

Werner Fassbind



Nachfolgeregelung für KMU

Zielgerichtet planen und erfolgreich umsetzen



Ein Problem? Kein Problem!

Inhaltsverzeichnis

1.	Wann ist die Nachfolgefrage aktuell?
1.1	Zeitpunkt der Nachfolgersuche
1.1.1	Wer kommt als Nachfolger infrage?
1.1.2	Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg einer Nachfolge?
1.1.3	Sicherstellung für unvorhergesehene Ereignisse.....
2.	Klärung der Rahmenbedingungen
2.1	Form der Unternehmensübergabe.....
2.1.1	Der Share Deal
2.1.2	Der Asset Deal.....
2.2	Analyse der wirtschaftlichen Situation
2.3	Persönliche Erwägungen
2.4	Unternehmerische Erwägungen
3.	Formen der Nachfolgeregelungen
3.1	Familieninterne Nachfolge
3.1.1	Bedingungen
3.1.2	Vorteile.....
3.1.3	Gefahren
3.1.4	Regelungen zwischen Familienmitgliedern.....
3.1.5	Die Übergabe aktiv gestalten.....
3.2	Verkauf ans Management
3.2.1	Bedingungen
3.2.2	Vorteile.....
3.2.3	Gefahren
3.3	Verkauf an aussenstehende Dritte.....
3.3.1	Bedingungen beim Verkauf an Einzelpersonen.....
3.3.2	Bedingungen beim Verkauf an Finanzinvestoren.....
3.3.3	Bedingungen beim Verkauf an ein anderes Unternehmen.....
3.3.4	Chancen und Risiken beim Verkauf an Einzelpersonen.....
3.3.5	Chancen und Risiken beim Verkauf an Finanzinvestoren.....
3.3.6	Chancen und Risiken beim Verkauf an ein anderes Unternehmen.....
3.4	Börsengang
4.	Finanzierung des Kaufs
4.1	Formen der Finanzierung.....
4.1.1	Vollständige Bezahlung des Kaufpreises
4.1.2	Zeitlich gestaffelter Verkauf der Anteile, Verkäuferdarlehen
4.1.3	Vereinbarung einer sogenannten Earn-out-Regelung.....
4.2	Finanzielle Sicherstellung von Gewährleistungen.....
4.2.1	Der Escrow
4.2.2	Das Sperrkonto.....
5.	Steuerfolgen eines Verkaufs
5.1	Steuerfreiheit für private Kapitalgewinne.....
5.2	Indirekte Teilliquidation

5.3	Hoher Cashbestand in der Bilanz
5.3.1	Dividendenbesteuerung
6.	Unternehmensbewertung
6.1	Finanztechnische Bewertungsverfahren
6.1.1	Dicounted-Free-Cashflow-Methode.....
6.1.2	Die EVA-Methode
6.1.3	Die Ertragswertmethode
6.2	Marktbezogene Bewertungsmethoden
6.2.1	Stand der Multiples nach Branchen und Unternehmensgrösse
7.	Der Verkaufsprozess: Verkauf der Vermögensteile
7.1	Mustervertrag für einen Asset Deal.....
8.	Der Verkaufsprozess: Verkauf der Anteile
8.1	Verkaufsentscheid fällen
8.1.1	Beurteilungsraster Verkaufszeitpunkt.....
8.2	Vorbereitung auf den Verkauf.....
8.2.1	Einbinden der Schlüsselpersonen
8.2.2	Bildung des Projektteams.....
8.2.3	Beizug externer Berater.....
8.2.4	Nutzen externer Berater
8.2.4.1	Bei der Festlegung der Verkaufsstrategie
8.2.5	Festlegen des Mindestverkaufspreises
8.2.6	Potenzielle Käufer identifizieren.....
8.2.7	Liste potenzieller Käufer.....
8.2.8	Suche über Inserate.....
8.3	Kontaktieren potenzieller Käufer
8.3.1	Das Blindprofil.....
8.4	Vertraulichkeitsvereinbarung.....
8.5	Erstellen des Firmenexposés.....
8.5.1	Aufgaben und Ziele des Firmenexposés
8.5.2	Inhalte des Firmenexposés
8.5.3	Geschichtlicher Hintergrund des Unternehmens.....
8.5.4	Organisation.....
8.5.5	Tätigkeitsgebiet und Leistungsangebote
8.5.6	Kundenstruktur.....
8.5.7	Vorhandene Infrastruktur
8.5.8	Marktpositionierung.....
8.5.9	Aufbereitung der Finanzdaten.....
8.5.10	Darstellung der Finanzdaten.....
8.5.11	Erstellen des Businessplans
8.5.12	Investitionserwägungen
9.	Kontaktieren potenzieller Käufer
9.1	Arten der Kontaktierung.....
9.1.1	Direktkontakt
9.1.2	Schriftliche Anfrage

9.1.3	Anfrage über eine Drittperson, die den potenziellen Käufer kennt
9.1.4	Einholen der Vertraulichkeitsvereinbarung
10.	Abgeben des Firmenexposés
10.1	Beschreibung des Verkaufsablaufs
11.	Auswerten indikativer Angebote
11.1	Prüfen der Angebote
11.2	Vergleich mit eigenen Anforderungen
12.	Due Diligence.....
12.1	Beschränkung der Zahl.....
12.2	Exklusivität.....
12.3	Die Durchführung der Due Diligence
12.3.1	Vorbereitung der Due-Diligence-Inhalte
12.3.2	Vorbereitung des Datenraums.....
12.3.3	Bestimmen der Datenraumverantwortlichen.....
12.3.4	Datenraumregeln
12.3.5	Due-Diligence-Inhalte.....
13.	Der Kaufvertrag.....
13.1	Vertragsinhalt.....
13.2	Verbindliche Angebote
13.2.1	Inhalt des verbindlichen Angebots
14.	Vertragsunterzeichnung und Vollzug
14.1	Vertragsunterzeichnung
14.2	Vertragsvollzug
14.3	Muster eines Closing Memorandums
14.4	Kommunikation
14.4.1	Information der Mitarbeitenden
14.4.2	Information der Kunden
15.	Übergangsbegleitung
16.	Glossar
17.	Indexverzeichnis
Herausgeber