
Inhaltsverzeichnis

Vorwort und Gebrauchsanleitung	13
1 Ausgangssituation	17
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
2 Arten des Unternehmensverkaufs	35
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
3 Der Verkaufsprozess im Überblick	45
4 Einschaltung von Beratern	47
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

5	Verkaufsvorbereitende Maßnahmen	57
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
6	Suche und Ansprache von Interessenten	71
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
7	Schutz der Vertraulichkeit	79
8	Erste(r) Termin(e)	83
9	Mehrere Kaufinteressenten	87
9.1	Bieterverfahren als Alternative	87
9.2	Exklusivitätsvereinbarung	89
10	Prüfung durch den Interessenten (Due Diligence)	91
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
11	Verhandlungsphase	109
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
12	Übergabephase	117
13	Bewertung des Unternehmens	119
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 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 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
14	Steuerliche Folgen des Verkaufs	149
14.1	Besteuerung des Veräußerungsgewinns	150
14.1.1	Veräußerung von Einzelunternehmen und Anteilen 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
15	Sonstige Aspekte der Unternehmensübertragung	171
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

15.2	Haftung des Verkäufers	175
15.2.1	Nachhaftung	175
15.2.2	Gewährleistung und Garantien	176
15.3	Wettbewerb	181
15.4	Weitergabe von Daten	182
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
16	Kaufpreiszahlung und -finanzierung	187
16.1	Varianten der Kaufpreiszahlung	187
16.2	Finanzierungsvarianten	189
16.3	Fördermöglichkeiten	191
17	Kauf und Verkauf in der Krise?	193
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
18	Besonderheiten bei internationalen Unternehmenstransaktionen	209
19	Die Hälfte der Tat besteht darin, angefangen zu haben	213
Anhang	215	
Abkürzungsverzeichnis und Glossar	215	
A. Vorfragen für den Verkäufer	220	
B. Checkliste: relevante Unterlagen	221	
C. Typische Fragen zur Due Diligence	225	
D. Liste der Diskontierungsfaktoren	229	

Inhaltsverzeichnis

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