

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

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