1. Einleitung 1
1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung 1
1.2 Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit 3

2. Der idealtypische Verlauf des Matchings 4
2.1 Das Matching aus Sicht der übergabeinteressierten Eigentümer 4
2.2 Das Matching aus Sicht der Übernahmeinteressierten 6

3. Empirische Basis 8
3.1 Zur Anlage der Befragungen 8
3.2 Auswahl der Stichprobe 8
3.3 Befragte Unternehmen, die eine familienexterne Nachfolge anstreben 11
3.3.1 Unternehmensgrößen- und Branchenstruktur 11
3.3.2 Rechtsform, Regional- und Eigentumsstruktur 14
3.3.3 (Soziodemografische) Merkmale der Befragten 17
3.4 Befragte Personen, die eine Unternehmensübernahme anstreben 19
3.4.1 Herkunft der Übernahmeinteressierten 19
3.4.2 (Soziodemografische) Merkmale der Befragten 20

4. Dienstleistungen im Umfeld der Unternehmensnachfolge 22
4.1 Anbieter und ihr Leistungsangebot 22
4.1.1 Dienstleistungen der Kammern, Wirtschaftsförderungen und Berufsverbände 24
4.1.2 Dienstleistungen von Kreditinstituten 25
4.1.3 Dienstleistungen der Hochschulen 26
4.1.4 Dienstleistungen der Freien Berufe 27
4.1.5 Dienstleistungen über Onlineportale 28
4.2 Unterstützungsangebote für die Matchingphase 29
4.3 Vernetzung der Dienstleister untereinander 32
4.4 Zwischenfazit 34

5. Das Finden eines Nachfolgers - die Sicht der Übergeber 36
5.1 Die Suche nach potenziellen Nachfolgern 36
5.1.1 Genutzte und erfolgreiche Suchwege 37
5.1.2 Ziele beim Verkauf des Unternehmens 45
5.1.3 Anforderungen an potenziell geeignete Nachfolgekandidaten 47
5.1.4 Probleme bei der Suche nach potenziell geeigneten Nachfolgekandidaten 50

5.2 Die Verhandlung mit potenziellen Nachfolgern 53
5.2.1 Anforderungen an den Nachfolger 55
5.2.2 Probleme in der Verhandlung 57
5.3 Weitere Einflussfaktoren auf das Finden eines Nachfolgers 58
5.4 Zwischenfazit 61

6. Das Finden eines Unternehmens - die Sicht der Übernehmer 64
6.1 Die Suche nach zur Übernahme geeigneten Unternehmen 64
6.1.1 Genutzte und erfolgreiche Wege bei der Suche 65
6.1.2 Anforderungen an zu übernehmende Unternehmen 71
6.1.3 Probleme in der Suchphase 72
6.2 Verhandlung mit übergabeinteressierten Eigentümern 75
6.2.1 Auswahlkriterien an das Unternehmen 77
6.2.2 Probleme bei der Verhandlung 78
6.3 Gründe für die Aufgabe der Übernahmepläne 80
6.4 Merkmale der erfolgreichen Übernahmeinteressierten 81
6.5 Zwischenfazit 83

7. Das Zusammenfinden von Übergeber und Übernehmer - die Sicht der Experten 86
7.1 Probleme beim Zusammenfinden 86
7.2 Auswahlkriterien 90
7.3 Zwischenfazit 94

8. Resümee und Handlungsempfehlungen 96

Literaturverzeichnis 104

Anhang 107