

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	V
Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIII
1. Einführung	1
1.1 Die Begriffe Unternehmen und Betrieb.	1
1.2 Ziele eines Unternehmenskaufs.	2
1.2.1 Unternehmensgründung	2
1.2.2 Strategischer Erwerb.	2
1.2.3 Entfernung eines Konkurrenten.	3
1.2.4 Assetstripping	4
1.3 Kauf versus Neugründung.	4
1.4 Assetkauf oder Share-Deal	5
1.4.1 Assetkauf.	5
1.4.2 Share-Deal	6
1.4.3 In allen Fällen sorgfältige Vorbereitung notwendig	6
2. Assetkauf	8
2.1 Übernahme der vermögenswerten Gegenstände	8
2.2 Übereignung und Abtretung	9
2.3 Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten des Veräußerers	9
2.4 Übernahme von Vertragsbeziehungen	10
2.5 Übernahme von öffentlich-rechtlichen Genehmigungen	12
2.6 Steuerrechtliche Folgen.	12
2.7 Übergang der Arbeitsverhältnisse gemäß § 613a BGB	12
2.7.1 Überblick.	12
2.7.2 Betrieb, Betriebsteil, Betriebsübergang.	14
2.7.3 Übergang der Arbeitsverhältnisse	15
2.7.4 Haftung des Erwerbers	16
2.7.5 Übergang der kollektivrechtlichen Vereinbarungen	16
2.7.6 Zuordnung der Arbeitsverhältnisse	17
2.7.7 Widerspruchsrecht der Arbeitnehmer	17
2.7.8 Kündigungsverbot wegen des Betriebsübergangs	18

2.7.9	§ 613a BGB beim Erwerb eines Betriebs aus der Insolvenz	18
3.	Der Share-Deal	21
3.1	Einbringung im Wege der Sacheinlage	22
3.2	Gewährleistung	22
3.3	Besteuerung des Veräußerungsgewinns	25
3.3.1	Veräußerung von Personengesellschaften und Mitunternehmeranteilen	25
3.3.2	Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	26
3.3.3	Übergang des wirtschaftlichen Eigentums	26
3.4	Besteuerung bei Veräußerung gegen Leibrente	27
3.5	Verwendung des steuerlichen Verlustvortrags beim Mantelkauf.	28
4.	Die Vorbereitung des Unternehmenskaufs	30
4.1	Der übliche Werdegang für einen Unternehmenskauf	30
4.2	Die Vertraulichkeitsvereinbarung	32
4.2.1	Einfache Vertraulichkeitserklärung	32
4.2.2	Erweiterte Vertraulichkeitsvereinbarung.	32
4.3	Der Letter of Intent (LoI)	35
4.4	Mandatsvertrag für den Kauf oder Verkauf von Unternehmen	36
5.	Die Due Diligence	44
5.1	Die Ziele des Käufers bzw. Verkäufers	44
5.1.1	Notverkauf	44
5.1.2	Erreichung von Synergieeffekten	46
5.2	Unternehmen und Unternehmensgeschichte	46
5.2.1	Langjähriger Erfolg.	46
5.2.2	Kauf junger Unternehmen.	47
5.2.3	Kauf eines Unternehmens mit Beteiligung einer Venture-Capital-Gesellschaft	47
5.3	Struktur des Unternehmens	48
5.4	Organisation und Geschäftsführung.	48
5.5	Markt- und Konkurrenzanalyse	49
5.5.1	Produkte und Dienstleistungen	49
5.5.2	Elastizität.	50
5.5.3	Positionierung	50
5.5.4	Zielgenauigkeit der Marketingkommunikation	50
5.6	Gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte, Domainrechte	51

5.7	Marketing- und Vertriebsstruktur	51
5.8	Produktion und Logistik	51
5.9	Einkauf	52
5.10	Forschung und Entwicklung (R & D)	52
5.11	Personalangelegenheiten (HR)	52
5.12	Finanzen	52
5.12.1	Eigenkapitalquote	54
5.12.2	Gesamtkapitalrendite	55
5.12.3	Cash-Flow	56
5.12.4	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	56
5.12.5	Vorsteuergewinn	56
5.12.6	Umsatzrendite	56
5.12.7	Stille Reserven	57
5.12.8	Struktur des Anlagevermögens	57
5.12.9	Liquidität	57
5.13	Berichtswesen und Controlling	58
5.14	Versicherungen	58
5.15	Chancen und Risiken	58
5.16	Due Diligence-Checkliste	59
6.	Vertragsmuster	64
6.1	Einfacher Kauf von Geschäftsanteilen	64
6.2	Kauf sämtlicher Geschäftsanteile (erweiterte Fassung)	65
6.3	Kaufvertrag über ein Taxiunternehmen	75
6.4	Kauf eines Geschäftsbereichs eines Großhandelsgeschäfts	78
6.5	Kauf eines Ladengeschäfts	82
6.6	Kauf eines Friseursalons	86
6.7	Verkauf einer GmbH & Co. KG aus Altersgründen	91
6.8	Einbringung einer GmbH in eine AG durch Sacheinlage	101
6.9	Kauf einer Aktiengesellschaft	103
	Bestellformular	115