

|                                                                       |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>VORWORT</b>                                                        | <b>5</b>  |
| <b>Es geht um ein Lebenswerk</b> – von Prof. Dr. jur. Birgit Felden   | <b>7</b>  |
| <b>Übergabe eines Familienunternehmens</b> – von Alexander Fackelmann | <b>9</b>  |
| <b>Sich Zeit nehmen</b> – von Dr. Martin Kern                         | <b>11</b> |
| <b>Unternehmer unter sich</b>                                         | <b>13</b> |

## **1. SCHRITT**

|                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Die Bereitschaft, Ihren Nachfolgeprozess zu starten – Wo stehen Sie heute?</b>                | <b>17</b> |
| <b>1.1 Achtung, fertig, los! Bereit oder nicht, das ist hier die Frage</b>                       | <b>18</b> |
| <b>1.2 Erfolgreiches Emotionsmanagement:</b>                                                     |           |
| Wie Sie sich selbst zur Übergabe motivieren                                                      | <b>25</b> |
| <b>1.3 Ist Ihr Unternehmen für die Nachfolge bereit?</b>                                         | <b>30</b> |
| <b>1.4 Emotio trifft auf Ratio</b>                                                               | <b>31</b> |
| <b>1.5 „Nicht ohne uns“ – Ihr Umfeld gehört dazu</b>                                             | <b>37</b> |
| <b>1.6 Ihr Zukunftsplan beginnt heute</b>                                                        | <b>40</b> |
| <b>1.7 Notfalkoffer zur Absicherung Ihres Lebenswerkes, Ihrer Familie und aller Beteiligten.</b> | <b>43</b> |
| <b>1.8 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b>                                              | <b>46</b> |

## **2. SCHRITT**

|                                                                                                                           |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Ihre Nachfolgeoptionen</b>                                                                                             | <b>49</b> |
| <b>2.0 Ihre Nachfolgeoptionen – Familieninterne, unternehmensinterne oder externe Nachfolge Möglichkeiten offenhalten</b> | <b>50</b> |
| <b>2.1 Ein paar Worte zum Thema Verantwortung</b>                                                                         | <b>53</b> |
| <b>2.2 Familieninterne Nachfolge</b>                                                                                      | <b>56</b> |
| <b>2.3 Externes Management</b>                                                                                            | <b>62</b> |
| <b>2.4 Ihre Verkaufsoptionen</b>                                                                                          | <b>65</b> |
| <b>2.5 Alternativen zum Verkauf:</b>                                                                                      |           |
| Stiftungen, Verantwortungseigentum, Verpachtung.                                                                          | <b>76</b> |
| <b>2.6 Liquidation/Stilllegung des Unternehmens</b>                                                                       | <b>84</b> |
| <b>2.7 Ihre Entscheidung – Ihre Verantwortung</b>                                                                         | <b>86</b> |
| <b>2.8 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen</b>                                                                       | <b>87</b> |

**3. SCHRITT**

**Vorbereitung für den Verkaufsprozess . . . . . 89**

3.0 Vorbereitung für den Verkaufsprozess . . . . . 90

3.1 Die Beraterfrage . . . . . 92

3.2 Unternehmensbewertung – Verkäuflichkeit . . . . . 98

3.3 Suchen oder gesucht werden . . . . . 107

3.4 Übergabeprozesses – Was erwartet Sie und was ist Ihre Aufgabe? . . . . 110

3.5 Die häufigsten steuerlichen und rechtlichen Fragen und Antworten . . . 114

3.6 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen . . . . . 119

**4. SCHRITT**

**Ihr Wunschkandidat: Wie Sie ihn finden und sich einigen . . . . . 121**

4.0 Ihr Wunschkandidat: Wie Sie ihn finden und sich einigen . . . . . 122

4.1 Ihnen bereits bekannte potenzielle Käufer . . . . . 123

4.2 Von der Longlist zur Shortlist . . . . . 125

4.3 Ansprechen von potenziellen Käufern . . . . . 128

4.4 Verhandeln . . . . . 132

4.5 Verkaufsvertrag . . . . . 137

4.6 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen . . . . . 140

**5. SCHRITT**

**Ihre Übergabe erfolgreich gestalten . . . . . 143**

5.0 Ihre Übergabe erfolgreich gestalten . . . . . 144

5.1 Bekanntmachung des Nachfolgers . . . . . 146

5.2 Rollenklärung . . . . . 149

5.3 Unterstützung bei der Einarbeitung . . . . . 152

5.4 Schlüsselübergabe und Zukunftsplanung. . . . . 157

5.5 Zusammenfassung und eine Handvoll Fragen . . . . . 161

    Unternehmer unter sich . . . . . 163

**Index . . . . . 167**

**Literaturverzeichnis . . . . . 171**