

Inhaltsverzeichnis

Warum ich diesen Ratgeber für Sie geschrieben habe ..	11
Wie das Buch aufgebaut ist	15
Phase 1: Mentale Vorbereitung – geben Sie zuerst das Ruder oder den Löffel ab?	19
Warum beabsichtige ich eigentlich auszusteigen?	19
Kann ich das Unternehmen innerhalb der Familie übergeben?.....	21
Was muss ich vor einem Unternehmensverkauf frühzeitig angehen?	22
Will ich danach noch weiterarbeiten?.....	25
Phase 2: Interne Vorbereitung – so machen Sie Ihr Unternehmen »fit for transaction«.....	27
Machen Sie nicht alles selbst.....	28
Erste Knochenarbeit – die eigene Bestandsaufnahme	31
Was ist mein Unternehmen wert?.....	33
Wer kommt eigentlich als Käufer infrage?.....	37
So mache ich mich schmackhaft – der Teaser	40
Phase 3: Investorensuche – wie viel darf es denn sein?..	43
Von der Longlist zur Shortlist zur noch Shorter List	43
Ab jetzt gilt Verschwiegenheit für alle – das NDA	44
Butter bei die Fische – das Information Memorandum	45
Man will Sie kennenlernen – das erste Treffen	47

In der Zwischenzeit bis die Angebote kommen	48
Wer hat jetzt noch Absichten – Eingang der Angebote	50
Phase 4: Transaktionsgestaltung – mit herunter- gelassenen Hosen hart verhandeln	53
Due Diligence	53
Management-/Expertengespräche	62
Verbindliche Angebote	63
Der Kaufvertrag	64
Vertragsverhandlungen	67
Phase 5: Vertragsabschluss – Unterschrift, Zahltag und alles, was danach noch folgt	73
Signing und Closing	73
Wann sage ich es der Welt?	74
Wann sage ich es meinen Mitarbeitern?	75
Was mache ich nun mit dem ganzen Geld?	76
Phase 6: Post Merger Integration – die Pflicht nach der Kür	79
Die Planung der Tage und Wochen nach dem Deal	80
Meine Tage und Wochen nach dem Deal	82
Was kann ich noch tun?	84
33 Stolperfallen und Fehler, die Sie vermeiden können..	87
1. Ich verhandele schon seit Jahren Verträge, also auch den Kaufvertrag	87
2. Den Anwalt kann ich auch später noch dazu nehmen ..	88
3. Starten Sie von Anfang an mit Profis!	88
4. Ich habe geprüfte Abschlüsse – wieso möchte der Käufer mehr sehen?	89

5. Ich habe kein Finanzreporting und mache keine Businesspläne!	89
6. Kommen Sie in den Verkaufsmodus!	90
7. Heute schon geblufft?	91
8. Ich habe keine Leichen im Keller!	91
9. Ihre Preisvorstellung zu früh offenlegen	92
10. Der Kaufpreis ist nicht in Stein gemeißelt	92
11. Versteckte Preismechanismen im Non-Binding Offer ..	93
12. Freundschaftspreis als Falle	94
13. Wundern Sie sich nicht, wenn Sie mal am Punkt des Abbruchs stehen	95
14. Erklären Sie das mal einem ausländischen Käufer	96
15. Ausländer und das geltende Recht	96
16. Der Käufer diktiert das Timing	96
17. Ersten Vertragsentwurf vom Käufer erstellen lassen, »passt schon!	97
18. Keine Frist für die Due Diligence setzen	98
19. Keine höhere Instanz in der Hinterhand haben	98
20. Am Ende wollten wir nur noch abschließen	99
21. Mit dem Verkauf bin ich alle Risiken und Verpflichtungen los	100
22. Nach der Unterschrift haben Sie nichts mehr selbst in der Hand	100
23. Wenn der Earn Out zur Qual wird	101
24. Der Earn Out auf Basis von Umsatz und bleibender Schlüsselmitarbeiter funktioniert nicht ..	101
25. Nach dem Verkauf im Unternehmen zu bleiben, bereuen Sie früher oder später	103
26. Post Merger Integration – Frustpotenziale	103
27. Warum fragen die mich das jetzt schon wieder?	104

28. Nach dem Deal: Der Arbeitsvertrag hat eine längere Laufzeit als Earn-Out-Periode	105
29. Das Arbeiten im Konzern wird mir Spaß machen	106
30. Ich verdiene genauso viel wie vorher.....	106
31. Alle meine Freiheiten nehme ich mir nach dem Verkauf auch in einer neuen Position.....	107
32. Mit ein paar Millionen auf dem Konto	107
33. Ich habe den Schritt nie bereut.....	108
Praxisbeispiele von Unternehmer zu Unternehmer ..	109
Erfahrungsbericht von Norbert – SAP-Beratung	109
Erfahrungsbericht von Hans – Getränkelogistik.	119
Erfahrungsbericht von Bert – IT-Umfeld	126
Erfahrungsbericht von Harald – Telekom-Branche	139
Erfahrungsbericht von Heiko – Beratung und Training...	149
Erfahrungsbericht von Karin – Dienstleistungssektor ..	155
Erfahrungsbericht von Erwin – Immobilien-Branche ..	162
Erfahrungsbericht von Stefan – Beratung.....	169
Erfahrungsbericht von Gérald – Gebäudetechnik	178
Schlusswort ..	185
Dank ..	187
Abkürzungen und Begriffsdefinitionen.....	189
Literatur.....	199
Zum Autor.....	201