

CASH-ONLINE.DE verwendet Cookies, um Ihnen einen besseren Service anbieten zu können. Wenn Sie unsere Seite weiter benutzen, dann stimmen Sie unseren Cookie-Richtlinien zu. [Mehr erfahren ...](#)

- **Finanznachrichten auf Cash.Online** - <https://www.cash-online.de> -

## “Es gibt viele Fallstricke bei der Nachfolgeplanung”

Posted By *boehne* On 12. Oktober 2017 @ 12:30 In Berater | [No Comments](#)

---

Bei der Bestandsübertragung sind Verkäufer und Käufer gut beraten, sich professioneller Hilfe zu bedienen, meint Thomas Suchowew, Vorstand des Makler Nachfolger Club e. V. (MNC). Mit Cash. hat er darüber gesprochen, was Makler bei der Nachfolgeplanung beachten sollten.



[1]

“Je transparenter der Bestand ist, je digitaler und qualitativer die Datenbestände sind, desto besser kann der potenzielle Käufer prüfen, was er kauft und erlebt keine bösen Überraschungen.”

### **Cash.Online: Wie können sich Makler auf den Verkauf Ihres Bestands beziehungsweise Unternehmens vorbereiten?**

Suchowew: Sie sollten ihren Bestand [2] analysieren und eine Veräußerbarkeit zu einem vernünftigen Preis sicherstellen, indem sie geeignete Vorbereitungsmaßnahmen treffen und bestehende Engpässe ausräumen.

Je transparenter der Bestand beziehungsweise das Unternehmen ist, je digitaler und qualitativer die Datenbestände sind, desto besser kann der potenzielle Käufer prüfen, was er kauft und erlebt keine bösen Überraschungen.

Je früher sich der nachfolgeinteressierte Makler [3] mit diesem Thema beschäftigt und je länger er sich Zeit nehmen kann, desto besser ist es und die Vorbereitung kann ohne großen Stress parallel zum

Tagesgeschäft gemacht werden.

### **Was sind die größten Fallstricke für Verkäufer und Käufer?**

Fallstricke gibt es viele. Verkäufer und Käufer sind gut beraten, sich professioneller Hilfe zu bedienen. Es sind zum Beispiel so viele gesetzliche Bestimmungen zu beachten, dass man schnell den Überblick verlieren und so gegen Gesetze verstoßen kann.

Dies kann gerade beim Thema Datenschutz [4] zu empfindlichen Strafen für Käufer und Verkäufer führen. Bei allen Transaktionen sind für beide Seiten Transparenz und Ehrlichkeit mit die wichtigsten Faktoren.

Wichtig für den Verkäufer ist zu wissen, ob der Käufer den vereinbarten Kaufpreis auch tatsächlich aufbringen kann, beziehungsweise ob er bei einer Ratenvereinbarung auch alle Raten zuverlässig und pünktlich bezahlt oder ein eventuelles Verrentungsmodell zuverlässig bedient.

Wichtig für den Käufer ist es, sich vertraglich abzusichern, so dass er zum Beispiel bei einem Asset-Deal nur das bezahlt, was er tatsächlich an Bestand übertragen bekommt.

Seite zwei: "Sich nicht alleine auf die Nachfolger-Suche machen" [5]

### **Wie finden Verkäufer den richtigen Nachfolger?**

Indem sie sich darüber im Klaren werden, wie genau die Nachfolgeregelung [6] aussehen soll: Soll tatsächlich verkauft werden? Soll langfristig ein Nachfolger eingearbeitet werden, der das Unternehmen beziehungsweise den Bestand nach und nach übernimmt? Oder soll eine andere Alternative gewählt werden?

Je schärfer das Profil des Idealkandidaten und je exakter der gewünschte Übergabeprozess definiert ist, desto besser kann Auswahlverfahren funktionieren.

Darüber hinaus sollte der Verkäufer sich nicht alleine auf die Suche machen, sondern sich professioneller Hilfe von Anbietern bedienen, die nachweislich über ein großes Netzwerk und über eine große Auswahl möglicher Nachfolgekandidaten verfügen, die idealerweise bereits vorqualifiziert und bonitätsgeprüft sind.

### **Wie finden Käufer den richtigen Bestand?**

Auch hier gilt, je exakter der Käufer [7] weiß, was er will und vor allem welcher Bestand beziehungsweise welches Unternehmen zu ihm und seinem Unternehmen passt, desto exakter kann eine Suche stattfinden.

Pauschale Aussagen wie "wir kaufen alles" sind ungeeignet, den richtigen Bestand zu finden.

Die Übernahme muss von den internen Ablaufprozessen auch verkraftet werden können und das Unternehmen sollte genügend Kapazitäten frei haben, Umsatzpotenziale des übernommen Bestands heben zu können.

Externe Hilfe ist auch hier eine gute Sache. Wir haben Unternehmen nach der Übernahme begleitet und sie hatten den Return on Invest bereits nach 1,8 Jahren erreicht.

*Interview: Julia Böhne*

*Foto: MNC / Shutterstock*

**Mehr Beiträge zum Thema Nachfolge:**

**"Pool-Angebote zum Bestandskauf sehe ich mit gemischten Gefühlen" [7]**

**"Viele Vermittler lassen ihr Geschäft einfach auslaufen" [3]**

**Acht Tipps zur Nachfolgeplanung [8]**

**Makler-Nachfolge: Fünf Tipps, damit Ihr Lebenswerk in die richtigen Hände kommt [2]**

---

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <https://www.cash-online.de>

URL to article: <https://www.cash-online.de/berater/2017/fallstricke-nachfolge-planung/398026>

URLs in this post:

[1] Image: [https://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2017/10/ThomasSuchoweew\\_012015.jpg](https://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2017/10/ThomasSuchoweew_012015.jpg)

[2] Bestand: <https://www.cash-online.de/berater/2017/makler-nachfolge-fuenf-tipps/375341>

[3] Makler: <https://www.cash-online.de/berater/2017/viele-vermittler-lassen-ihr-geschaeft-einfach-auslaufen/394928>

[4] Datenschutz: <https://www.cash-online.de/berater/2017/idd-und-mifid-ii-datenschutz/396958>

[5] "Sich nicht alleine auf die Nachfolger-Suche machen": <https://www.cash-online.de/berater/2017/fallstricke-nachfolge-planung/398026/2>

[6] Nachfolgeregelung: <https://www.cash-online.de/berater/2017/nachfolge-makler-3/394939>

[7] Käufer: <https://www.cash-online.de/berater/2017/nachfolge-makler-2/394084>

[8] Acht Tipps zur Nachfolgeplanung: <https://www.cash-online.de/berater/2015/tipps-zur-nachfolgeplanung/292190>

Copyright © 2016 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis