

Reihe: Gründung, Innovation und Beratung • Band 22

Herausgegeben von Prof. Dr. Dr. h. c. Norbert Szyperski, Köln, vBP
StB Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Köln, und Prof. Dr. Heinz
Klandt, Oestrich-Winkel

Dr. Thorsten Meis

Existenzgründung durch Kauf eines kleinen oder mittleren Unternehmens



JOSEF EUL VERLAG
Lohmar • Köln

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

XII

Abkürzungsverzeichnis

XIV

1 Einleitung	1
1.1 Einführung	1
1.2 Aspekte der Gründungsforschung	4
1.3 Ziel der Arbeit	7
1.4 Aufbau der Arbeit	9
2 Terminologische Abgrenzungen	12
2.1 Begriff der Existenzgründung	12
2.2 Formen von Existenzgründungen	13
2.2.1 Existenzgründungsarten in der Literatur	13
2.2.2 Die selbständig-derivative Existenzgründung	16
2.2.2.1 Vorteile einer derivativen Existenzgründung	16
2.2.2.2 Nachteile einer derivativen Existenzgründung	19
2.2.2.3 Anteil derivativer Existenzgründungen	22
2.3 Kleine und mittlere Unternehmen	25
2.3.1 Quantitative Abgrenzungsmöglichkeiten	27
2.3.2 Qualitative Abgrenzungsmöglichkeiten	31
2.3.3 Abgrenzungskriterien für diese Arbeit	36
3 Der Markt für KMU	38
3.1 Die Eignung von KMU hinsichtlich einer Übernahme	38
3.1.1 Vorteile von KMU hinsichtlich einer Übernahme	39
3.1.2 Nachteile von KMU hinsichtlich einer Übernahme	42
3.2 Motive für den Verkauf von KMU	46
3.2.1 Aus dem zu veräußernden Unternehmen resultierende Motive	47
3.2.2 Aus der Eigentümersphäre resultierende Motive	49
3.2.2.1 (Kapital-) Gesellschaft als Eigentümer	50
3.2.2.2 Natürliche Person als Eigentümer	52
3.2.2.2.1 Suche nach einem Nachfolger	52
3.2.2.2.1.1 Nachfolgeproblematik	52
3.2.2.2.1.2 Quantitative Bedeutung der Nachfolgeproblematik	55
3.2.2.2.2 Sonstige Motive	57

3.3 Potentielle Übernehmer von KMU	60
3.3.1 Übernahme durch Nachkommen (Erbfallproblematik)	60
3.3.2 Übernahme durch MBO	61
3.3.3 Übernahme durch MBI	66
3.3.4 Übernahme durch Drittunternehmen	72
3.4 Zusammenfassung	74
4 Anforderungen an Existenzgründer	76
4.1 Anforderungen an die berufliche Qualifikation	79
4.1.1 Formale Ausbildung	80
4.1.2 Produktqualifikation	82
4.1.3 Markt- und Branchenqualifikation	83
4.1.4 Kaufmännische Qualifikation	85
4.1.5 Führungsqualifikation	87
4.1.6 Gründungserfahrung	89
4.1.7 Change Management-Erfahrung	90
4.2 Anforderungen an die persönliche Qualifikation	92
4.2.1 Geistige Fähigkeiten	92
4.2.2 Soziale Fähigkeiten	93
4.2.3 Leistungsbereitschaft	96
4.2.4 Kreativität und Flexibilität	98
4.2.5 Risikobereitschaft	99
4.3 Sonstige Anforderungen	101
4.3.1 Physische Konstitution des Gründers	101
4.3.2 Mikrosoziales Umfeld	103
4.3.2.1 Unterstützung in der Familie	105
4.3.2.2 Das weitere mikrosoziale Umfeld	107
4.3.3 Motivation des Existenzgründers	108
4.4 Zusammenfassung	113
5 Bewertung von KMU	115
5.1 Grundlagen der Unternehmensbewertung	116
5.1.1 Anlässe der Unternehmensbewertung	116
5.1.2 Funktionen der Unternehmensbewertung	117
5.1.2.1 Die Beratungsfunktion	118
5.1.2.2 Die Vermittlungsfunktion	122
5.1.2.3 Die Argumentationsfunktion	123

5.3.2.3 Analyse eines kleinen oder mittleren Unternehmens	185
5.3.2.3.1 Analyse des unternehmensinternen Bereichs	191
5.3.2.3.1.1 Organisation und Struktur	192
5.3.2.3.1.2 Rechnungswesen und Finanzierung	194
5.3.2.3.1.3 Personal	197
5.3.2.3.1.4 Produktion	200
5.3.2.3.1.5 Beschaffung	202
5.3.2.3.1.6 Marketing und Vertrieb	203
5.3.2.3.1.7 Unternehmenssubstanz	204
5.3.2.3.2 Analyse der Märkte	206
5.3.2.3.3 Analyse der Unternehmensumwelt	212
5.3.2.3.3.1 Die ökonomische Umwelt	213
5.3.2.3.3.2 Die ökologische Umwelt	214
5.3.2.3.3.3 Die technologische Umwelt	216
5.3.2.3.3.4 Das sozial-politische Umfeld	216
5.4 Zusammenfassung	218
6 Aspekte der Durchführung einer derivativen Existenzgründung	220
6.1 Kaufpreisverhandlungen	221
6.1.1 Wert und Preis	223
6.1.2 Kaufvertragsrelevante Bestandteile	225
6.1.2.1 Zahlungsmodalitäten	226
6.1.2.1.1 Barzahlung	226
6.1.2.1.2 Raten- und Rentenzahlung	227
6.1.2.1.3 Earn-Out-Methode	229
6.1.2.1.4 Sukzessive Erwirtschaftung von Anteilen	234
6.1.2.2 Sonstige Kaufvertragsbestandteile	236
6.1.3 Der Verhandlungsprozess	242
6.2 Finanzierung eines Unternehmenskaufs	248
6.2.1 Kapitalbedarf	250
6.2.2 Eigenkapital	251
6.2.2.1 Eigenes Kapital	252
6.2.2.2 Beteiligungsgesellschaften	253
6.2.3 Fremdkapital	259
6.2.4 Mezzanine-Kapital	262
6.2.5 Zusammenfassende Betrachtung	266

6.3 Die Förderung von Existenzgründungen	267
6.3.1 Ziele und Instrumente der Förderung	268
6.3.2 Wirkung von Fördermaßnahmen	271
6.3.3. Förderungsmöglichkeiten/Förderprogramme	273
6.4 Beratung	276
6.4.1 Ziele der Beratung	276
6.4.2. Ansatzpunkte der Beratung	278
6.4.2.1 Entscheidung zur Existenzgründung	280
6.4.2.2 Suchphase	282
6.4.2.3 Analyse der Qualifikation des Existenzgründers	283
6.4.2.4 Analyse und Bewertung des Unternehmens	284
6.4.2.5 Durchführung der Transaktion	289
6.4.3. Die Förderung von Beratung	291
6.5 Zusammenfassung	292
 7 Schlußwort	 294
 Abbildungsverzeichnis Anhang	 299
Anhang	300
Literaturverzeichnis	320
 Lebenslauf	