

Inhalt

Vorwort	8
Phase 01	
Nachfolge-Voraussetzungen schaffen	14
Lebensplanung überprüfen und persönliche Chancen erkennen	15
Der richtige Zeitpunkt, den Übergabeprozess zu beginnen	17
Phase 02	
Verkaufschancen beeinflussen	22
Das Unternehmen auf den richtigen Kurs bringen	23
Eine Unternehmensbewertung durchführen.....	25
Die Braut schmücken	28
Phase 03	
Unternehmenswert ermitteln	30
Kaufpreisvorstellung und Unternehmensbewertung	31
Share Deal oder Asset Deal	32
Der Wert für das Anlagevermögen	33
Der Wert für die Waren (Vorräte)	35
Rund um die Inventur	35
Bilanz- oder Zeitwert?	37
Der Wert für den Goodwill (Firmenwert)	38
Ein Blick auf die GuV	39
Betriebsergebnis (EBIT)	42
Der kalkulatorische Unternehmerlohn	44
Wert-Ermittlung konkret	46
Ein Blick auf die Einnahmenüberschussrechnung (EÜR)	47

Inhalt 5

Bewertungsmethoden im Überblick	48
Ertragswertmethode	49
Substanzwertmethode	50
Multiplikatoren-Methode	51
Marktwertmethode	51
Der Wert ist nicht der (Verkaufs-)Preis	52
GmbH-Verkauf – Ermittlung des Zahlbetrags im Rahmen eines Share Deals	52

Phase 04

Nachfolge-Interessierte finden	56
Interessenten akquirieren.....	57
Käuferprofil entwickeln und Liste möglicher Kaufinteressierter erstellen	58
Unternehmensexposé entwerfen	59
Einen Berater hinzuziehen	60
Vertraulichkeit vereinbaren	61
Das Unternehmen bleibt in der Familie – Chance und Risiko zugleich	62
Verkauf an eigene Mitarbeiter oder externe Fachkräfte	66
Verkauf an einen Filialisten	67

Phase 05

Verkaufsverhandlungen führen	68
Kennenlern- und Sondierungsgespräch	69
Letter of Intent (LoI)	70
Erweiterter Teilnehmerkreis und Breakup Fee	71
Due-Diligence-Prüfung	72
Prüfungsdauer festlegen und Fragen bündeln	73
Bonität prüfen	73
Der erste Schuss ist nicht immer ein Treffer	74
Frühzeitig über die Kaufpreisvorstellung sprechen	75
Varianten der Kaufpreiszahlung: Einmalzahlung, Ratenzahlung oder Kaufpreisrente	76
Steuerliche Aspekte beim Verkauf	77
Steuerliche Aspekte bei einer ›Übergabe<	79

Phase 06

Kaufvertrag schließen und Übertragung umsetzen	82
Die Komponenten des Kaufvertrags	84
Die Informationskaskade	89
Arbeitsrechtliche Situation gemäß BGB § 613	90
Sonderfall Team-Zusammenlegung	91
Liquidation als Alternative	92
Steuerliche Aspekte bei einer Liquidation	93
Räumungsverkauf gemäß Buchpreisbindungsgesetz	95
Anhang	97
Glossar	97
Leistungskennziffern des Kölner Betriebsvergleichs	102
Literaturverzeichnis	103
Sachregister	104
Anzeigen	106