

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
6	Suche und Ansprache von Interessenten.....	63
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
7	NDA und LOI	71
8	Erste(r) Termin(e)	75
9	Stellschrauben für den Prozess	79
9.1	Alternative Bieterverfahren	79
9.2	Exklusivitätsvereinbarung	80
10	Prüfung durch den Interessenten (Due Diligence)	81
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
11	Verhandlungsphase	97
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	Übergabephase.....	105
13	Bewertung des Unternehmens	107
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	Steuerliche Folgen des Verkaufs.....	135
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	Sonstige Aspekte.....	157
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
16	Kaufpreiszahlung und -finanzierung	169
16.1	Varianten der Kaufpreiszahlung.....	169
16.2	Finanzierungsvarianten	170
16.3	Fördermöglichkeiten	172
17	Die Hälfte der Tat besteht darin, angefangen zu haben	175
Anhang		177
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
Literaturverzeichnis.....		209
Stichwortverzeichnis.....		215