

Werner Fassbind



Nachfolgeregelung für KMU

Zielgerichtet planen und erfolgreich umsetzen



Ein Problem? Kein Problem!

Inhaltsverzeichnis

1.	Wann ist die Nachfolgefrage aktuell	5
1.1	Zeitpunkt der Nachfolgersuche	6
1.1.1	Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg einer Nachfolge?	7
1.1.2	Sicherstellung für unvorhergesehene Ereignisse.....	8
2.	Klärung der Rahmenbedingungen	9
2.1	Form der Unternehmensübergabe	10
2.1.1	Der Share Deal	10
2.1.2	Der Asset Deal	10
2.2	Analyse der wirtschaftlichen Situation	11
2.3	Persönliche Erwägungen	12
2.4	Unternehmerische Erwägungen	12
3.	Formen der Nachfolgeregelungen	15
3.1	Familieninterne Nachfolge	16
3.1.1	Bedingungen	16
3.1.2	Vorteile.....	16
3.1.3	Gefahren	16
3.1.4	Regelungen zwischen Familienmitgliedern.....	17
3.1.5	Die Übergabe aktiv gestalten	21
3.2	Verkauf ans Management	22
3.2.1	Bedingungen	22
3.2.2	Vorteile.....	22
3.2.3	Gefahren	23
3.3	Verkauf an aussenstehende Dritte.....	23
3.3.1	Bedingungen beim Verkauf an Einzelpersonen.....	23
3.3.2	Bedingungen beim Verkauf an Finanzinvestoren.....	23
3.3.3	Bedingungen beim Verkauf an ein anderes Unternehmen.....	24
3.3.4	Chancen und Risiken beim Verkauf an Einzelpersonen.....	24
3.3.5	Chancen und Risiken beim Verkauf an Finanzinvestoren.....	24
3.3.6	Chancen und Risiken beim Verkauf an ein anderes Unternehmen.....	25
3.4	Börsengang	26
4.	Finanzielle Lösung innerhalb der Familie bei Verkauf an Dritte	27
4.1	Das Family Office.....	28
4.2	Exkurs: Studie über Family Office	28
4.3	Gründung und Aufbau eines Family Offices.....	29
4.3.1	Family Office als Einfache Gesellschaft.....	31
4.3.2	Elemente eines Family-Office-Vertrages	32
4.4	Checkliste: Family-Office-Vertrag.....	35
5.	Finanzierung des Kaufs	37
5.1	Formen der Finanzierung.....	38
5.1.1	Vollständige Bezahlung des Kaufpreises	38
5.1.2	Zeitlich gestaffelter Verkauf der Anteile, Verkäufendarlehen	38
5.1.3	Vereinbarung einer sogenannten Earn-out-Regelung.....	42

5.2	Finanzielle Sicherstellung von Gewährleistungen.....	43
5.2.1	Der Escrow	43
5.2.2	Das Sperrkonto.....	45
6.	Steuerfolgen eines Verkaufs	47
6.1	Steuerfreiheit für private Kapitalgewinne.....	48
6.2	Indirekte Teilliquidation.....	48
6.3	Hoher Cashbestand in der Bilanz	49
6.3.1	Dividendenbesteuerung	50
7.	Unternehmensbewertung	53
7.1	Einleitung.....	54
7.2	Finanztechnische Bewertungsverfahren	55
7.2.1	Discounted-Free-Cash-Flow-Methode	55
7.2.2	Die EVA-Methode.....	56
7.2.3	Die Ertragswertmethode	56
7.3	Marktbezogene Bewertungsmethoden	57
7.3.1	Entwicklung der Multiples innerhalb von 5 Jahren.....	58
7.3.2	Stand der Multiples nach Branchen und Unternehmensgrösse	59
8.	Der Verkaufsprozess: Verkauf der Vermögensteile	63
8.1	Einleitung.....	64
8.2	Mustervertrag für einen Asset Deal.....	65
9.	Der Verkaufsprozess: Verkauf der Anteile	69
9.1	Einleitung.....	70
9.2	Verkaufsentscheid fällen	70
9.2.1	Beurteilungsraster Verkaufszeitpunkt.....	71
9.3	Vorbereitung auf den Verkauf.....	72
9.3.1	Einbinden der Schlüsselpersonen	72
9.3.2	Bildung des Projektteams.....	75
9.3.3	Beizug externer Berater.....	75
9.3.4	Nutzen externer Berater	75
9.3.5	Projektvereinbarung mit externem Berater	78
9.4	Festlegen des Mindestverkaufspreises	84
9.5	Potenzielle Käufer identifizieren.....	84
9.5.1	Liste potenzieller Käufer.....	84
9.5.2	Suche über Inserate.....	86
9.6	Kontaktieren potenzieller Käufer.....	86
9.6.1	Das Blindprofil.....	86
9.7	Vertraulichkeitsvereinbarung.....	88
9.8	Erstellen des Firmenexposé	91
9.8.1	Aufgaben und Ziele des Firmenexposé	91
9.9	Inhalte des Firmenexposé.....	91
9.9.1	Geschichtlicher Hintergrund des Unternehmens.....	91
9.9.2	Organisation.....	92
9.9.3	Kundenstruktur.....	93

9.9.4	Marktpositionierung.....	94
9.9.5	Aufbereitung der Finanzdaten.....	95
9.9.6	Darstellung der Finanzdaten.....	96
9.9.7	Erstellen des Businessplans.....	98
9.9.8	Investitionserwägungen.....	100
10.	Kontaktieren potenzieller Käufer.....	101
10.1	Arten der Kontaktierung.....	102
10.1.1	Direktkontakt.....	102
10.1.2	Schriftliche Anfrage.....	102
10.1.3	Anfrage über eine Drittperson, die den potenziellen Käufer kennt.....	103
10.1.4	Einholen der Vertraulichkeitsvereinbarung.....	104
11.	Abgeben des Firmenexposé.....	105
11.1	Einleitung.....	106
11.2	Beschreibung des Verkaufsablaufs.....	106
12.	Auswerten indikativer Angebote.....	111
12.1	Prüfen der Angebote.....	112
12.2	Vergleich mit eigenen Anforderungen.....	116
13.	Due Diligence.....	119
13.1	Beschränkung der Zahl.....	120
13.2	Exklusivität.....	120
13.3	Die Durchführung der Due Diligence.....	123
13.3.1	Vorbereitung der Due-Diligence-Inhalte.....	123
13.3.2	Vorbereitung des Datenraums.....	124
13.3.3	Bestimmen der Datenraumverantwortlichen.....	124
13.3.4	Datenraumregeln.....	125
13.3.5	Due-Diligence-Inhalte.....	126
14.	Der Kaufvertrag.....	141
14.1	Vertragsinhalt.....	142
14.2	Verbindliche Angebote.....	150
14.2.1	Inhalt des verbindlichen Angebotes.....	150
15.	Vertragsunterzeichnung und Vollzug.....	155
15.1	Vertragsunterzeichnung.....	156
15.2	Vertragsvollzug.....	158
15.3	Kommunikation.....	163
15.3.1	Information der Mitarbeitenden.....	163
15.3.2	Information der Kunden.....	164
16.	Übergangsbegleitung.....	165
16.1	Einführung.....	166
17.	Glossar.....	169
18.	Indexverzeichnis.....	173
Herausgeber.....		176