

Inhaltsverzeichnis

1	Der Markt der Betriebsübergaben	9
1.1	Der demografische Faktor	9
1.2	Die Betriebsübergabe aus Sicht der Betroffenen	11
2	Der Weg zur Entscheidung	17
2.1	Ist der Unternehmer übergabereif?	17
2.2	Reicht die Altersvorsorge aus?	22
2.3	Was passiert, wenn der Chef plötzlich ausfällt?	27
2.4	Ist das Unternehmen übergabereif?	40
2.4.1	Gewinne und Privatentnahmen	41
2.4.2	Betriebsvergleiche als Entscheidungshilfe	43
2.4.3	Abhängigkeiten von Lieferanten und Kunden	53
2.2.4	Organisatorische Voraussetzungen zur Übergabereife	54
2.5	Ist der Nachfolger reif für die Übernahme?	56
3	Der Wert des Unternehmens	65
3.1	Marktgerechte Methoden der Wertermittlung	77
3.1.1	Substanzwertverfahren	77
3.1.2	Das Ertragswertverfahren	80
3.2	Werterhöhende und wertmindernde Faktoren	84
3.3	Welche Form der Übergabe ist die richtige?	85
3.4	Der immaterielle Firmenwert und stille Reserven	87
3.5	Stärken- und Schwächenanalyse des zur Übergabe anstegenden Unternehmens	88
3.6	Der Wert der Kunden	97
3.7	Besondere Aspekte bei der Übergabe von Immobilien	104
4	Wie finde ich den „Richtigen“?	107
4.1	Vorbereitung von Familienmitgliedern	107
4.2	Übernahme des Unternehmens durch Mitarbeiter	114
4.3	Übernahme des Unternehmens durch einen Externen	115
4.3.1	Firmenexposé als Entscheidungsgrundlage	116
4.3.2	Der erste Kontakt – Aus Sicht des Verkäufers	117
4.3.3	Der erste Kontakt – Aus Sicht des Kaufinteressenten	120
4.4	Businessplan für den Übernehmer	123
5	Welche Rechtsform ist die richtige?	129
6	Rechtliche Aspekte	137
6.1	Haftungsübergang	137

6.2 Kaufvertrag	137
6.3 Arbeitsrechtliche Aspekte	137
6.4 Gewährleistungsverpflichtungen	141
6.5 Namensgebung für Unternehmen	143
7 Steuerliche Aspekte	147
7.1 Welche Steuern sind für den Verkäufer relevant?	147
7.2 Unternehmensübergang in der Familie	153
7.3 Steuerliche Aspekte für den Übernehmer	159
8 Was der Nachfolger beachten muss	163
8.1 Einmal- oder Ratenzahlung?	163
8.2 Finanzierungsmöglichkeiten für den Käufer	165
8.3 Die Belastung durch Tilgungen für den Käufer	169
8.4 Braucht der Übernehmer einen Steuerberater?	171
8.5 Existenzgründung und Finanzamt	172
8.6 Wie soll sich ein Nachfolger versichern?	175
8.6.1 Private Versicherungen für Unternehmer	175
8.6.2 Betriebliche Versicherungen	185
8.7 Wie muss ich kalkulieren, um zu überleben?	188
8.8 Wahl des Bilanzstichtages	193
8.9 Kommunikation der Übergabe nach innen und außen	193
9 Die Rolle des Unternehmers nach erfolgter Betriebsübergabe	199
9.1 Beratervertrag mit dem Übergeber	199
9.2 Verhalten im Tagesgeschäft	200
9.3 Strukturen respektieren	202
9.4 Stellenbeschreibungen für Junior und Senior	204
10 Begleitung und Coaching des Gründers	207
10.1 Hilfen von Beratern und Berufsorganisationen	207
10.2 Betriebswirtschaftliche Zahlen	208
10.2.1 Form der Gewinnermittlung	208
10.2.2 Planungsrechnungen	209
10.2.3 Ertragsvorschau und Soll-Ist-Vergleich	212
10.3 Laufender Erfahrungsaustausch mit Branchenkollegen	213
11 Und was tun, wenn das Vorhaben scheitert?	221
Anhang	223
Glossar	223
Literatur-/Quellenverzeichnis	227
Stichwortverzeichnis.....	229