

Inhalt

Vorwort	9
Phase 01:	
Nachfolge-Voraussetzungen schaffen	12
Lebensplanung überprüfen und persönliche Chancen erkennen	13
Loslassen und Entscheidung treffen	14
Fragen, die helfen können	14
Bewusstsein für den richtigen Zeitpunkt entwickeln	15
Mit der Übergabe ist nicht alles vorbei	15
Längere Übergangsphase einplanen	16
Veränderungsziele erarbeiten	16
Übergabe, Verkauf, Ausstieg – das zeitliche Procedere	17
Phase 02:	
Nachfolge- / Beteiligungsform wählen	18
Vorbereitung der Unternehmensübergabe	19
Externe Hilfe lohnt sich	20
Verkaufschancen für das Unternehmen einschätzen	20
Risiken und Chancen einer Minderheitsbeteiligung	22
Beteiligung oder kompletter Verkauf zu einem bestimmten	
Zeitpunkt	23
Heimliche Tests sind nicht sinnvoll	24
Management-Buy-Out	24
Phase 03:	
Unternehmenswert ermitteln und Art des Verkaufs festlegen	26
Kaufpreisvorstellung und Unternehmensbewertung	27
Bewertungsmethoden	28

Ertragswert-Methode	28
Phantasie Verlag GmbH – GuV-Übersicht 2020–2022	29
Wertermittlung des Ertragswertes	32
Ertragswert-Methode – Vor- und Nachteile	33
Substanzwert-Methode	34
Phantasie Verlag GmbH – Wertermittlung des Substanzwertes ..	35
Substanzwert-Methode – Vor- und Nachteile	38
Mittelwert aus Ertragswert und Substanzwert	38
Ermittelter Wert versus Marktwert	39
Angebot und Nachfrage	40
Asset und Share Deal	40

Phase 04:

Nachfolge-Interessenten finden	42
Käuferprofil entwickeln und Liste möglicher	
Kaufinteressenten erstellen.....	43
Unternehmensexposé entwerfen	44
Interessenten akquirieren	45
Transaktionsberater hinzuziehen	46
Vertraulichkeit vereinbaren	47
Unternehmensexposé übergeben	47

Phase 05:

Verkaufsverhandlungen führen	48
Kennenlern- und Sondierungsgespräch	49
Letter of Intent (LoI)	50
Erweiterter Teilnehmerkreis und Breakup Fee	51
Due-Diligence-Prüfung	51
Informationen, die dem Kaufinteressen	
zur Verfügung gestellt werden	52
Prüfungsdauer festlegen und Fragen bündeln	53
Bonität prüfen	53
Der erste Schuss ist nicht immer ein Treffer	54
Frühzeitig über die Kaufpreisvorstellung sprechen	55
Vom Brutto- zum Nettokaufpreis	56
Letzte Hürden	58
Varianten der Kaufpreiszahlung - Einmalzahlung, Ratenzahlung	
oder Kaufpreisrente	59

Kaufvertrag schließen	60
Unterschiede beim Unternehmensverkauf	61
Asset Deal	61
Share Deal	62
Übergangszeiten und finaler Übertrag	63
 Phase 06:	
Übertragung umsetzen	64
Wer ist wann über die Veränderung zu informieren?	65
Arbeitsrechtliche Situation gemäß § 613 BGB	66
Arbeitnehmer kann Widerspruch einlegen	67
Was bei einer Team-Zusammenlegung wichtig ist	67
Übergabe leben	68
Spezifika der familieninternen Nachfolge	68
Frühzeitig über Nachfolge sprechen	69
Regeln für eine steuerfreie Übergabe an die nächste Generation	70
Die Entscheidung will gut überlegt sein	71
Zukunftsfähigkeit prüfen	72
Einen Strategieplan entwickeln	73
 Anhang	74
Anstatt eines Nachworts	75
Glossar	79
Zum Autor	84
Danksagung	85