

## Checkliste zur Unternehmensnachfolge im Bestatter-Handwerk



Foto: © Adobe Stock / Bnemein

- Übergeber ist bereit, das Bestattungshaus tatsächlich zu übergeben.
  - Es liegt ein Grund für die Übergabe vor.
  - Es besteht eine Planung für die finanzielle Absicherung des „Ruhestandes“.
  - Der Übergeber ist persönlich bereit, das Bestattungshaus vollumfänglich „loszulassen“.
  - Der Übergeber hat Planungen für die Zeit nach der Selbstständigkeit (Bsp. Ehrenämter, Aktivitäten, Hobbys etc.).
- Festlegung, was Gegenstand einer Übergabe ist.
  - Gebäude und Grundstücke?
  - Betriebsnotwendige Vermögensgegenstände des Bestattungsunternehmens als *Asset Deal*?
  - Gesamtes Bestattungsunternehmen als *Share Deal*?
- Betriebs- bzw. Unternehmensberatung einbeziehen, um eine Wertermittlung des Bestattungsunternehmens zu erhalten (bspw. mithilfe modifizierter Ertragswertmethode.) Hinweis: Der spätere Kaufpreis ergibt sich durch die Mechanismen von Angebot und Nachfrage.  
*(siehe hierzu auch den Artikel „Was ist mein Bestattungshaus wert?“ auf Seite 14 dieser Ausgabe 11.2023)*
- Ggf. Immobilienberatung einbeziehen, um eine Wertermittlung des Gebäudes in Auftrag zu geben.
- Ggf. weitere Vorgaben für die Übergabe formulieren.
  - Fortführung des Unternehmensnamens?
  - langfristige Miete von Geschäftsräumlichkeiten?
  - Übernahme von Personal?
  - Unterstützung des Übernehmers durch den Übergeber für einen Übergangszeitraum? →



- Geeigneten Übernehmer suchen.
  - Übernahme durch die Familie/Personal/Extern?
  - Gegenseitig Vorstellungen und Erwartungen bezüglich der Unternehmensübernahme/-übergabe besprechen.
  - Offene und transparente Kommunikation pflegen.
- Verhandlungen bezüglich des Kaufpreises und der Modalitäten führen.
- Finanzierung durch den Übernehmer sicherstellen.
  - Eigenmittel
  - Fremdmittel (Bsp. Bank, Investoren usw.)
- Steuer- und Rechtsberatung einbeziehen.
  - Steuerliche Fragestellungen für Übergeber und Übernehmer klären.
  - Rechtliche Fragestellungen für Übergeber und Übernehmer klären.
  - Erstellung der benötigten Vertragsunterlagen
  - Ggf. ist je nach Konstellation noch die Gründung von Einzelunternehmen oder Gesellschaften nötig.
- Festlegung eines sinnvollen Übergabezeitpunktes für Übergeber und Übernehmer
- Unterzeichnung der Vertragsunterlagen
- Einführung des Übernehmers durch den Übergeber im Bestattungshaus
  - Vorstellung als Nachfolger beim Personal, bei Ämtern und Behörden
  - Kontaktherstellung zu wichtigen Lieferanten
  - Einbindung in die gesellschaftlichen Strukturen
- Planmäßiger Rückzug des Übergebers aus den betrieblichen Strukturen
- Planerstellung durch den Übernehmer für die künftige Entwicklung des Bestattungshauses und Einarbeiten in die Position des Selbstständigen
  - kurz-, mittel-, langfristige Unternehmensentwicklung
  - Umsatz-, Kosten- und Liquiditätsplanung
  - regelmäßige betriebswirtschaftliche Analysen

*Die Checkliste dient lediglich der Übersicht, garantiert keine erfolgreiche Unternehmensnachfolge und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Checkliste gibt nur einen Anhaltspunkt dafür, bei welchen Themen ggf. noch Handlungsbedarf besteht. In der Praxis kann – in Abhängigkeit des Einzelfalles – eine veränderte Vorgehensweise indiziert sein. Ansprüche jeglicher Art können aus der Checkliste nicht abgeleitet werden.*

Autor:  
Daniel Niemeyer | Experte für das Bestatter-Handwerk  
Wirtschafts- und Rechtswissenschaften (Master of Arts)  
Bestattermeister, Geprüfter Thanatopraktiker  
info@niemeyer-beratung.de