

Inhalt

Das Unternehmen erfolgreich verkaufen 5

Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung	5
Gefahr der Stilllegung	6
„Das hat doch noch Zeit“	6
Fazit: Wertvolle Erfahrungen nutzen	6

Vorbereitungen für den Unternehmensverkauf 7

Erfolgsgeheimnis 1: Langfristige Vorbereitungen	7
Eigene Ziele klären	8
Umgang mit dem Firmennamen	8
Erfolgsgeheimnis 2: Emotionale Faktoren kanalisieren	8
Emotion kann den Preis drücken	9
Erfolgsgeheimnis 3: Privates Umfeld einbeziehen	9
Erfolgsgeheimnis 4: Ehrliche Analyse	9
Erfolgsgeheimnis 5: Langfristige operative Vorbereitung	10
Fazit: Vorbereitung ist die halbe Miete	10

Der Verkauf 11

Phase 1: Unternehmenswert ermitteln	11
Multiplikatoren zur ersten Einschätzung	11
Discounted-Cash-Flow-Verfahren	12
Phase 2: Potenzielle Interessenten finden	12
Käufer: Strategische Investoren	12
Käufer: Ausländische Investoren	13
Käufer: Finanzinvestoren	13
Andere Familienunternehmer investieren	14
Die Rückkehr der Finanzinvestoren	14
Sonderfall Börsengang	15
Käufer: Eigene Mitarbeiter	15
Käufer: Existenzgründer	15
Phase 3: Der Verkauf	16
Beginn der Verhandlungen	18
Gründliche Unternehmensprüfung	18
Preisverhandlungen in der 2. Runde	18
MAC-Klauseln	19
Abschluss und Unterzeichnung des Vertrages	19

Unternehmerische Begleitung des Eigentümerwechsels	19
Fazit: Detailarbeit in der Verkaufsphase	19

Berater: Wer Ihnen beim Verkauf hilft 20

Hilfe vom Steuerberater	20
Hausbank nur begrenzt geeignet	20
Kammern als Begleiter	21
Unternehmensbörsen meistens ineffizient	21
Spezialisierte Unternehmensberater	21
Vorteile der M&A-Berater	22
Einen guten Berater finden	22
Unübersichtlicher Markt	22
Wirtschaftsanwalt selbst bezahlen	24
Notarkosten übernimmt der Käufer	24

Marktausblick: Attraktiv für Verkäufer 25

Multiplikatoren als Preisindikator	25
Gewinnhöhe als zweite Einflussgröße	25
Preise reagieren sehr sensibel auf Gewinne	26
Variable Preisbestandteile	26
Fazit: Attraktives Umfeld für Verkäufer	26

Fazit: Neue Herausforderungen als Privatier 27

Schlüsselfragen beantworten	27
Endlich Privatier	27
Anlage des Verkaufserlöses	28

Checkliste Unternehmensverkauf: Fehler vermeiden 29