

# Unternehmensnachfolge meistern: frühzeitig planen, professionell begleiten

Das Problem: Es gibt zu wenige potenzielle Nachfolger. Laut DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2025 berieten die 79 IHKs im vergangenen Jahr fast 9.640 Personen, die ein Unternehmen übergeben wollten. Ihnen standen aber nur rund 4.000 Übernahmeinteressierte gegenüber. Das Missverhältnis ist das Ergebnis einer jahrelangen Entwicklung. Die Differenz zwischen Übergabeinteressierten und potenziellen Nachfolgern hat sich seit 2019 fast verdoppelt. Die Folge: 27 Prozent der beratenen Firmenchef/-innen erwogen bereits die Schließung ihres Betriebs.

## Nachfolgeprozess: komplex und individuell

Horst Geiger, Leiter des Gründerzentrums der BW-Bank, betont: „Die Vorbereitung und Umsetzung der Unternehmensnachfolge ist eine der größten Herausforderungen im Leben von Unternehmer/-innen. Sie erfordert, das eigene Lebenswerk in die Hände anderer zu übergeben, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern.“ Hinzu komme, dass der Prozess an sich komplex ist und die Einbindung verschiedener Fachleute erfordert, beispielsweise von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten, Notaren, Banken sowie Kammern und Verbänden. Die Aufgaben reichen von der Klärung erbrechtlicher und steuerlicher Fragen bis zur Aufbereitung der Unternehmensdaten und Optimierung der Prozesse. Eine individuelle Beratung ist unverzichtbar, um alle Schritte passgenau zu planen.

## Hürden erkennen und rechtzeitig angehen

Viele Seniorunternehmer/-innen schieben allerdings die Nachfolge auf. Die Gründe sind vielfältig und reichen von emotionaler Bindung über Zeitmangel, Scheu vor dem komplexen Thema bis zu Sorgen vor den Marktreaktionen. Die Folge: Mehr als drei Viertel der Unternehmen holen sich erst zwei Jahre vor der geplanten Übergabe oder später externe Unterstützung – oft deutlich zu spät für eine optimale Lösung.



***LABORMANAGEMENT*** /// Fakt ist: Vier von zehn Unternehmer/-innen beginnen zu spät mit der Planung ihrer Unternehmensnachfolge – dies gilt insbesondere auch für Dentallabore. Laut Informationen von KfW Research von Mitte 2025 beträgt heute das Durchschnittsalter der Inhaber/-innen mittelständischer Unternehmen mehr als 54 Jahre. Mehr als die Hälfte dieser Unternehmer/-innen sind sogar 55 Jahre oder älter. Ab 2035 erreichen sie statistisch das Rentenalter. Wann und wie die Nachfolgeplanung des eigenen Labors angegangen werden sollte, erläutert der folgende Artikel.

Ein Beitrag von Dr. Bernard Schüler

## Zeitlicher Ablauf einer erfolgreichen Übergabe

Der Rat des Experten: frühzeitig anfangen. Eine Nachfolge braucht Zeit und Struktur. Mit einem konkreten Zeitplan lässt sich die Grundlage für eine erfolgreiche Übergabe legen:

- **5–10 Jahre vor Übergabe:** Mit dem Thema Nachfolge auseinandersetzen, den Übergabezeitraum festlegen, erste fachliche Beratung einholen.
- **3 Jahre vor Übergabe:** Rechtliche und wirtschaftliche Vorbereitungen treffen, Unternehmenswert ermitteln, Maßnahmen zur Wertsteigerung prüfen.
- **2 Jahre vor Übergabe:** Nachfolger/-in auswählen, Einarbeitung beginnen.
- **1 Jahr vor Übergabe:** Sicherstellen, dass die Finanzierung für den Nachfolger geklärt ist, Nachfolgeregelung an Mitarbeitende, Kunden und Geschäftspartner kommunizieren, Verkaufsprozess durchführen.

## Die wichtigsten Fragen zur Unternehmensnachfolge

**Wann sollte ich mit der Nachfolgeplanung beginnen?**
Idealerweise fünf bis zehn Jahre vor der geplanten Übergabe. So bleibt genug Zeit, alle Optionen zu prüfen und eine reibungslose Übergabe vorzubereiten.

**Welche Nachfolgelösungen gibt es?**
Zur Auswahl stehen die familieninterne Nachfolge, die Übernahme durch Mitarbeitende (Management-Buy-out) oder der Verkauf an externe Personen.

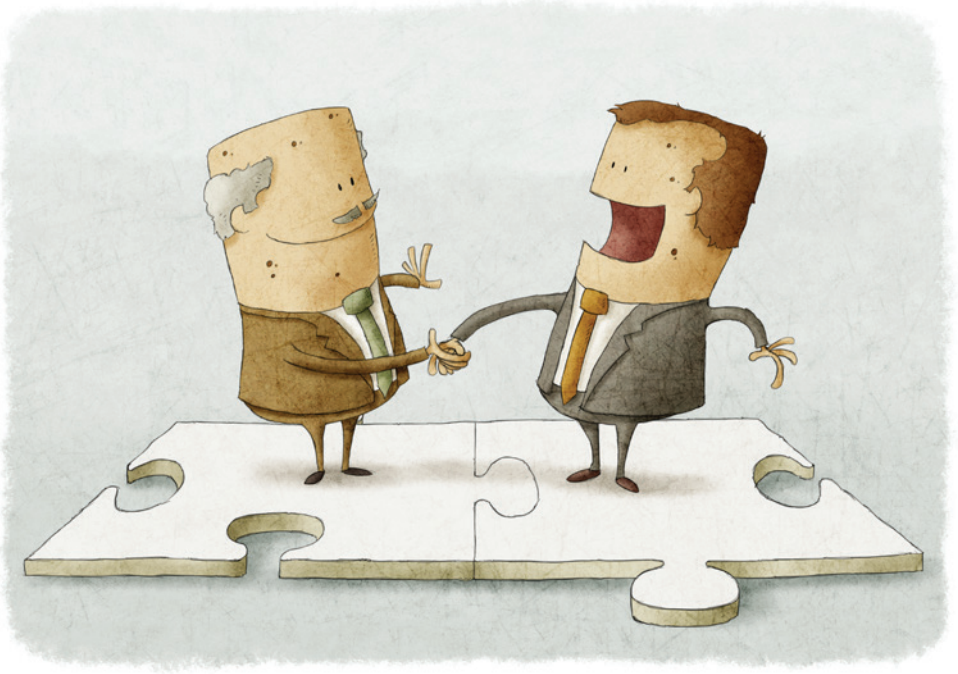
**Was sind die größten Hürden bei der Nachfolge?**
Nicht zu unterschätzende Herausforderungen sind die Suche nach geeigneten Nachfolger/-innen sowie die emotionale Bindung an das Unternehmen. Sie alle können einen verspäteten Start des Übergabeprozesses verursachen. Weitere Hürden sind komplexe Rechts- und Steuerfragen sowie die Bewertung des Unternehmens.

**Welche rechtlichen Aspekte gilt es, zu bedenken?**
Wichtige Themen sind unter anderem Gesellschaftsverträge, Erbrecht, steuerliche Regelungen und die Gestaltung von Übergabeverträgen.

**Wie lasse ich den Wert meines Unternehmens bestimmen?**
Unabhängige Gutachter, Wirtschaftsprüfer, spezialisierte Unternehmensberater, Steuerberater, Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammern und andere Institutionen bewerten Unternehmen. Dafür analysieren sie die wirtschaftliche Lage, Ertragskraft, Vermögenswerte sowie Zukunftsaussichten des Betriebs und erstellen ein Wertgutachten.

**Wo finde ich Hilfe?**
Hilfe bieten spezialisierte Fachberatungen von Banken, Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammern, Steuerberater, Rechtsanwälte sowie Nachfolgebörsen wie nexxt-change.





## Lösungsmodelle für die Nachfolge

Die gute Nachricht ist: Es gibt immer mehrere Wege, die Nachfolge zu regeln. Unternehmer/-innen haben die Chance, die für sie passende Lösung auszuwählen. Dazu gehören:

- **Familieninterne Nachfolge:** Übergabe an Kinder oder andere Familienmitglieder.
- **Management-Buy-out:** Übernahme durch unternehmenseigene Führungskräfte.
- **Externe Nachfolge:** Verkauf an eine externe Person.

Was statistisch auffällt: Der Anteil geplanter Familiennachfolgen sinkt, weil potenzielle Nachfolger oft andere Wege wählen. Die externe Nachfolge gewinnt an Bedeutung und machte laut DIHK-Report 2025 bereits 48 Prozent aus.

## Interne oder externe Lösung?

Interne Übergaben bieten den Vorteil, dass die Nachfolger/-innen das Unternehmen kennen und keine lange Einarbeitung benötigen. Externe Nachfolger/-innen wiederum können neue Impulse und frische Perspektiven einbringen. Die Unternehmensnachfolgebörse nexxt-change unterstützt bei der Suche nach familienexternen Nachfolgern. Über anonymisierte Inserate finden Unternehmen und Kaufinteressierte zusammen. Seit 2006 hat die Börse nach eigenen Angaben rund 22.300 Unternehmensnachfolgen vermittelt.

## Chancen für Jungunternehmer

Für Jungunternehmer/-innen, die nicht neu gründen wollen, bieten übergabebereite Unternehmen attraktive Möglichkeiten. Viele können eine Übernahme jedoch nicht aus eigener Kraft finanzieren, sondern benötigen starke Finanzierungspartner. Hier unterstützen Institute wie die BW-Bank mit professioneller Beratung zu Finanzierungsstrategien unter Einbindung von subventionierten Förderdarlehen, zum Beispiel von der L-Bank oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Gemeinsam erarbeiten sie individuelle Lösungen.

## Stilllegung als letzter Ausweg?

Einen Betrieb schließen zu müssen, weil keine andere Lösung gefunden werden konnte, ist schmerzhaft für Inhaber und Mitarbeitende. Manchmal ist das aber der einzig gangbare Weg. Eine Stilllegung des Betriebs kommt zum Beispiel dann zum Einsatz, wenn keine Nachfolge gefunden wird. Doch auch die Schließung erfordert langfristige Planung. Eine gute Fachberatung prüft alle Optionen und hilft, Arbeitsplätze zu erhalten.

## Partner für Nachfolgeregelung

Nachfolgeentscheidungen betreffen nicht nur das Unternehmen, sondern die gesamte Wirtschaft. Der demografische Wandel erhöht den Handlungsdruck für Handwerksbetriebe, Kanzleien, Praxen und mittelständische Unternehmen. Wer früh plant und sich kompetente Unterstützung holt, wandelt die Herausforderung in eine Chance. Partner wie die BW-Bank begleiten Unternehmer/-innen – sowohl Abgebende als auch Übernehmende – durch den gesamten Prozess: von der ersten Analyse der Ausgangssituation des Verkäufers im Rahmen einer Generationenberatung bis zur Kaufpreisfinanzierung der Käufer/-innen.

Mehr Informationen zur Unternehmensnachfolge finden Interessierte unter **Unternehmensnachfolge | BW-Bank und www.nexxt-change.org**.



**Horst Geiger**, Leiter Gründerzentrum der BW-Bank *(© BW-Bank)*

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © JrCasas – stock-adobe.com

ORANGECAD MED

MADE IN GERMANY

# ABUTMENTS FOR REAL PROFESSIONALS

## BEI 100 % KOMPATIBILITÄT
## BIS ZU 50 % GÜNSTIGER*

**VERFÜGBAR FÜR ALLE GÄNGIGEN WORKFLOWS**
**Z.B. MEDENTIKA®, AMANNGIRRBACH® ETC.****

| | | | |
|---|---|---|---|
| ABFORM-SET | 19,50 € | TI-BASE INKL. SCHRAUBE | 29,90 € |
| PRE-MIL SET | 24,90 € | SCHRAUBE | 8,00 € |
| GINGIVAFORMER | 18,00 € | LABORANALOG | 8,00 € |

**ALLE PRODUKTE UND PREISE**
**DIREKT IM SHOP** →

Kontakt: a.serwatka@orangecad-med.com | +49 721 986188-00

* Je nach Produkt und Implantatsystem
** Alle genannten Marken sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer