

# INHALTSVERZEICHNIS

## Der übergebende Unternehmer

<b>VORWORT</b> . . . . .	5
<b>Es geht um ein Lebenswerk</b> – von Prof. Dr. jur. Birgit Felden . . . . .	7
<b>Übergabe eines Familienunternehmens</b> – von Alexander Fackelmann . . . . .	9
<b>Sich Zeit nehmen</b> – von Dr. Martin Kern . . . . .	11
<b>Unternehmer unter sich</b> . . . . .	13
<b>1. SCHRITT</b>	
<b>Die Bereitschaft, Ihren Nachfolgeprozess zu starten – Wo stehen Sie heute?</b> . . . . .	17
1.1 Achtung, fertig, los! Bereit oder nicht, das ist hier die Frage . . . . .	18
1.2 Erfolgreiches Emotionsmanagement: Wie Sie sich selbst zur Übergabe motivieren . . . . .	25
1.3 Ist Ihr Unternehmen für die Nachfolge bereit? . . . . .	30
1.4 Emotio trifft auf Ratio . . . . .	31
1.5 „Nicht ohne uns“ – Ihr Umfeld gehört dazu . . . . .	37
1.6 Ihr Zukunftsplan beginnt heute . . . . .	40
1.7 Notfallkoffer zur Absicherung Ihres Lebenswerkes, Ihrer Familie und aller Beteiligten. . . . .	43
<b>1.8 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b> . . . . .	46
<b>2. SCHRITT</b>	
<b>Ihre Nachfolgeoptionen</b> . . . . .	49
2.0 Ihre Nachfolgeoptionen – Familieninterne, unternehmensinterne oder externe Nachfolge Möglichkeiten offenhalten . . . . .	50
2.1 Ein paar Worte zum Thema Verantwortung . . . . .	53
2.2 Familieninterne Nachfolge . . . . .	56
2.3 Externes Management . . . . .	62
2.4 Ihre Verkaufsoptionen . . . . .	65
2.5 Alternativen zum Verkauf: Stiftungen, Verantwortungseigentum, Verpachtung. . . . .	76
2.6 Liquidation/Stilllegung des Unternehmens . . . . .	84
2.7 Ihre Entscheidung – Ihre Verantwortung . . . . .	86
<b>2.8 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b> . . . . .	87

### 3. SCHRITT

<b>Vorbereitung für den Verkaufsprozess</b>	89
3.0 Vorbereitung für den Verkaufsprozess	90
3.1 Die Beraterfrage	92
3.2 Unternehmensbewertung – Verkäuflichkeit	98
3.3 Suchen oder gesucht werden	107
3.4 Übergabeprozesses – Was erwartet Sie und was ist Ihre Aufgabe?	110
3.5 Die häufigsten steuerlichen und rechtlichen Fragen und Antworten	114
<b>3.6 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b>	119

### 4. SCHRITT

<b>Ihr Wunschkandidat: Wie Sie ihn finden und sich einigen</b>	121
4.0 Ihr Wunschkandidat: Wie Sie ihn finden und sich einigen	122
4.1 Ihnen bereits bekannte potenzielle Käufer	123
4.2 Von der Longlist zur Shortlist	125
4.3 Ansprechen von potenziellen Käufern	128
4.4 Verhandeln	132
4.5 Verkaufsvertrag	137
<b>4.6 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b>	140

### 5. SCHRITT

<b>Ihre Übergabe erfolgreich gestalten</b>	143
5.0 Ihre Übergabe erfolgreich gestalten	144
5.1 Bekanntmachung des Nachfolgers	146
5.2 Rollenklärung	149
5.3 Unterstützung bei der Einarbeitung	152
5.4 Schlüsselübergabe und Zukunftsplanung	157
<b>5.5 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b>	161
Unternehmer unter sich	163
<b>Index</b>	167
<b>Literaturverzeichnis</b>	171

# INHALTSVERZEICHNIS

## Der übernehmende Unternehmer

<b>VORWORT</b>	5
Ihr eigenes Abenteuer - von Dr. Dirk Sojka, CFA	7
Die Flamme weitertragen - von Dr. Alexander Kirchner	9
Anfangen hilft! - von Lena Schaumann	11
Jungunternehmer unter sich	13
<b>1. SCHRITT</b>	
Wo stehen Sie als Unternehmer heute?	20
1.1 Ihre Motive, Unternehmer zu werden	22
1.2 Das EDI-Modell: Ein Unternehmen führen.	24
1.3 Ihre Anforderungen, Fähigkeiten und Emotionen.	31
1.4 Emotionsmanagement.	34
1.5 Ihr Umfeld und der Umgang damit	40
1.6 Ihre Finanzkraft.	42
1.7 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen	46
<b>2. SCHRITT</b>	
Welches Unternehmen passt zu Ihnen?	50
2.1 Was spricht für und gegen die Nachfolge und welche Optionen gibt es?	53
2.2 Unternehmensprofil erstellen	57
2.3 Auf die Suche gehen.	60
2.4 Möglichkeiten der Finanzierung	65
2.5 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen	69
<b>3. SCHRITT</b>	
Der Auswahlprozess	72
3.1 Erstkontakt und Einblicke.	76
3.2 Qualitative Detailanalyse: Die richtigen Fragen mit dem Canvas-Model	80
3.3 Ihre Wahl – nehmen Sie sich Zeit	85
3.4 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen	88

**4. SCHRITT**

**Prozessfahrplan für die Übernahme . . . . . 92**

4.1 Kaufpreisermittlung und -prüfung aus Sicht des Käufers . . . . . 94

4.2 Besser nicht ohne Due Diligence kaufen . . . . . 96

4.3 Ihren eigenen Businessplan erstellen . . . . . 101

4.4 Steuerliche Themen und Haftungsfragen . . . . . 105

4.5 Verhandeln und Unterzeichnen des Kaufvertrages . . . . . 111

4.6 **Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen . . . . . 118**

**5. SCHRITT**

**Übergabephase gemeinsam gestalten . . . . . 122**

5.1 Gemeinsames Vorgehen: die Rollenklärung . . . . . 124

5.2 Werte und Kultur kennenlernen . . . . . 126

5.3 Abschiedsfest für den Senior . . . . . 131

5.4 Notfallplan als Absicherung . . . . . 133

5.5 Von Ihrer Vision zur Veränderung . . . . . 135

5.6 Ihr Umsetzungsteam für Veränderungen . . . . . 139

5.7 **Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen . . . . . 147**

    Jungunternehmer unter sich . . . . . 150

**Index . . . . . 155**

**Literaturverzeichnis . . . . . 158**