

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	9
1.1	Die acht Kapitel	9
1.2	Familienunternehmen	10
1.3	Warum sollten Sie dieses Buch lesen?	12
1.3.1	Als Unternehmer	12
1.3.2	Als Lebenspartner/Ehefrau	14
1.3.3	Als – potenzieller – Übernehmer	14
1.3.4	Als Berater (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater allg.)	15
1.4	So tickt das Leben – zwei Beispiele	15
1.4.1	Der Fall AA	15
1.4.2	Der Fall Kraftprotz	16
<b>2</b>	<b>Die klassische Begleitung – unverändert ein Muss</b>	19
2.1	Der Prozess	20
2.1.1	Auslöser	20
2.1.2	Phase der Orientierung	20
2.1.3	Phase der ersten Vorbereitungen	21
2.1.4	Phase des In-Kontakt-Gehens mit Nachfolgeinteressenten	22
2.1.5	Verhandlungs- und Abschlussphase	23
2.1.6	Vollzugs- und Transaktionsphase	23
2.2	Formen der Nachfolge/Übernahme	24
2.3	In der Art der Nachfolge lassen sich unterscheiden	24
2.4	Externe Berater	25
2.4.1	Rolle und Funktion externer Berater	25
2.4.2	Grenzen externer Berater	26
<b>3</b>	<b>Systemischer Blick auf das Geschehen</b>	27
3.1	Aus Sicht der Volkswirtschaft	27
3.2	Der übergebende Unternehmer	28
3.2.1	Was bringt die – eigene – Zukunft?	29
3.2.2	Verantwortung abgeben versus »Nur ich kann es«	30
3.2.3	Die Verantwortung für »meine« Leute	30
3.2.4	Der gute Ruf des Unternehmens	31
3.2.5	Der richtige Zeitpunkt	31
3.3	Aus Sicht des Übernehmers	32
3.3.1	Die unternehmerische Zukunft	33
3.3.2	Die persönliche/familiäre Zukunft	33

► Inhaltsverzeichnis

3.3.3	Die Belegschaft	34
3.4	Für Übergeber und Übernehmer zusammen	34
3.4.1	Wissen ist Macht – oder: Wissen ist nichts, wenn es nicht geteilt wird	35
3.4.2	Die zukünftige Strategie	36
3.4.3	Das Führungsverständnis	36
3.4.4	Abgabe und Übernahme von Macht und Autorität	37
3.4.5	Der Kaufpreis	39
3.5	Das Unternehmen	39
<b>4</b>	<b>Handlungssicherheit versus Wankelmütigkeit, Autonomie versus blindes Vertrauen in Berater und Konsequenz im Handeln</b>	<b>43</b>
<b>5</b>	<b>Was man selbst tun kann</b>	<b>45</b>
5.1	Das innere Team	46
5.2	Das Werte- und Entwicklungsquadrat	49
5.3	Wertschätzende Kommunikation	51
5.4	Exkurs zu effizienten Verhandlungen	54
5.5	Generell: Die Schuhe des anderen	59
<b>6</b>	<b>Besonderheiten bei Nachfolgen in der Familie</b>	<b>60</b>
6.1	Einführung	60
6.2	Kinder als Nachfolger/Sozialisation	60
6.3	Unterschiede zwischen Familie und Unternehmen	62
6.4	Gerechtigkeit in der Nachfolge	64
6.5	Maßnahmen	66
<b>7</b>	<b>Beratung bei überleitenden Übernahmen</b>	<b>67</b>
7.1	Konfliktprophylaxe	70
7.1.1	Das Fünf-Phasen-Modell in der Übersicht	70
7.1.2	Phase 1 oder A wie Anamnese	72
7.1.3	Phase 2 oder B wie Beobachtung	75
7.1.4	Phase 3 oder C wie Co	76
7.1.5	Phase 4 oder D wie Datenabgleich	77
7.1.6	Phase 5 oder E wie Event	78
7.1.7	Schlussbetrachtung	80
7.1.7.1	Anwendung der fünf Phasen	80
7.1.7.2	Welche Erwartungen kann das Beratungsprodukt erfüllen?	82
7.1.7.3	Rolle und Qualifikation der Berater	83

<b>8</b>	<b>Aktuelles Thema Erbschaftsteuer</b>	86
8.1	Das Thema	86
8.2	Instabilität der Rechtslage	87
8.3	Die Regelungen des ErbStG im Detail	87
8.3.1	§ 13a ErbStG (auszugsweise)	88
8.3.2	§ 13b ErbStG (auszugsweise)	88
8.3.3	Erläuterung der Regelungen	89
8.3.3.1	ErbSt nach dem Fünf-Jahres-Modell (Regelverschonung)	90
8.3.3.2	ErbSt nach dem Sieben-Jahres-Modell (Verschonungsoption)	90
8.4	Ausblick	91
<b>Literaturverzeichnis</b>		92
<b>Stichwortverzeichnis</b>		94
<b>Über die Autoren</b>		96