oder Erlös zu reduzieren. Natürlich spielt der wirtschaftliche Wert des Unternehmens eine Rolle. Doch Nachfolgeplanung bedeutet vor allem, Verantwortung, Risiken und Gestaltungsspielräume aktiv zu steuern.

Fragen wie:

- **Ist das Unternehmen überhaupt übergabefähig?**
- **Sind Strukturen, Verträge und Entscheidungswege klar geregelt?**

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

Göttingen – Gleichen
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

Göttingen – Zentrum
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

Hamburg
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64

- **Hängt der Unternehmenserfolg zu stark an der Person des Inhabers?**

...werden oft erst gestellt, wenn Zeitdruck entsteht. Dann ist es für strategische Anpassungen häufig zu spät – mit unmittelbaren Auswirkungen auf Verhandlungsposition, Unternehmenswert und rechtliche Sicherheit.

III. Altersvorsorge durch Unternehmensverkauf: Früh planen heißt Optionen schaffen

Für viele mittelständische Unternehmer ist das Unternehmen selbst der zentrale Vermögenswert. Die Nachfolge entscheidet daher maßgeblich darüber, wie planbar und abgesichert der nächste Lebensabschnitt gestaltet werden kann.

Wer frühzeitig plant, schafft Optionen:

- Familieninterne Übergabe
- Management-Buy-Out
- Verkauf an strategische Investoren
- Investoren / Beteiligungsmodelle

Wer zu spät plant, verliert diese Wahlmöglichkeiten. Nachfolge wird dann zur reinen Reaktion auf äußere Umstände – Krankheit, Erschöpfung oder Marktveränderungen.

IV. Typische Fehler in der Praxis

In unserem Alltag begegnen uns immer wieder ähnliche Versäumnisse:

1. **Unklare rechtliche Strukturen**
   Veraltete Gesellschaftsverträge, fehlende Nachfolgeklauseln oder ungeklärte Stimmrechte können Übergaben blockieren oder erheblich verzögern.
2. **Vermischung von Familie und Unternehmen**
   Emotionale Erwartungen ersetzen keine klare rechtliche und steuerliche Gestaltung – insbesondere bei mehreren potenziellen Nachfolgern.
3. **Fehlende Vorbereitung der Nachfolger**
   Nachfolge bedeutet nicht nur Übertragung von Anteilen, sondern auch von Führung, Verantwortung und Akzeptanz.

4. **Unrealistische Wertvorstellungen**
   Der subjektive Wert eines Lebenswerks entspricht nicht immer dem objektivierten Marktwert oder dem erzielbaren Kaufpreis.

5. **Mangelnde liquide Mittel**
   Der MBO-Wunschkandidat, an den gerne übergeben werden soll, verfügt kurzfristig nicht über die notwendigen liquiden Mittel.

6. **Zeitdruck**
   Der wohl gravierendste Fehler: Planung beginnt erst, wenn keine Alternativen mehr bestehen.

V. Rechtzeitige Planung schafft Klarheit und Ruhe

Eine vorausschauende Nachfolgeplanung mit drei bis fünf Jahren Vorlauf bietet nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern auch persönliche Entlastung. Unternehmer gewinnen Klarheit über ihre Rolle, ihre zeitliche Perspektive und die Zukunft ihres Unternehmens.

Gleichzeitig entsteht der notwendige Gestaltungsspielraum, um zentrale unternehmerische Themen gezielt anzugehen: Kundenstrukturen können analysiert und diversifiziert, unternehmensspezifisches Wissen systematisch transferiert und eine zweite Führungsebene aufgebaut werden. Dadurch wird das Unternehmen unabhängiger von der Person des Inhabers. Das ist ein wesentlicher Faktor für die Übergabefähigkeit, die Verhandlungsstärke und den nachhaltigen Unternehmenswert.

Gleichzeitig lassen sich rechtliche Risiken minimieren und steuerliche Spielräume sinnvoll nutzen, ohne dass es zu kurzfristigen Notlösungen kommt. Gerade im deutschen Mittelstand, der stark personen- und inhabergeprägt ist, entscheidet die Qualität der Vorbereitung über den Fortbestand des Unternehmens.

VI. Fazit: Nachfolge ist Führungsaufgabe

Unternehmensnachfolge ist keine Frage des Alters, sondern der Verantwortung. Sie gehört zu den zentralen Führungsaufgaben eines Unternehmers und ist mit Investitionsentscheidungen oder der strategischen Ausrichtung vergleichbar.

Wer frühzeitig plant, handelt nicht aus Unsicherheit, sondern aus Stärke und schafft so Struktur, Verlässlichkeit und Perspektiven für sich selbst, für die Familie, für Mitarbeitende und für das Unternehmen.

Renneberg

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

Wie weit sind Sie mit Ihrer Nachfolgeplanung?

Renneberg Consulting begleitet Unternehmer dabei, Nachfolgeprozesse strukturiert und vorausschauend zu gestalten. Mit dem Ziel, Lösungen zu schaffen, die heute überzeugen und morgen tragen.

Consultant
Tim Kramer, M. Sc.
kramer@renneberg-gruppe.de
040 3006188-500