

Andreas Schubert, Reto Meli, Richard Jauch,
Fabian Rudin, Jérôme Andermatt

Unternehmen erfolgreich kaufen und verkaufen

Business Broker – Der Praxisleitfaden

orell füssli Verlag

Inhaltsverzeichnis

- 1 Ausgangslage: Unternehmenslandschaft in der Schweiz 13**
 - 1.1 Verkauf an Dritte 15
 - 1.2 Kaufen statt gründen 16

- 2 Zwei verschiedene Perspektiven 19**
 - 2.1 Käufersicht 20
 - 2.1.1 Ziele des Käufers 21
 - 2.1.2 Tipps für den Käufer 21
 - 2.2 Verkäufersicht 28
 - 2.2.1 Ziele des Verkäufers 30
 - 2.2.2 Tipps für den Verkäufer 30
 - 2.3 Fazit 39

- 3 Verkaufsprozess 41**
 - 3.1 Vorbereitungsphase 47
 - 3.1.1 Datenaufnahme 47
 - 3.1.2 Blindprofil und Unternehmensdokumentation erstellen 48
 - 3.1.3 Finanzdaten bereinigen 51
 - 3.1.4 Firmenbewertung und Preisfestlegung 52
 - 3.1.5 Marketing- und Werbekonzept erarbeiten 54
 - 3.2 Kontaktierungsphase 55
 - 3.2.1 Vertraulichkeit und Diskretion 56
 - 3.2.2 Informationsversand und Klärung Interessentenfragen 58
 - 3.2.3 Gespräche zwischen Verkäufer und Interessent 58

- 3.2.4 Unverbindliche Offerte und Absichtserklärung 58
- 3.3 Verhandlungs- und Vertragsphase 59
 - 3.3.1 Grundsätze der Verhandlungsführung/
Verhandlungstechnik 60
 - 3.3.2 Themenbereiche der Schlussverhandlungen 62
 - 3.3.3 Vertragsunterzeichnung und Vollzug 62
- 3.4 Abschluss und Vertragsvollzug 63
- 3.5 Praxistipps 64
- 3.6 Fazit 64

4 Unternehmensbewertung 67

- 4.1 Methodik 68
- 4.2 Entity- vs. Equity-Ansatz 68
- 4.3 Substanzwertmethode 69
 - 4.3.1 Fortführungswert (Reproduktions- oder
Wiederbeschaffungswert) 71
 - 4.3.2 Liquidationswert 71
 - 4.3.3 Buchwert, stille Reserven und latente Steuern 71
 - 4.3.4 Nicht betriebliches Vermögen 73
- 4.4 Ertragswertmethoden 74
 - 4.4.1 Grundlagen der Ertragswertberechnung 74
 - 4.4.2 Discounted-Cash-Flow-Methode 78
 - 4.4.3 Reine Ertragswertmethode 80
 - 4.4.4 Goodwill 81
 - 4.4.5 Mittelwertmethode (Praktikermethode) 82
 - 4.4.6 Übergewinnverfahren 82
 - 4.4.7 Marktwertmethoden (Multiplikatoren,
Multiples) 83
 - 4.4.8 Eigentümergewinn (EBITDA) 85
- 4.5 Vorgehen bei einer Unternehmensbewertung 87
 - 4.5.1 Die Bereinigung der Jahresrechnungen 87
 - 4.5.2 Unternehmensbewertungs-Methodenmix 88

- 4.6 Vergleich und Interpretation der Resultate 88
 - 4.6.1 Plausibilitätsprüfung 88
 - 4.6.2 Sensitivitätsanalyse 89
 - 4.6.3 Nachvollziehbarkeit 89
- 4.7 Fazit 90

5 Rechtliche Aspekte beim

Unternehmensverkauf oder -kauf 91

- 5.1 Share Deal vs. Asset Deal 91
- 5.2 Die wichtigsten Gesellschaftsformen 94
 - 5.2.1 Rechtsgemeinschaften vs. Körperschaften 94
 - 5.2.2 Einzelunternehmung und Personengesellschaften 95
 - 5.2.3 Aktiengesellschaft 100
 - 5.2.4 GmbH 107
- 5.3 Vertragsgestaltung im Allgemeinen 111
 - 5.3.1 Allgemeine rechtliche Aspekte der Vertragsgestaltung 111
 - 5.3.2 Vertragsgegenstand 116
 - 5.3.3 Kaufpreis und Zahlungskonditionen 117
 - 5.3.4 Gewährleistungen 120
 - 5.3.5 Besondere Bestimmungen 121
- 5.4 Vertragsgestaltung je nach Gesellschaftsform 122
 - 5.4.1 Personengesellschaften 122
 - 5.4.2 Aktiengesellschaft 122
 - 5.4.3 GmbH 123
- 5.5 Fazit 124

6 Due Diligence 125

- 6.1 Definition 125
- 6.2 Ziele 126
- 6.3 Bereiche der Due Diligence 127

- 6.3.1 Finanzielle Due Diligence 127
- 6.3.2 Steuerliche Due Diligence 129
- 6.3.3 Rechtliche Due Diligence 130
- 6.3.4 Wirtschaftliche Due Diligence 132
- 6.3.5 Due Diligence im Bereich Umwelt 133
- 6.3.6 Due Diligence im Bereich Humankapital 134
- 6.3.7 Technische Due Diligence 135
- 6.4 In welchem Umfang wird geprüft? 135
- 6.5 Arten der Due Diligence 136
 - 6.5.1 Pre Due Diligence 136
 - 6.5.2 Due Diligence vor Vertragsabschluss 136
 - 6.5.3 Due Diligence nach Vertragsabschluss 137
 - 6.5.4 Due Diligence durch den Verkäufer 137
- 6.6 Phasen der Due Diligence 138
 - 6.6.1 Vorbereitung 138
 - 6.6.2 Durchführung 139
- 6.7 Konfliktpotenzial 140
 - 6.7.1 Geheimhaltung 140
 - 6.7.2 Störung des Geschäftsbetriebes 141
 - 6.7.3 Vollständigkeitserklärung 141
- 6.8 Praxistipps 141
 - 6.8.1 Allgemein 141
 - 6.8.2 Für den Käufer 142
 - 6.8.3 Für den Verkäufer 143
- 6.9 Fazit 143

7 Steuerliche Aspekte 145

- 7.1 Grundlagen 145
- 7.2 Unternehmenssteuerreform II 147
- 7.3 Steuern beim Verkauf von Kapitalgesellschaften 149
 - 7.3.1 Kapitalgewinnsteuer 149
 - 7.3.2 Sperrfristen 150

- 7.3.3 Grundstücksgewinnsteuer 151
- 7.3.4 Indirekte Teilliquidation 153
- 7.4 Steuern beim Verkauf von Personengesellschaften 154
 - 7.4.1 Einkommenssteuer 154
 - 7.4.2 Unternehmenssteuerreform II & BVG 155
- 7.5 Fazit 156

8 Finanzierung 157

- 8.1 Formen der Finanzierung 157
- 8.2 Eigenkapital 158
 - 8.2.1 Vorsorge- und Pensionskassengelder 159
 - 8.2.2 Family, Friends and Fools (3F) 160
- 8.3 Fremdkapital 160
 - 8.3.1 Sicherheiten 162
 - 8.3.2 Bankfinanzierung 163
 - 8.3.3 Verkäufendarlehen 165
 - 8.3.4 Mezzanine-Finanzierung 167
- 8.4 Earn-out 168
- 8.5 Käufergesellschaft/Holding 170
- 8.6 Praxistipps 172
- 8.7 Fazit 173

9 Nutzen eines Business Broker 175

- 9.1 Ausgangslage 175
 - 9.1.1 Fachwissen und Neutralität 177
 - 9.1.2 Zeitliche Belastung 178
- 9.2 Realistische Unternehmensbewertung 179
- 9.3 Professionelles Vermarktungskonzept 179
 - 9.3.1 Erreichen potenzieller Käufer 180
 - 9.3.2 Zusicherung von Vertraulichkeit und Diskretion 181
- 9.4 Zielorientierte Verhandlungsführung 181

- 9.5 Kompetente Vertragsausgestaltung 182
- 9.6 Erfolgsabhängige Entschädigung 182
- 9.7 Fazit 183

10 Anhang 185

- 10.1 Checkliste Unterlagen 185
- 10.2 Muster Vertraulichkeitserklärung 187
- 10.3 Due-Diligence-Liste 188
- 10.4 Mustervertrag Asset Deal 190
- 10.5 Mustervertrag Share Deal (AG) 196
- 10.6 Mustervertrag Erwerb Stammanteile (GmbH) 204
- 10.7 Mustervertrag Übertragung Stammanteile (GmbH) 212
- 10.8 Anmerkungen 215
- 10.9 Glossar 219