

# Inhaltsverzeichnis

|                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------|-----------|
| Vorwort und Gebrauchsanleitung .....                          | 13        |
| <b>1 Ausgangssituation .....</b>                              | <b>17</b> |
| 1.1 Für den Verkäufer .....                                   | 17        |
| 1.1.1 Gründe für den Verkauf .....                            | 17        |
| 1.1.2 Vorüberlegungen aufseiten des Verkäufers .....          | 20        |
| 1.1.2.1 Eigene Lebensplanung .....                            | 21        |
| 1.1.2.2 Der richtige Zeitpunkt .....                          | 22        |
| 1.1.2.3 Finanzielle und steuerliche Aspekte .....             | 25        |
| 1.1.2.4 Mögliche Nachfolger bzw. Käufer .....                 | 26        |
| 1.1.2.5 Folgen für die Erben .....                            | 28        |
| 1.1.2.6 Abstimmung mit dem (Ehe-)Partner .....                | 28        |
| 1.1.2.7 Abstimmung mit Mitgesellschaftern .....               | 29        |
| 1.1.2.8 Ziele, die mit der Übertragung verbunden werden ..... | 30        |
| 1.2 Für den Käufer .....                                      | 30        |
| 1.2.1 Gründe für den Kauf .....                               | 31        |
| 1.2.2 Vorüberlegungen aufseiten des Käufers .....             | 32        |
| <b>2 Arten des Unternehmensverkaufs .....</b>                 | <b>35</b> |
| 2.1 Asset-Deal .....                                          | 35        |
| 2.2 Share-Deal .....                                          | 38        |
| 2.3 Hybrider Unternehmensverkauf .....                        | 39        |
| 2.4 Sonstige Arten des Unternehmensverkaufs .....             | 42        |
| 2.5 Alternativen zum Unternehmensverkauf .....                | 44        |
| <b>3 Der Verkaufsprozess im Überblick .....</b>               | <b>45</b> |
| <b>4 Einschaltung von Beratern .....</b>                      | <b>47</b> |
| 4.1 Welcher Berater wofür? .....                              | 48        |
| 4.2 Transaktionsberater .....                                 | 49        |
| 4.3 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte .....     | 51        |
| 4.4 Sonstige Berater .....                                    | 53        |
| 4.5 Auswahl geeigneter Berater .....                          | 54        |

|           |                                                        |           |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------|
| <b>5</b>  | <b>Verkaufsvorbereitende Maßnahmen</b>                 | <b>57</b> |
| 5.1       | Analyse des eigenen Unternehmens                       | 57        |
| 5.2       | Maßnahmen zur Erhöhung des Kaufpreises                 | 57        |
| 5.2.1     | Bilanzielle Maßnahmen                                  | 58        |
| 5.2.2     | Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen         | 60        |
| 5.2.3     | Verringerung von Abhängigkeiten                        | 61        |
| 5.2.4     | Personalmaßnahmen                                      | 61        |
| 5.2.5     | Identifizierung von Potenzialen                        | 62        |
| 5.2.6     | Sonstige Maßnahmen                                     | 62        |
| 5.3       | Zusammenstellung der relevanten Unterlagen             | 63        |
| 5.4       | Erstellung von Unternehmensmemorandum und Exposé       | 63        |
| 5.4.1     | Funktion und Wirkung                                   | 64        |
| 5.4.2     | Inhalt und Gestaltung                                  | 65        |
| <b>6</b>  | <b>Suche und Ansprache von Interessenten</b>           | <b>71</b> |
| 6.1       | Ziele und geeignete Strategien                         | 71        |
| 6.2       | Direktansprache                                        | 72        |
| 6.2.1     | Identifikation geeigneter Investoren                   | 73        |
| 6.2.1.1   | Recherche                                              | 73        |
| 6.2.1.2   | Erstellen einer »Longlist«                             | 74        |
| 6.2.1.3   | Komprimieren zur »Shortlist«                           | 75        |
| 6.2.2     | Ansprache potenzieller Investoren                      | 75        |
| 6.3       | Veröffentlichung eines eigenen Angebots                | 76        |
| 6.4       | Mundpropaganda                                         | 78        |
| <b>7</b>  | <b>Schutz der Vertraulichkeit</b>                      | <b>79</b> |
| <b>8</b>  | <b>Erste(r) Termin(e)</b>                              | <b>83</b> |
| <b>9</b>  | <b>Mehrere Kaufinteressenten</b>                       | <b>87</b> |
| 9.1       | Bieterverfahren als Alternative                        | 87        |
| 9.2       | Exklusivitätsvereinbarung                              | 89        |
| <b>10</b> | <b>Prüfung durch den Interessenten (Due Diligence)</b> | <b>91</b> |
| 10.1      | Ablauf                                                 | 91        |
| 10.2      | Relevante Bereiche                                     | 92        |
| 10.2.1    | Finanzielle Rahmendaten                                | 93        |
| 10.2.1.1  | Exkurs: Auswirkung des Rechnungswesens                 | 94        |
| 10.2.1.2  | Bereinigung der Daten des Rechnungswesens              | 95        |
| 10.2.1.3  | Kennzahlen                                             | 96        |
| 10.2.2    | Markt und Marktposition                                | 97        |

|           |                                                                                  |            |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 10.2.3    | Produkte und Dienstleistungen .....                                              | 98         |
| 10.2.4    | Online-Geschäftsmodell .....                                                     | 98         |
| 10.2.5    | Produktion und Umwelt .....                                                      | 99         |
| 10.2.6    | Kunden und Vertrieb .....                                                        | 99         |
| 10.2.7    | Organisation und IT .....                                                        | 100        |
| 10.2.8    | Personal .....                                                                   | 101        |
| 10.2.9    | Verträge des Unternehmens .....                                                  | 104        |
| 10.2.10   | Gesellschaftsrechtliche und steuerliche Risiken .....                            | 105        |
| 10.3      | Beurteilung der Prüfungsergebnisse .....                                         | 106        |
| <b>11</b> | <b>Verhandlungsphase .....</b>                                                   | <b>109</b> |
| 11.1      | Mehrere Frösche küssen .....                                                     | 109        |
| 11.2      | Typische Interessen .....                                                        | 109        |
| 11.3      | Informationsasymmetrien .....                                                    | 110        |
| 11.4      | Verhandlungsführung .....                                                        | 112        |
| 11.5      | Verhandlungsoptionen .....                                                       | 114        |
| 11.6      | Täuschen und Tricksen etc. ....                                                  | 115        |
| <b>12</b> | <b>Übergabephase .....</b>                                                       | <b>117</b> |
| <b>13</b> | <b>Bewertung des Unternehmens .....</b>                                          | <b>119</b> |
| 13.1      | Wert und Kaufpreis .....                                                         | 119        |
| 13.2      | Methodenvielfalt .....                                                           | 121        |
| 13.3      | Zukunftserfolgswerte .....                                                       | 123        |
| 13.3.1    | Allgemeines .....                                                                | 123        |
| 13.3.2    | Prognose der künftigen Überschüsse .....                                         | 125        |
| 13.3.2.1  | Aufstellung der Umsatz und Kostenplanung .....                                   | 125        |
| 13.3.2.2  | Unternehmenskonzept .....                                                        | 127        |
| 13.3.2.3  | Nicht betriebsnotwendiges Vermögen .....                                         | 127        |
| 13.3.2.4  | Berücksichtigung personenspezifischer Einflüsse .....                            | 128        |
| 13.3.2.5  | Kalkulatorischer Unternehmerlohn .....                                           | 128        |
| 13.3.2.6  | Berücksichtigung von Steuern .....                                               | 130        |
| 13.3.3    | Abzinsung, Bestimmung der Kapitalkosten<br>und spezifische Risikozuschläge ..... | 131        |
| 13.3.3.1  | Wirkung des Zinseszinses .....                                                   | 131        |
| 13.3.3.2  | Dauer .....                                                                      | 132        |
| 13.3.3.3  | Zinssatz .....                                                                   | 135        |
| 13.3.4    | Abzug des Fremdkapitals .....                                                    | 137        |
| 13.3.5    | Berücksichtigung der COVID-Pandemie und<br>des Krieges in der Ukraine .....      | 138        |
| 13.4      | Modifiziertes Ertragswertverfahren .....                                         | 139        |
| 13.5      | Vereinfachtes Ertragswertverfahren .....                                         | 141        |

|           |                                                                                   |            |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 13.6      | Vergleichswertverfahren .....                                                     | 142        |
| 13.7      | Substanzwertverfahren .....                                                       | 144        |
| 13.8      | Weitere Verfahren .....                                                           | 144        |
| 13.9      | Bewertung eines Gesellschaftsanteils .....                                        | 145        |
| 13.10     | Zusammenfassung .....                                                             | 146        |
| <b>14</b> | <b>Steuerliche Folgen des Verkaufs .....</b>                                      | <b>149</b> |
| 14.1      | Besteuerung des Veräußerungsgewinns .....                                         | 150        |
| 14.1.1    | Veräußerung von Einzelunternehmen und Anteilen<br>an Personengesellschaften ..... | 150        |
| 14.1.1.1  | Überblick .....                                                                   | 150        |
| 14.1.1.2  | Betriebsveräußerung .....                                                         | 151        |
| 14.1.1.3  | Ermittlung des Veräußerungsgewinns .....                                          | 153        |
| 14.1.1.4  | Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG .....                                            | 155        |
| 14.1.1.5  | Fünftelregelung nach § 34 Abs. 1 EStG .....                                       | 156        |
| 14.1.1.6  | Tarifiermäßigung nach § 34 Abs. 3 EStG .....                                      | 156        |
| 14.1.2    | Verkauf von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft .....                           | 157        |
| 14.1.2.1  | Überblick .....                                                                   | 157        |
| 14.1.2.2  | Ermittlung des Veräußerungsgewinns .....                                          | 158        |
| 14.1.2.3  | Zeitpunkt des Entstehens des Veräußerungsgewinns .....                            | 159        |
| 14.1.2.4  | Teileinkünfteverfahren .....                                                      | 160        |
| 14.1.2.5  | Abgeltungssteuer .....                                                            | 160        |
| 14.1.2.6  | Freibetrag nach § 17 Abs. 3 EStG .....                                            | 161        |
| 14.1.2.7  | Sonderfall Verkauf der kompletten Gesellschaft .....                              | 161        |
| 14.1.2.8  | Auswirkungen auf die Körperschaft .....                                           | 162        |
| 14.1.3    | Veräußerung gegen wiederkehrende Leistungen .....                                 | 162        |
| 14.1.3.1  | Versorgungsleistungen .....                                                       | 163        |
| 14.1.3.2  | Leibrenten und Rentenzahlungen .....                                              | 163        |
| 14.1.4    | Exkurs: Betriebsverpachtung im Ganzen .....                                       | 165        |
| 14.1.5    | Optionsrecht für Personenhandelsgesellschaften .....                              | 166        |
| 14.2      | Gewerbsteuer .....                                                                | 167        |
| 14.3      | Umsatzsteuer .....                                                                | 168        |
| 14.4      | Grunderwerbsteuer .....                                                           | 169        |
| 14.5      | Auswirkungen beim Erwerber .....                                                  | 170        |
| <b>15</b> | <b>Sonstige Aspekte der Unternehmensübertragung .....</b>                         | <b>171</b> |
| 15.1      | Haftung des Käufers .....                                                         | 171        |
| 15.1.1    | Aus der Gesellschafterstellung .....                                              | 171        |
| 15.1.2    | Bei Fortführung der Firma .....                                                   | 173        |
| 15.1.3    | Für Steuerverbindlichkeiten .....                                                 | 174        |

|             |                                                                     |            |
|-------------|---------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>15.2</b> | <b>Haftung des Verkäufers</b>                                       | <b>175</b> |
| 15.2.1      | Nachhaftung                                                         | 175        |
| 15.2.2      | Gewährleistung und Garantien                                        | 176        |
| <b>15.3</b> | <b>Wettbewerb</b>                                                   | <b>181</b> |
| <b>15.4</b> | <b>Weitergabe von Daten</b>                                         | <b>182</b> |
| 15.4.1      | Begriffe und Allgemeines                                            | 182        |
| 15.4.2      | Im Rahmen der Due Diligence                                         | 183        |
| 15.4.3      | Nach Vertragsschluss                                                | 185        |
| 15.4.3.1    | Kundendaten                                                         | 185        |
| 15.4.3.2    | Mitarbeiterdaten                                                    | 186        |
| <b>16</b>   | <b>Kaufpreiszahlung und -finanzierung</b>                           | <b>187</b> |
| 16.1        | Varianten der Kaufpreiszahlung                                      | 187        |
| 16.2        | Finanzierungsvarianten                                              | 189        |
| 16.3        | Fördermöglichkeiten                                                 | 191        |
| <b>17</b>   | <b>Kauf und Verkauf in der Krise?</b>                               | <b>193</b> |
| 17.1        | Rahmenbedingungen, Motive                                           | 193        |
| 17.2        | Kauf/Verkauf vor Insolvenz                                          | 196        |
| 17.2.1      | Debt-Equity-Swap                                                    | 196        |
| 17.2.2      | Verlustvorträge                                                     | 198        |
| 17.2.3      | Anfechtungsrisiken                                                  | 199        |
| 17.2.4      | Restrukturierung im Rahmen des StaRUG                               | 200        |
| 17.3        | Erwerb im Insolvenzverfahren                                        | 200        |
| 17.3.1      | Übertragende Sanierung                                              | 201        |
| 17.3.2      | Insolvenzplan                                                       | 204        |
| 17.3.3      | Verhandlungen mit dem Insolvenzverwalter                            | 206        |
| 17.4        | Zeitfenster beim Verkauf von Krisenunternehmen                      | 207        |
| <b>18</b>   | <b>Besonderheiten bei internationalen Unternehmenstransaktionen</b> | <b>209</b> |
| <b>19</b>   | <b>Die Hälfte der Tat besteht darin, angefangen zu haben</b>        | <b>213</b> |
|             | <b>Anhang</b>                                                       | <b>215</b> |
|             | <b>Abkürzungsverzeichnis und Glossar</b>                            | <b>215</b> |
| A.          | Vorfagen für den Verkäufer                                          | 220        |
| B.          | Checkliste: relevante Unterlagen                                    | 221        |
| C.          | Typische Fragen zur Due Diligence                                   | 225        |
| D.          | Liste der Diskontierungsfaktoren                                    | 229        |

|    |                                                 |     |
|----|-------------------------------------------------|-----|
| E. | Muster einer Vertraulichkeitsvereinbarung ..... | 230 |
| F. | Muster Unternehmenskaufvertrag Share-Deal ..... | 233 |
| G. | Muster Unternehmenskaufvertrag Asset-Deal ..... | 239 |
| H. | Muster nach § 613a Abs. 5 BGB .....             | 248 |
|    | Literaturverzeichnis .....                      | 251 |
|    | Abbildungsverzeichnis .....                     | 258 |
|    | Stichwortverzeichnis .....                      | 259 |