

Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf, Unternehmensnachfolge

Band 2

Günter Seefelder

Kauf und Verkauf von Unternehmen

Asset-Deal/Share-Deal

Betriebsübergang

Gewährleistung

Steuerrecht

Musterverträge

SEE*FELDER

HDS
erlag

Günter Seefelder

Kauf und Verkauf von Unternehmen

**Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf,
Unternehmensnachfolge
Band 2**

2018
HDS-Verlag
Weil im Schönbuch

HDS
 **erlag**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar

ISBN E-Book: 978-3-95554-326-6

ISBN Print: 978-3-95554-287-0

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2018 HDS-Verlag

www.hds-verlag.de

info@hds-verlag.de

HDS-Verlag Weil im Schönbuch

Der Autor

Günter Seefelder, Rechtsanwalt und Diplom-Betriebswirt (FH), berät und begleitet Unternehmen bei Neugründungen, Erweiterungen, Restrukturierungen und in allen Fragen der Unternehmensführung. Nach 20jähriger Anwaltstätigkeit als Berater, Prozessbevollmächtigter und Strafverteidiger in eigener Kanzlei wechselte er mit seinem Beratungsunternehmen Seefelder Management & Strategy in München in die Unternehmensberatung. Er beriet Unternehmen bei der Umstrukturierung und übernahm hierzu vielfach auch das Interimsmanagement als Geschäftsführer oder als Mitglied des Aufsichtsrats. Heute ist er wieder als Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt der Unternehmensführung tätig und berät und begleitet Unternehmen in den Bereichen Recht, Betriebswirtschaft und Strategie.

Vorwort

Der Unternehmenskauf ist ein besonders komplexer Vorgang, bei dem viele Fehler möglich sind und der nicht selten zu rechtlichen Streitigkeiten führt. Zunächst gilt es, solche Risiken zu erforschen und entsprechende vertragliche Regelungen zu schaffen. Wenn das Unternehmen mit einem eigenen Rechtsträger geführt wird, etwa einer GmbH oder einer GmbH & Co. KG, so wird der Unternehmenskauf meist als sogenannter Share-Deal dadurch vollzogen, dass die Gesellschaftsanteile verkauft werden. Dann werden aber auch alle Haftungen der Gesellschaft, etwa gegenüber dem Finanzamt oder andere Dritte übernommen, was oftmals zu Überraschungen führt.

Schwieriger ist es, wenn der Unternehmenskauf als sogenannter Asset-Deal erfolgt oder erfolgen muss, etwa weil das Unternehmen ein Einzelunternehmen ist oder nur ein Betrieb von mehreren eines einheitlichen Rechtsträgers verkauft werden soll. Hier müssen alle Assets und Vertragsbeziehungen einzeln übertragen werden, was nicht selten dazu führt, dass ein Unternehmenskauf auf dieser Grundlage nicht möglich ist. Lediglich der Übergang der Arbeitsverhältnisse ist ob der Vorschrift des § 613a BGB einfach, aber auch starr zugleich, weil mit dem Betriebsübergang automatisch alle Arbeitsverhältnisse übergehen, auch solche, die der Erwerber nicht übernehmen wollte.

Und schließlich sind mit einem Unternehmenskauf komplexe steuerliche Vorgänge verbunden.

Das Buch gibt einen Überblick über den Unternehmenskauf mit Tipps und Checklisten, etwa für eine Due Diligence. Es enthält Mustervorlagen für Asset- und Share-Deals und für begleitende Vereinbarungen wie einem Beratervertrag und einer Geheimhaltungsvereinbarung.

Das Buch richtet sich insbesondere an Unternehmer, Unternehmensgründer, Geschäftsführer, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater.

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	V
Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIII
1. Einführung	1
1.1 Die Begriffe Unternehmen und Betrieb.	1
1.2 Ziele eines Unternehmenskaufs.	2
1.2.1 Unternehmensgründung	2
1.2.2 Strategischer Erwerb.	2
1.2.3 Entfernung eines Konkurrenten.	3
1.2.4 Assetstripping	4
1.3 Kauf versus Neugründung.	4
1.4 Assetkauf oder Share-Deal	5
1.4.1 Assetkauf.	5
1.4.2 Share-Deal	6
1.4.3 In allen Fällen sorgfältige Vorbereitung notwendig	6
2. Assetkauf	8
2.1 Übernahme der vermögenswerten Gegenstände	8
2.2 Übereignung und Abtretung	9
2.3 Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten des Veräußerers	9
2.4 Übernahme von Vertragsbeziehungen	10
2.5 Übernahme von öffentlich-rechtlichen Genehmigungen	12
2.6 Steuerrechtliche Folgen.	12
2.7 Übergang der Arbeitsverhältnisse gemäß § 613a BGB	12
2.7.1 Überblick.	12
2.7.2 Betrieb, Betriebsteil, Betriebsübergang.	14
2.7.3 Übergang der Arbeitsverhältnisse	15
2.7.4 Haftung des Erwerbers	16
2.7.5 Übergang der kollektivrechtlichen Vereinbarungen	16
2.7.6 Zuordnung der Arbeitsverhältnisse	17
2.7.7 Widerspruchsrecht der Arbeitnehmer	17
2.7.8 Kündigungsverbot wegen des Betriebsübergangs	18

2.7.9	§ 613a BGB beim Erwerb eines Betriebs aus der Insolvenz	18
3.	Der Share-Deal	21
3.1	Einbringung im Wege der Sacheinlage	22
3.2	Gewährleistung	22
3.3	Besteuerung des Veräußerungsgewinns	25
3.3.1	Veräußerung von Personengesellschaften und Mitunternehmeranteilen	25
3.3.2	Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	26
3.3.3	Übergang des wirtschaftlichen Eigentums	26
3.4	Besteuerung bei Veräußerung gegen Leibrente	27
3.5	Verwendung des steuerlichen Verlustvortrags beim Mantelkauf.	28
4.	Die Vorbereitung des Unternehmenskaufs	30
4.1	Der übliche Werdegang für einen Unternehmenskauf	30
4.2	Die Vertraulichkeitsvereinbarung.	32
4.2.1	Einfache Vertraulichkeitserklärung	32
4.2.2	Erweiterte Vertraulichkeitsvereinbarung.	32
4.3	Der Letter of Intent (LoI)	35
4.4	Mandatsvertrag für den Kauf oder Verkauf von Unternehmen	36
5.	Die Due Diligence	44
5.1	Die Ziele des Käufers bzw. Verkäufers	44
5.1.1	Notverkauf	44
5.1.2	Erreichung von Synergieeffekten	46
5.2	Unternehmen und Unternehmensgeschichte	46
5.2.1	Langjähriger Erfolg.	46
5.2.2	Kauf junger Unternehmen.	47
5.2.3	Kauf eines Unternehmens mit Beteiligung einer Venture-Capital-Gesellschaft	47
5.3	Struktur des Unternehmens	48
5.4	Organisation und Geschäftsführung.	48
5.5	Markt- und Konkurrenzanalyse	49
5.5.1	Produkte und Dienstleistungen	49
5.5.2	Elastizität.	50
5.5.3	Positionierung	50
5.5.4	Zielgenauigkeit der Marketingkommunikation	50
5.6	Gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte, Domainrechte	51

5.7	Marketing- und Vertriebsstruktur	51
5.8	Produktion und Logistik	51
5.9	Einkauf	52
5.10	Forschung und Entwicklung (R & D)	52
5.11	Personalangelegenheiten (HR)	52
5.12	Finanzen	52
5.12.1	Eigenkapitalquote	54
5.12.2	Gesamtkapitalrendite	55
5.12.3	Cash-Flow	56
5.12.4	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	56
5.12.5	Vorsteuergewinn	56
5.12.6	Umsatzrendite	56
5.12.7	Stille Reserven	57
5.12.8	Struktur des Anlagevermögens	57
5.12.9	Liquidität	57
5.13	Berichtswesen und Controlling	58
5.14	Versicherungen	58
5.15	Chancen und Risiken	58
5.16	Due Diligence-Checkliste	59
6.	Vertragsmuster	64
6.1	Einfacher Kauf von Geschäftsanteilen	64
6.2	Kauf sämtlicher Geschäftsanteile (erweiterte Fassung)	65
6.3	Kaufvertrag über ein Taxiunternehmen	75
6.4	Kauf eines Geschäftsbereichs eines Großhandelsgeschäfts	78
6.5	Kauf eines Ladengeschäfts	82
6.6	Kauf eines Friseursalons	86
6.7	Verkauf einer GmbH & Co. KG aus Altersgründen	91
6.8	Einbringung einer GmbH in eine AG durch Sacheinlage	101
6.9	Kauf einer Aktiengesellschaft	103
	Bestellformular	115

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O.	am angegebenen Ort
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
AO	Abgabenordnung
BAG	Bundesarbeitsgericht
BewG	Bewertungsgesetz
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
Buchst.	Buchstabe
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BWA	Betriebswirtschaftliche Auswertung
bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heißt
EBIT	earnings before interest and taxes
ErbStG	Erbschaftsteuergesetz
EStG	Einkommensteuergesetz
EStR	Einkommensteuerrichtlinie
EUGH	Europäischer Gerichtshof
ff.	fortfolgende
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
gem.	gemäß
GewStG	Gewerbsteuergesetz
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung