
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	Gewerbsteuer	153
14.3	Umsatzsteuer.....	153
14.4	Grunderwerbsteuer	154
14.5	Auswirkungen beim Erwerb.....	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