

Inhalt

Das Unternehmen erfolgreich verkaufen	5		
Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung	5	Unternehmerische Begleitung des Eigentümerwechsels	19
Gefahr der Stilllegung	6	Fazit: Detailarbeit in der Verkaufsphase	19
„Das hat doch noch Zeit“	6		
Fazit: Wertvolle Erfahrungen nutzen	6		
Vorbereitungen für den Unternehmensverkauf		Berater: Wer Ihnen beim Verkauf hilft	20
Erfolgsgeheimnis 1: Langfristige Vorbereitungen	7	Hilfe vom Steuerberater	20
Eigene Ziele klären	7	Hausbank nur begrenzt geeignet	20
Umgang mit dem Firmennamen	8	Kammern als Begleiter	21
Erfolgsgeheimnis 2: Emotionale Faktoren kanalisieren	8	Unternehmensbörsen meistens ineffizient	21
Emotion kann den Preis drücken	8	Spezialisierte Unternehmensberater	21
Erfolgsgeheimnis 3: Privates Umfeld einbeziehen	9	Vorteile der M&A-Berater	22
Erfolgsgeheimnis 4: Ehrliche Analyse	9	Einen guten Berater finden	22
Erfolgsgeheimnis 5: Langfristige operative Vorbereitung	9	Unübersichtlicher Markt	22
Fazit: Vorbereitung ist die halbe Miete	10	Wirtschaftsanwalt selbst bezahlen	24
	10	Notarkosten übernimmt der Käufer	24
Der Verkauf		Marktausblick: Attraktiv für Verkäufer	25
Phase 1: Unternehmenswert ermitteln	11	Multiplikatoren als Preisindikator	25
Multiplikatoren zur ersten Einschätzung	11	Gewinnhöhe als zweite Einflussgröße	25
Discounted-Cash-Flow-Verfahren	11	Preise reagieren sehr sensibel auf Gewinne	26
Phase 2: Potenzielle Interessenten finden	12	Variable Preisbestandteile	26
Käufer: Strategische Investoren	12	Fazit: Attraktives Umfeld für Verkäufer	26
Käufer: Ausländische Investoren	12		
Käufer: Finanzinvestoren	13	Fazit: Neue Herausforderungen als Privatier	27
Andere Familienunternehmer investieren	13	Schlüsselfragen beantworten	27
Die Rückkehr der Finanzinvestoren	14	Endlich Privatier	27
Sonderfall Börsengang	14	Anlage des Verkaufserlöses	28
Käufer: Eigene Mitarbeiter	15		
Käufer: Existenzgründer	15		
Phase 3: Der Verkauf	15		
Beginn der Verhandlungen	16	Checkliste Unternehmensverkauf: Fehler vermeiden	29
Gründliche Unternehmensprüfung	18		
Preisverhandlungen in der 2. Runde	18		
MAC-Klauseln	19		
Abschluss und Unterzeichnung des Vertrages	19		