



Handreichung Unternehmensnachfolge

Übergabeplanung strukturieren: rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen

Rechtliche und wirtschaftliche Struktur der Übergabe

Eine Unternehmensnachfolge ist nicht nur eine Frage von Zeitpunkt und Kaufpreis. Ebenso sollten die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Übergabe frühzeitig im Blick sein. Was übertragen werden soll, welche Rechte und Verpflichtungen berührt sein können und an welchen Stellen Klärungsbedarf bestehen könnte, prägt den weiteren Prozess häufig mit.

Was wird übergeben?



Je nachdem, ob Gesellschaftsanteile, der Gesamtbetrieb, einzelne Unternehmensteile oder bestimmte Vermögenswerte übergehen sollen, können sich unterschiedliche rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Folgen ergeben.

Neben Unternehmenswert und Nachfolgeperson sollten daher auch die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen des Unternehmens frühzeitig erfasst und die für die Übergabe relevanten Vermögenswerte, Beteiligungen und rechtlichen Bezüge zusammengestellt werden.

Gesellschaftsform, Beteiligungen und Verträge



Beteiligungsverhältnisse, gesellschaftsvertragliche Regelungen, Sonderrechte und Zustimmungserfordernisse können für die Übergabe relevant sein. Ebenso sollten wichtige Verträge, Genehmigungen, Lizenzen, Konzessionen und sonstige Rechte im Blick sein.

Dazu zählen etwa Miet-, Pacht-, Leasing-, Liefer-, Finanzierungs-, Arbeits- oder Lizenzverträge. Je nach Ausgestaltung kann sich daraus weiterer Prüf- oder Abstimmungsbedarf ergeben, etwa bei Laufzeiten, Fristen, Zustimmungsvorbehalten oder persönlichen Bindungen.

Haftung und weitere Fragen der Nachfolgeseite



Mit der Übergabe sind auch Fragen zur Haftung und Gewährleistung verbunden. Im Rahmen der Übergabeplanung kann es daher sinnvoll sein, bestehende Verpflichtungen, vertragliche Zusagen, Altverbindlichkeiten, Wettbewerbsregelungen oder fortwirkende Ansprüche aus Rechtsverhältnissen des Unternehmens frühzeitig zu erfassen und einzuordnen.

Für Übergeber kann es zudem hilfreich sein, sich darauf vorzubereiten, dass Nachfolgende häufig Regelungen zu Altverbindlichkeiten, zur Abgrenzung von Verantwortlichkeiten, zur weiteren Mitwirkung nach der Übergabe und zu einer möglichen Wettbewerbssituation ansprechen.

Hinzu kommen Fragen des Datenschutzes, etwa beim Umgang mit Kunden-, Beschäftigten- und Geschäftspartnerdaten sowie mit IT-Zugängen, Berechtigungen und Lizenzstrukturen.



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten zusammen denken



Die rechtliche Struktur der Übergabe beeinflusst auch, wie der Kaufpreis wirtschaftlich ausgestaltet werden kann. Je nachdem, was übertragen wird und welche Risiken oder Verpflichtungen damit verbunden sind, können unterschiedliche Zahlungsmodelle in Betracht kommen. Der Kaufpreis muss daher nicht zwingend vollständig zum Übergabezeitpunkt gezahlt werden. In der Praxis können Gestaltungsbausteine auch kombiniert werden:

- Einmalzahlung: vollständige Zahlung bei Übergabe; setzt entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten voraus.
- Ratenzahlung: Zahlung über einen festgelegten Zeitraum; kann die anfängliche Belastung auf Nachfolgesseite verringern.
- Verkäuferdarlehen: Der Verkäufer erhält einen Teil des Kaufpreises nicht sofort. Der zunächst offene Betrag wird wie ein Darlehen behandelt und von der Nachfolgesseite nach vereinbarten Bedingungen "zurückgezahlt" und kann unter bestimmten Voraussetzungen die Finanzierung der Übernahme erleichtern.
- Earn-out-Regelung: Ein Teil des Kaufpreises wird an die künftige Entwicklung des Unternehmens geknüpft; die endgültige Kaufpreishöhe hängt damit teilweise von später erreichten wirtschaftlichen Kennzahlen oder Zielen ab.

Bei der wirtschaftlichen Ausgestaltung sollten Übergeberinnen und Übergeber im Blick haben, wie finanzierbar die Übergabe für die Nachfolge ist, welche Bedeutung der Kaufpreis für die eigene Absicherung hat und ob nach der Übergabe noch eine weitere Einbindung vorgesehen ist.

Beratung in der Unternehmensnachfolge



Aufgrund der Komplexität rechtlicher, steuerlicher und bewertungsbezogener Fragen ist die frühe Einbindung fachkundiger Unterstützung mit Erfahrungen in Nachfolgeprozessen zu empfehlen. Dazu gehören je nach Fragestellung insbesondere die Steuerberatung, Fachrechtsanwälte sowie gegebenenfalls öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Unternehmensbewertung.

Praxistipps



Praxistipp I: Übertragungsgegenstand früh klären

Frühzeitig sollte klar sein, was konkret zur Übergabe gehören soll.

Praxistipp III: Typische Fragen der Nachfolge mitdenken

Altverbindlichkeiten, Haftungsrisiken, Verträge und die Rolle nach der Übergabe früh ansprechen.

Praxistipp II: Gesellschaftsvertrag mitprüfen

Neben der Rechtsform können auch Sonderrechte, Zustimmungserfordernisse oder Bindungsfristen relevant sein.

Praxistipp IV: Struktur und Kaufpreis zusammen denken

Eine Kaufpreisverhandlung betrifft nicht nur die Kaufpreishöhe, sondern in der Regel auch die Zahlungsmodalitäten.

Weitere Informationen finden Sie unter www.nachfolge.nrw

Hinweis: Diese Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und dienen der allgemeinen Orientierung. Sie ersetzen keine individuelle rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.



Impressum

Herausgeber:

IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e. V.
Berliner Allee 12
40212 Düsseldorf

Stand: Mai 2026

☎ 0211 36702-0
🌐 ihk-nrw.de

Alle Rechte vorbehalten. Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung – auch auszugsweise – bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Herausgebers. Downloads und Kopien sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages