

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	VII
Abbildungsverzeichnis.....	IX
Tabellenverzeichnis.....	XI
Fallbeispielverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XV
Literaturverzeichnis	XIX
I. Einführung	1
A. Klein- und Mittelunternehmen	1
B. Der Markt im deutschsprachigen Raum	4
1. Deutschland	4
2. Österreich	7
3. Schweiz	10
C. Definitionen und Abgrenzungen	11
1. Begriffe	11
2. Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie	14
3. Betriebsübergabe, Betriebsübernahme	16
4. Mergers & Acquisitions	18
D. Transaktionsprozess	20
1. Übergabeprozess	21
2. Übernahmeprozess	23
II. Strategie	26
A. Motive	27
B. Ist-Analyse	30
C. Alternativen zur Übergabe/Übernahme	33
D. Ziel	34
E. Definition der konkreten Strategie	35
F. Transaktionskriterien	40
G. Finden von potentiellen Übergebern und Übernehmern	42
H. Sammlung von Informationen über den potentiellen Verhandlungspartner	45
I. Berater	47
J. Die Sicht des Übergebers und die Sicht des Übernehmers	48
K. Übergang in die Planungsphase	49
III. Planung.....	51
A. Unternehmensanalyse	51
B. Businessplan	56

1. Der Businessplan aus der Sicht des Übergebers	57
2. Der Businessplan aus der Sicht des Übernehmers	59
C. Unternehmensbeschreibung	60
1. Unternehmenspräsentation	61
2. Kurzdarstellung des Betriebes	61
3. Informationsmemorandum	62
D. Unternehmensbewertung	63
1. Allgemeine Informationen	64
2. Substanzwert	70
3. Ertragswert	73
4. DCF-Methode	76
5. Vergleichswert	80
6. Methodenwahl, Werttreiber und Wertvernichter.....	82
E. Erster Kontakt zwischen Übergeber und Übernehmer	85
F. Führung, Koordination und Organisation	88
G. Interne Kommunikation einer beabsichtigten Transaktion	89
H. Vertraulichkeitserklärung	91
I. Transaktionsstruktur	92
J. Interessenbekundung	93
IV. Durchführung.....	96
A. Due Diligence	96
B. Kontakte und Konflikte zwischen den beiden Parteien	107
C. Führung von Verhandlungen	108
D. Kauf- und Verkaufspreis	114
E. Kauf- und Kaufsvertrag	116
F. Abschluss der Transaktion	118
G. Interne Kommunikation einer abgeschlossenen Transaktion	119
H. Externe Kommunikation einer abgeschlossenen Transaktion	121
V. Transformation	123
A. Schlüsselübergabe	126
B. Merger-Syndrom	127
C. Personelle Entscheidungen	131
D. Unternehmenskultur	132
E. Integrationsprinzipien	133
F. Faktor Mensch	135
G. Die fünf „V“ von Huber	136
H. Unterstützung durch den Übergeber	137
I. Gespräche mit Kunden und Lieferanten	139
J. Das Loslassen des Übergebers	140
K. Führung	143
L. Neue Vision	144
VI. Zusammenfassung und Leitfaden.....	146
A. Die wichtigsten Schritte für den Übergeber	146
B. Die wichtigsten Schritte für den Übernehmer	147
Stichwortverzeichnis	149