

Inhalt

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	9
I. Verkauf des Unternehmens als Teil der Nachfolgegestaltung	13
1. Welche Ziele können mit dem Verkauf des Unternehmens verfolgt werden?.....	13
2. Wie kann der Einfluss in dem Unternehmen gesichert werden?.....	15
3. Reine Managementnachfolge als Alternative?	17
4. Stellen MBO oder MBI gute Alternativen dar?	18
5. Was ist von Finanzinvestoren und Private-Equity-Investoren zu halten?.....	19
6. Ist ein Verkauf auch in der Krise oder Insolvenz möglich?	20
II. Gesellschaftsrechtliche Aspekte	21
1. Welche rechtlichen Möglichkeiten gibt es, das Unternehmen zu verkaufen?	21
2. Gibt es besondere Verfahren, die den Verkaufsprozess beschleunigen?	23
3. Was ist bei der Vorbereitung des Unternehmens für den Verkauf zu beachten?.....	24
4. Wie läuft ein Unternehmensverkauf ab?	28
5. Was ist beim Unternehmenskaufvertrag aus Verkäufer-sicht zu beachten?	33
III. Wie läuft die Übergabe des operativen Geschäftsbetriebes ab?	46
1. Was ist nach dem Vollzug des Unternehmenskaufvertrages zu beachten?.....	46

IV. Zusammenfassung und Anhänge	49
1. Beispiel Struktur LoI	49
2. Beispiel Fragekatalog DD Request List (Red Flag)	49
V. Steuerliche Aspekte des Unternehmensverkaufs.....	51
1. Wie unterscheiden sich Asset Deal und Share Deal steuerlich?	51
2. Was muss steuerlich bei einem Asset Deal beachtet werden?	52
3. Was muss steuerlich bei einem ertragsteuerlichen Share Deal (Verkauf der Anteile einer Kapitalgesellschaft) beachtet werden?	81
VI. Wie viel ist mein Unternehmen wert?.....	104
1. Unternehmenswert und Unternehmenspreis	104
2. Welche Bewertungsmethoden gibt es?	105
3. Wie kann die Unternehmensbewertung vorbereitet werden?	115
Stichwortverzeichnis	119
Autorenübersicht	123