

Beratungsangebot Unternehmenskauf

Nachfolgend finden Sie eine Beschreibung der wichtigsten Schritte beim Kauf eines Unternehmens. **Ich begleite Sie durch den gesamten Prozess und stelle zusammen mit Ihnen und mit spezialisierten Rechtsanwälten den Erfolg sicher.**

Verstehen Ihrer Vision

Je klarer Sie selbst wissen, wie sich ein Kauf am besten mit Ihrer persönlichen Strategie oder mit Ihrer Unternehmensstrategie in Einklang bringen lässt, desto schneller und effektiver können wir passende Zielunternehmen identifizieren. Es gilt, die **werttreibenden Faktoren herauszustellen**, auch um steuerliche Auswirkungen bewerten zu können. Diese erste Phase ist bereits ein entscheidender Schritt. Bleibt diese Beschreibung unscharf, gelangt man im schlechtesten Falle zu einem Punkt, an dem man sich eingestehen muss "Das ist alles nicht das was ich will. Wir fangen von vorn an!". Ähnlich dem "Thema verfehlt" beim Aufsatz in der Schule.

Neben der **Bestimmung Ihres Risikoprofils** sprechen wir über Ihre aktuelle Kapitalstruktur, mögliche Finanzierungspartner, über geeignete Investitionsbereiche und natürlich über die optimale Transaktionsstruktur. Erwerben Sie mit einem „**share deal**“ das unveränderte Unternehmen als Ganzes „wie es steht und liegt“, inklusive aller Bilanzpositionen und Verträge oder ist es vorteilhafter für Sie, mittels eines „**asset deals**“ nur einzelne Vermögensgegenstände zu kaufen? Diese Entscheidung zieht neben steuerlichen auch weitreichende rechtliche Konsequenzen nach sich. Im Ergebnis dieser ersten, sehr wichtigen Phase liegt eine Liste von Zielunternehmen vor, die nach Produkten, Märkten und geografischer Lage gegliedert ist.

Auswahl und Ansprache der Kandidaten

Es ist nun ausschlaggebend die Anreize zu verstehen, warum das jeweils avisierte Unternehmen verkaufen bzw. Sie als Gesellschafter akzeptieren soll. Über einem strukturierten Ansatz, der vor allem mögliche Synergien berücksichtigt, wird die erstellte Liste von Zielunternehmen konkretisiert. Hierbei helfen gewöhnlich Recherchen über Firmenbackgrounds und Marktstrukturen. Dabei wird auf spezialisierte M&A-Börsen zurückgegriffen, Multiplikatoren kommen zum Einsatz und ich greife auch mein eigenes Netzwerk zurück. Ich stelle für Sie diskrete Anfragen und stelle den Austausch erster Informationen sicher.

Wertermittlung

Der Kaufpreis und die zugrundeliegende Wertermittlung sind naturgemäß die beherrschenden Fragen. Daher empfiehlt es sich, eine frühzeitige Orientierung („Hausnummer“) zu bekommen, welche mit zunehmenden Informationstand konkretisiert wird.

Diese Wertermittlung folgt anerkannten Standards und definiert unter Verwendung aktueller Bewertungsverfahren wie **Ertragswertverfahren oder verschiedenen Discounted Cashflow-Ansätzen** eine Wertbandbreite für das Zielunternehmen.

Vorverhandlungsphase

Sobald ein Zielunternehmen Interesse zeigt, wird eine **Geheimhaltungsvereinbarung** unterzeichnet. Kristallisiert sich ein weiterführendes Interesse am Zustandekommen einer Transaktion heraus, folgen Gespräche über die wesentlichen Rahmenbedingungen und inhaltliche Fragen. Ein erster Zeitplan wird aufgesetzt, der auch Verantwortlichkeiten und Mitwirkungspflichten bei der ausstehenden Unternehmensprüfung Due Diligence (engl. für „sorgfältige Prüfung“) beinhaltet. Beide Parteien definieren einen Personenkreis, der zum Austausch der Informationen berechtigt ist.

Das Ergebnis dieser Vorverhandlungsphase wird in Form einer **Absichtserklärung (Letter Of Intent, LOI)** niedergeschrieben und umfasst die bisher abgestimmten Ergebnisse. Der LOI ist ein rechtlich noch weitgehend unverbindliches Dokument, stellt dennoch einen wichtigen Meilenstein zum Abschluss dar. Beide Seiten unterstreichen durch Ihren bisherigen finanziellen und zeitlichen Einsatz die bestehende Ernsthaftigkeit am Abschluss einer Transaktion.

Prüfung der Unternehmensunterlagen (Due Diligence)

Sie als Käufer haben natürlich ein berechtigtes Interesse, die zur Verfügung gestellten Information mit der gebotenen Sorgfalt zu prüfen. Der Verkäufer ist hierbei in der Pflicht, alle notwendigen Unterlagen vorzulegen, sodass der Käufer in die Lage versetzt wird, sich ein Bild über jedes einzelne Gebiet zu machen.

Die Due Diligence-Prüfung ist ein **Durchleuchten des Unternehmens** aus der gesellschaftsrechtlichen, steuerrechtlichen, finanziellen, technischen, informations-technischen und umweltrechtlichen Perspektive. Sie dient vor allem der Informations-beschaffung und -verifizierung, der **Erkennung von Chancen und Risiken** im Unternehmen und der Dokumentation des IST-Zustandes als Vorbeugung zur Streitvermeidung. Im Verlauf dieser Prüfung wird das zugrundeliegende Bewertungsmodell verfeinert und es kristallisiert sich schrittweise heraus, an welchem Ende der Wertbandbreite Ihre Angebotsspanne für den Kaufpreis liegt.

Diese Prüfungsphase ist der kritischste und zeitaufwändigste Teil des Transaktionsprozesses. Neben der fachlichen Unterstützung helfe ich hier bei der Moderation möglicherweise aufkommender unterschiedlicher Standpunkte zwischen den Parteien.

Erstellung des Kaufvertrages

Die abgestimmten Ergebnisse der Due Diligence-Prüfung sowie aller bisherigen Gespräche finden schlussendlich im Unternehmenskaufvertrag ihren Niederschlag.

Der Unternehmenskaufvertrag ist ein komplexes rechtliches Dokument. Dessen Formulierungen beschreiben neben dem Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten im Grunde eine **Risikoverteilung zwischen Verkäufer und Käufer**. Hier gilt: je detaillierter die Übertragung, Garantien, Freistellungen, Haftungen, Zusicherungen, Sozialversicherungsklauseln, Regelungen zur Belegschaft usw. beschrieben sind, umso zielführender ist es für den erfolgreichen Abschluss und desto stressfreier wird für beide Seiten die Zeit nach Vertragsabschluss.

Daher ist es in dieser Phase unerlässlich mit **spezialisierten Fachanwälten** zusammen zu arbeiten, um das ultimative Ziel zu erreichen: ein faires Vertragswerk, welches den Interessen beider Seiten entspricht.