

Karl Seiler

Unternehmensverkauf

**Das Unternehmen richtig darstellen
Den passenden Käufer finden
Steuersparend veräußern**

Mit einem Beitrag von Staliworth M. Larson

Inhaltsverzeichnis

Einführung	9
TEIL I	11
1. Situation und Entwicklung am Markt für Unternehmen ...	13
2. Die Unternehmensformen	17
Das Familienunternehmen	17
Das Konzernunternehmen	29
3. Gründe für den Unternehmensverkauf	33
Gründe für den Verkauf eines Familienunternehmens	33
Der Hauptgrund für den Verkauf von Konzernunternehmen - das Abstoßen von Randaktivitäten	42
4. Alternativen zum Unternehmensverkauf	45
Hereinnahme von Beteiligungsgesellschaften	46
Der Börsengang	48
5. Externe Unterstützung beim Unternehmensverkauf	69
Der Einsatz von Intermediären	69
Das Vorgehen mit Hilfe eines M&A-Beraters	70
Umfang und Inhalt der Zusammenarbeit mit einem M&A-Berater	78
6. Die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs	83
Unternehmensanalyse und -bewertung	83
Unternehmensdarstellung	92
7. Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Käufern ...	99
Strategische Käufer	100
Finanzinvestoren	100
Manager (Management-Buy-Out)	105
Mittelstandsholdings	121

Vermarkten des Unternehmens	128
Analyse der möglichen Käufer.	129
8. Verhandlungen mit den potenziellen Käufern	131
Verkaufsformen	131
Absichtserklärung	133
Option und Vorvertrag	135
Due Diligence.	137
Transaktionsstruktur.	149
9. Gesetze, Steuern und Verträge	151
Gesetzliche Rahmenbedingungen	151
Steuerliche Aspekte der Transaktion.	155
Der Vertragsabschluss.	159
TEIL II Der Fusions- und Übernahmemarkt für mittel-	
ständische Unternehmen in den Vereinigten Staaten..	167
1. Der Übernahmemarkt für mittelgroße Unternehmen	
in den Vereinigten Staaten - typische Aspekte	169
2. Verkäufer und Käufer.	171
Wer verkauft mittelgroße Unternehmen?	171
Wer kauft mittelgroße Unternehmen?	173
Wie finden Verkäufer ihre Käufer?	176
3. Das Verhandlungsstadium.	181
Preisverhandlungen	181
Ein erster Sondierungsbesuch	184
Wie finden Käufer das Kaufobjekt	190
4. Die Bewertung des Verkaufsobjekts.	197
5. Formen und Zeitrahmen des Verkaufs	209
Transaktionsformen	209
Wie lange dauert es, ein mittelständisches Unternehmen zu verkaufen oder zu kaufen?	212

6. Ausländische Käufer auf dem Markt für

US-amerikanische mittelständische Unternehmen. 215

TEIL III 217

1. Empfehlungen zur Nachfolgeplanung im

Familienunternehmen aus internationaler Sicht 219

Planungsleitfaden zur Nachfolgeregelung 220

2. Die neue Insolvenzordnung 227

Skepsis ist angebracht 228

3. Fallbeispiel Unternehmensbewertung 231

Beschreibung des Unternehmens. 231

Bewertungsauftrag 232

Bewertungsgrundlagen. 234

Bewertung. 240

4. Wie Buy-Out-Firmen zu ihrer Rendite kommen 245

Ein Fallbeispiel. 246

5. Grundzüge des deutschen Kartellrechts 255

Der Zusammenschlussbegriff 255

Anmelde- und Anzeigepflichten. 260

Die Bagatellklausel 264

Materielle Untersagungs Voraussetzungen 265

Die Ministererlaubnis. 271

Das Untersagungsverfahren. 272

Entflechtung 277

Auslandszusammenschlüsse. 277

Anwendung des Kartellverbots. 282

6. Übersicht, Muster für Kaufverträge und andere Formulare . 287

Entwicklung des Marktes für Mergers & Acquisitions

im Überblick. 287

Muster M&A Beratungsvereinbarung 288

Muster Absichtserklärungen. 291

Unternehmensverkauf

Muster Kaufvertrag Einzelfirma	297
Muster Kaufvertrag Kommanditgesellschaft	301
Muster Kaufvertrag Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Asset Deal).	311
Muster Kaufvertrag Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Share Deal).	315
Muster Kaufvertrag Aktiengesellschaft (Share Deal).	321
Literaturverzeichnis	323
Stichwortverzeichnis	325