Inhaltsverzeichnis

Warum ich diesen Ratgeber für Sie geschrieben habe . . 11

Wie das Buch aufgebaut ist 15

Phase 1: Mentale Vorbereitung – geben Sie zuerst das Ruder oder den Löffel ab? 19
Warum beabsichtige ich eigentlich auszusteigen? 19
Kann ich das Unternehmen innerhalb der Familie übergeben?. 21
Was muss ich vor einem Unternehmensverkauf frühzeitig angehen? 22
Will ich danach noch weiterarbeiten?. 25

Phase 2: Interne Vorbereitung – so machen Sie Ihr Unternehmen »fit for transaction« 27
Machen Sie nicht alles selbst. 28
Erste Knochenarbeit – die eigene Bestandsaufnahme 31
Was ist mein Unternehmen wert?. 33
Wer kommt eigentlich als Käufer infrage?. 37
So mache ich mich schmackhaft – der Teaser 40

Phase 3: Investorensuche – wie viel darf es denn sein?. . 43
Von der Longlist zur Shortlist zur noch Shorter List 43
Ab jetzt gilt Verschwiegenheit für alle – das NDA 44
Butter bei die Fische – das Information Memorandum 45
Man will Sie kennenlernen – das erste Treffen 47

In der Zwischenzeit bis die Angebote kommen 48
Wer hat jetzt noch Absichten – Eingang der Angebote 50

Phase 4: Transaktionsgestaltung – mit herunter-gelassenen Hosen hart verhandeln 53
Due Diligence 53
Management-/Expertengespräche 62
Verbindliche Angebote 63
Der Kaufvertrag 64
Vertragsverhandlungen 67

Phase 5: Vertragsabschluss – Unterschrift, Zahltag und alles, was danach noch folgt 73
Signing und Closing 73
Wann sage ich es der Welt? 74
Wann sage ich es meinen Mitarbeitern? 75
Was mache ich nun mit dem ganzen Geld? 76

Phase 6: Post Merger Integration – die Pflicht nach der Kür 79
Die Planung der Tage und Wochen nach dem Deal 80
Meine Tage und Wochen nach dem Deal 82
Was kann ich noch tun? 84

33 Stolperfallen und Fehler, die Sie vermeiden können . . 87
1. Ich verhandele schon seit Jahren Verträge, also auch den Kaufvertrag 87
2. Den Anwalt kann ich auch später noch dazu nehmen . . . 88
3. Starten Sie von Anfang an mit Profis! 88
4. Ich habe geprüfte Abschlüsse – wieso möchte der Käufer mehr sehen? 89

5. Ich habe kein Finanzreporting und mache keine Businesspläne! 89
6. Kommen Sie in den Verkaufsmodus!. 90
7. Heute schon geblufft?. 91
8. Ich habe keine Leichen im Keller! 91
9. Ihre Preisvorstellung zu früh offenlegen 92
10. Der Kaufpreis ist nicht in Stein gemeißelt. 92
11. Versteckte Preismechanismen im Non-Binding Offer . . 93
12. Freundschaftspreis als Falle 94
13. Wundern Sie sich nicht, wenn Sie mal am Punkt des Abbruchs stehen 95
14. Erklären Sie das mal einem ausländischen Käufer 96
15. Ausländer und das geltende Recht 96
16. Der Käufer diktiert das Timing 96
17. Ersten Vertragsentwurf vom Käufer erstellen lassen, »passt schon«! 97
18. Keine Frist für die Due Diligence setzen. 98
19. Keine höhere Instanz in der Hinterhand haben 98
20. Am Ende wollten wir nur noch abschließen 99
21. Mit dem Verkauf bin ich alle Risiken und Verpflichtungen los 100
22. Nach der Unterschrift haben Sie nichts mehr selbst in der Hand 100
23. Wenn der Earn Out zur Qual wird. 101
24. Der Earn Out auf Basis von Umsatz und bleibender Schlüsselmitarbeiter funktioniert nicht 101
25. Nach dem Verkauf im Unternehmen zu bleiben, bereuen Sie früher oder später 103
26. Post Merger Integration – Frustpotenziale 103
27. Warum fragen die mich das jetzt schon wieder? 104

28. Nach dem Deal: Der Arbeitsvertrag hat eine längere Laufzeit als Earn-Out-Periode 105
29. Das Arbeiten im Konzern wird mir Spaß machen 106
30. Ich verdiene genauso viel wie vorher 106
31. Alle meine Freiheiten nehme ich mir nach dem Verkauf auch in einer neuen Position. 107
32. Mit ein paar Millionen auf dem Konto … 107
33. Ich habe den Schritt nie bereut. 108

Praxisbeispiele von Unternehmer zu Unternehmer . . .109
Erfahrungsbericht von Norbert – SAP-Beratung 109
Erfahrungsbericht von Hans – Getränkelogistik. 119
Erfahrungsbericht von Bert – IT-Umfeld 126
Erfahrungsbericht von Harald – Telekom-Branche 139
Erfahrungsbericht von Heiko – Beratung und Training . . . 149
Erfahrungsbericht von Karin – Dienstleistungssektor 155
Erfahrungsbericht von Erwin – Immobilien-Branche 162
Erfahrungsbericht von Stefan – Beratung 169
Erfahrungsbericht von Gérald – Gebäudetechnik 178

Schlusswort 185

Dank 187

Abkürzungen und Begriffsdefinitionen. 189

Literatur. 199

Zum Autor 201