

Inhaltsübersicht

Geleitwort	5
Vorwort	7
Literaturverzeichnis	14
§ 1 Einleitung	19
§ 2 Unser Anliegen	20
A. Vermeintliche Handlungssicherheit	20
B. Keine Blaupause – das ist das erste und einzige Mal	21
C. Existentielle Fragen	22
D. Beratungsresistenz	22
E. Zusammenfassung: Eigene Souveränität sicherstellen	23
§ 3 Aufbau und Lesehinweise	24
§ 4 Die Protagonisten – Denn sie wissen nicht, was sie tun (sollen)	27
A. Der Übergeber	27
I. Ins Handeln kommen	27
1. Beispiel	28
2. Die guten Gründe	28
3. Exkurs zur Motivation auf Seiten des Übergebers	30
4. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	33
5. Bewertung dieser Wegweiser	33
6. Der (Aus-) Weg	34
II. Die ersten Schritte	38
1. Beispiel	38
2. Die guten Gründe	39
3. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	40
4. Bewertung dieser Wegweiser	41
5. Der (Aus-) Weg	44
III. Erste Interessenten kündigen sich an	46
1. Beispiel	47
2. Die guten Gründe	48
3. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	49
4. Bewertung dieser Wegweiser	54
5. Der (Aus-) Weg	54
B. Der Übernehmer oder Nachfolger	56
I. Ins Handeln kommen	58
1. Beispiel	58
2. Die guten Gründe	59
3. Exkurs zur Motivation des Übernehmers	59
4. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	64
5. Bewertung dieser Wegweiser	67
6. Der (Aus-) Weg	68
II. Die ersten Schritte	69
1. Beispiel	71

	2. Die guten Gründe	71
	3. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	72
	4. Bewertung dieser Wegweiser	74
	5. Der (Aus-) Weg	75
	III. Erste Interessenten kündigen sich an	76
	1. Beispiel	77
	2. Die guten Gründe	78
	3. Von Beratern genannte Handlungsempfehlungen	78
	4. Bewertung dieser Wegweiser	86
	5. Der (Aus-) Weg	87
	C. Die Organisation	89
	I. Unternehmen sind auch soziale Systeme	91
	II. Was braucht das Unternehmen? Transparenz und Sicherheit	92
§ 5	Transaktionsphase: Die Protagonisten im Zusammenspiel	94
	A. Vertragsverhandlungen	94
	I. Kaufpreis und was dahinter steckt	95
	II. Übergeber wollen sich nicht wirklich vom Unternehmen trennen – und was dahinter steckt	96
	B. Die ersten Tage und Wochen	97
	I. Wer sitzt wo – und vor allem: Was wird damit dokumentiert?	98
	II. Die Sekretärin – oder: der Zugriff auf Ressourcen	99
	III. Die Strategie	100
	IV. Das Führungsverständnis	100
	V. Übernahme der Führung	101
	VI. Rollenklarheit	102
	VII. Wertvorstellungen – Unternehmenskultur	103
	VIII. Informationsfluss – Lobby des Übergebers	103
	IX. Eigenes Projekt	103
	X. Vertrauen	104
	XI. Zusammenfassung – Erwartungen, offene Kommunikation ...	105
	XII. ... und Konfliktprophylaxe	105
	XIII. Ein letzter Hinweis	107
	C. Der Alltag	108
	I. Konflikte im Alltag	108
§ 6	Das Familienunternehmen	110
	A. Unterschiede zwischen Familien und Unternehmen	110
	B. Gerechtigkeit in der Nachfolge	111
	C. Die familieninternen Dynamiken	112
	D. Empfehlung zum Vorgehen	112
§ 7	Anhang	115
	A. Differenzierungen/Markt	115
	I. Unternehmen	115
	II. Freie Berufe	118
	III. KMU – Überblick	119

1.	KMU-Definition des IfM Bonn (seit 01.01.2002)	119
2.	KMU-Definition EU	119
IV.	Freiberufliche Unternehmen/Praxen als KMU	120
V.	Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der KMU	122
VI.	Fazit	123
B.	Für die Nachfolge bedeutsame organisationale und persönliche Strukturen	123
I.	Familienunternehmen	123
II.	Begriffsbestimmung IfM	124
III.	Begriff lt. „Stiftung für Familienunternehmen in Deutschland und Europa“	124
IV.	Eigenschaften von Familienunternehmen	125
V.	Corporate Branding	126
VI.	10 Wittener Thesen zu Familienunternehmen	126
VII.	Nachfolgeunternehmer	127
VIII.	Eigentümerunternehmer	128
IX.	Unternehmen, in denen mehr als 1 Familienmitglied arbeitet	129
X.	Mitunternehmer/Anteilseigner als Abgeber	130
XI.	Unternehmensgründer	130
XII.	Unternehmenskäufer als Abgeber	130
XIII.	Rechtsform	131
XIV.	Unternehmensgrößen	131
XV.	Genderaspekt	133
C.	Zahlen, Daten und andere Fakten zu Praxis- und Unternehmensnachfolgen im Überblick	137
I.	Unternehmensnachfolgen	137
II.	Praxisnachfolgen	138
III.	Ergebnis	138
D.	Unternehmen und Praxen – Zahlen, Daten und Fakten – zu ausgewählten Branchen	139
I.	Freiberufliche Unternehmen (Praxen)	139
1.	Anwälte	140
a)	Der Markt	140
b)	Größenklassen/Strukturen	141
c)	Regelungsempfehlungen	142
d)	Beispiel	143
e)	Fazit	143
2.	Steuerberater	143
a)	Der Markt	144
b)	Größenklassen/Strukturen	144
c)	Regelungsempfehlungen	144
3.	Wirtschaftsprüfer	145
a)	Der Markt	145
b)	Größenklassen/Strukturen	145
c)	Regelungsempfehlungen	145
4.	Unternehmensberater	146
a)	Der Markt	147
b)	Größenklassen/Strukturen	147
c)	Regelungsempfehlungen	147

5. Ärzte und andere Heilberufe	148
a) Der Markt	149
b) Größenklassen/Strukturen	151
c) Regelungsempfehlungen	151
d) Beispiel	152
e) weitere Berufsgruppen	152
6. Architekten und Ingenieure	152
a) Der Markt	153
b) Größenklassen/Strukturen	153
c) Regelungsempfehlungen	153
d) Beispiel	155
7. Andere naturwissenschaftliche Berufe	156
a) Marktdaten	156
8. Freie Kulturschaffende	156
a) Der Markt	156
b) Größenklassen/Strukturen	156
c) Regelungsempfehlungen	157
d) Beispiel	158
II. Übrige mittelständische Unternehmen	158
1. Landwirtschaft	158
a) Der Markt	158
b) Größenklassen/Strukturen	159
c) Regelungsempfehlungen	159
d) Beispiel	160
2. Gewerbliche Unternehmen	161
a) Handwerk (Baugewerbe)	162
aa) Der Markt/ Größenklassen/Strukturen	162
bb) Regelungsempfehlungen	162
cc) Beispiel	163
b) Einzelhandel	163
aa) Der Markt	164
bb) Größenklassen/Strukturen	164
cc) Regelungsempfehlungen	164
dd) Beispiel	164
c) Hotel und Gaststätten	165
aa) Der Markt	165
bb) Größenklassen/Strukturen	165
cc) Regelungsempfehlungen	166
dd) Beispiel	166
E. Übernehmer	167
I. Unternehmensnachfolge aus Käufersicht	167
1. Vor- und Nachteile einer Existenzgründung durch Unternehmensnachfolge	167
a) Chancen und Vorteile der Unternehmensnachfolge	167
II. Worauf beim Unternehmenskauf besonders zu achten ist	168
1. Inhabergeführte Unternehmen	168
2. Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens	168
a) Zusammensetzung des Kundenstamms	169

b) Weitere Aspekte	169
III. Benannte Defizite übernehmender Existenzgründer	169
IV. Familienmitglied als Übernehmer (Sohn/Tochter)	169
V. Dynamik der freiberuflichen Unternehmen	170
F. Übernehmeraspekte aus einzelnen Branchen	170
I. Landwirtschaft	171
II. Handwerker	172
III. Kaufmann/Einzelhandel	172
IV. Rechtsanwälte und andere Unternehmer rechtsberatender Berufe	173
G. Einflussfaktoren außerhalb von Recht und Finanzen (kritische Größen)	173
I. Übergabefähige Einheit	173
II. Übertragungsursachen bzw. -anlässe	174
Stichwortverzeichnis	175