

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort und Gebrauchsanleitung .....	13
1 Ausgangssituation.....	15
1.1 Für den Verkäufer .....	15
1.1.1 Gründe für den Verkauf .....	15
1.1.2 Vorüberlegungen auf Seiten des Verkäufers .....	17
1.2 Für den Käufer .....	26
1.2.1 Gründe für den Kauf .....	26
1.2.2 Vorüberlegungen auf Seiten des Käufers .....	27
2 Arten des Unternehmensverkaufs .....	29
2.1 Asset-Deal .....	29
2.2 Share-Deal .....	31
2.3 Sonstige Arten des Unternehmenskaufs .....	33
2.4 Besonderheit Distressed M&A.....	34
2.5 Alternativen zum Unternehmenskauf.....	37
3 Der Verkaufsprozess im Überblick .....	39
4 Einschaltung von Beratern.....	41
4.1 Welcher Berater wofür?.....	42
4.2 Transaktionsberater.....	43
4.3 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte .....	45
4.4 Sonstige Berater .....	46
4.5 Auswahl geeigneter Berater .....	47
5 Verkaufsvorbereitende Maßnahmen.....	49
5.1 Analyse des eigenen Unternehmens .....	49
5.2 Schritte zur Erhöhung des Kaufpreises.....	49
5.2.1 Bilanzielle Maßnahmen.....	50
5.2.2 Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen .....	52
5.2.3 Verringerung von Abhängigkeiten.....	53
5.2.4 Personalmaßnahmen.....	54
5.2.5 Identifizierung von Potentialen.....	54
5.2.6 Sonstige Maßnahmen.....	55
5.3 Zusammenstellung der relevanten Unterlagen.....	55

5.4	Erstellung von Exposé und Teaser .....	56
5.4.1	Funktion und Wirkung.....	56
5.4.2	Inhalt und Gestaltung .....	57
<b>6</b>	<b>Suche und Ansprache von Interessenten.....</b>	<b>63</b>
6.1	Ziele und geeignete Strategien .....	63
6.2	Direktansprache .....	64
6.2.1	Identifikation geeigneter Investoren.....	65
6.2.2	Ansprache potentieller Investoren .....	67
6.3	Veröffentlichung eines eigenen Angebots.....	68
6.4	Mundpropaganda .....	69
<b>7</b>	<b>NDA und LOI .....</b>	<b>71</b>
<b>8</b>	<b>Erste(r) Termin(e) .....</b>	<b>75</b>
<b>9</b>	<b>Stellschrauben für den Prozess .....</b>	<b>79</b>
9.1	Alternative Bieterverfahren .....	79
9.2	Exklusivitätsvereinbarung .....	80
<b>10</b>	<b>Prüfung durch den Interessenten (Due Diligence) .....</b>	<b>81</b>
10.1	Ablauf .....	81
10.2	Relevante Bereiche .....	82
10.2.1	Finanzielle Rahmendaten .....	83
10.2.2	Markt und Marktposition .....	87
10.2.3	Produkte und Dienstleistungen.....	88
10.2.4	Produktion und Umwelt.....	88
10.2.5	Kunden und Vertrieb .....	89
10.2.6	Organisation und IT .....	90
10.2.7	Personal 90	
10.2.8	Externe Verträge.....	93
10.2.9	Gesellschaftsrechtliche und steuerliche Risiken.....	93
10.3	Beurteilung der Prüfungsergebnisse.....	94
<b>11</b>	<b>Verhandlungsphase .....</b>	<b>97</b>
11.1	Mehrere Frösche küssen .....	97
11.2	Typische Interessen .....	97
11.3	Informationsasymmetrien.....	98
11.4	Verhandlungsführung.....	99

11.5	Verhandlungsoptionen.....	101
11.6	Täuschen und Tricksen etc. ....	102
12	<b>Übergabephase.....</b>	<b>105</b>
13	<b>Bewertung des Unternehmens .....</b>	<b>107</b>
13.1	Wert und Kaufpreis.....	107
13.2	Methodenvielfalt.....	109
13.3	Zukunftserfolgswerte .....	111
	13.3.1 Allgemeines.....	112
	13.3.2 Prognose der künftigen Überschüsse .....	113
	13.3.3 Abzinsung, Bestimmung der Kapitalkosten und spezifische Risikozuschläge .....	119
	13.3.4 Abzug des Fremdkapitals .....	125
13.4	Modifiziertes Ertragswertverfahren .....	126
13.5	Vereinfachtes Ertragswertverfahren.....	128
13.6	Vergleichswertverfahren .....	129
13.7	Substanzwertverfahren.....	130
13.8	Weitere Verfahren.....	131
13.9	Bewertung eines Gesellschaftsanteils.....	132
13.10	Zusammenfassung .....	132
14	<b>Steuerliche Folgen des Verkaufs.....</b>	<b>135</b>
14.1	Besteuerung des Veräußerungsgewinns .....	136
	14.1.1 Veräußerung von Einzelunternehmen und Anteilen an Personengesellschaften.....	136
	14.1.2 Verkauf von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft.....	143
	14.1.3 Veräußerung gegen wiederkehrende Leistungen.....	149
	14.1.4 Exkurs: Betriebsverpachtung im Ganzen .....	152
14.2	Gewerbesteuer .....	153
14.3	Umsatzsteuer .....	153
14.4	Grunderwerbsteuer .....	154
14.5	Auswirkungen beim Erwerber.....	155
15	<b>Sonstige Aspekte.....</b>	<b>157</b>
15.1	Haftung des Käufers.....	157
	15.1.1 Aus der Gesellschafterstellung.....	157
	15.1.2 Bei Fortführung der Firma .....	159
	15.1.3 Für Steuerverbindlichkeiten .....	160

15.2	Haftung des Verkäufers.....	161
15.2.1	Nachhaftung.....	161
15.2.2	Gewährleistung und Garantien.....	162
15.3	Wettbewerb .....	165
15.4	Weitergabe von Daten.....	166
<b>16</b>	<b>Kaufpreiszahlung und -finanzierung .....</b>	<b>169</b>
16.1	Varianten der Kaufpreiszahlung .....	169
16.2	Finanzierungsvarianten .....	170
16.3	Fördermöglichkeiten .....	172
<b>17</b>	<b>Die Hälfte der Tat besteht darin, angefangen zu haben .....</b>	<b>175</b>
<b>Anhang</b>	.....	<b>177</b>
Abkürzungsverzeichnis und Glossar .....	177	
A. Vorfragen für den Verkäufer .....	180	
B. Checkliste relevante Unterlagen.....	181	
C. Typische Fragen Due Diligence .....	184	
D. Liste der Diskontierungsfaktoren.....	188	
E. Muster einer Vertraulichkeitsvereinbarung .....	189	
F. Muster Unternehmenskaufvertrag Share-Deal .....	192	
G. Muster Unternehmenskaufvertrag Asset-Deal .....	198	
H. Muster nach § 613a Abs. 5 BGB .....	207	
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>209</b>	
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>215</b>	