

M & A STRATEGIE GmbH

Mergers & Acquisitions International

Unternehmenskauf & Unternehmensverkauf

Brokerage
Purchase &
Sale of Companies
Participations

Vermittlungen
Unternehmenskauf
Unternehmensverkauf
Beteiligungen



Ulm
Augsburg
Berlin
Duisburg
München
Köln
Osnabrück

Breda
Breslau
Madrid
Paris
Prag
Zug

Success by Strategy Erfolg durch Strategie

Company offers · Unternehmensbörse
www.ma-strategie.de

Confidentiality · Professionalism · Experience · Diskretion · Professionalität · Erfahrung

Headquarter Ulm:

M & A Strategie GmbH
Rothstraße 27
89073 Ulm
Germany
Tel. +49 731 -15 97 93 38
office@ma-strategie.de

Mergers & Acquisitions –

Werden im Ablauf von
Unternehmenstransaktionen
Kaufpreis, Due Diligence und Zeitdauer
häufig falsch eingeschätzt?

von

RA Dr. Hartmut SCHNEIDER

und

Dipl.-Volkswirt Thomas BAUER

Auszug

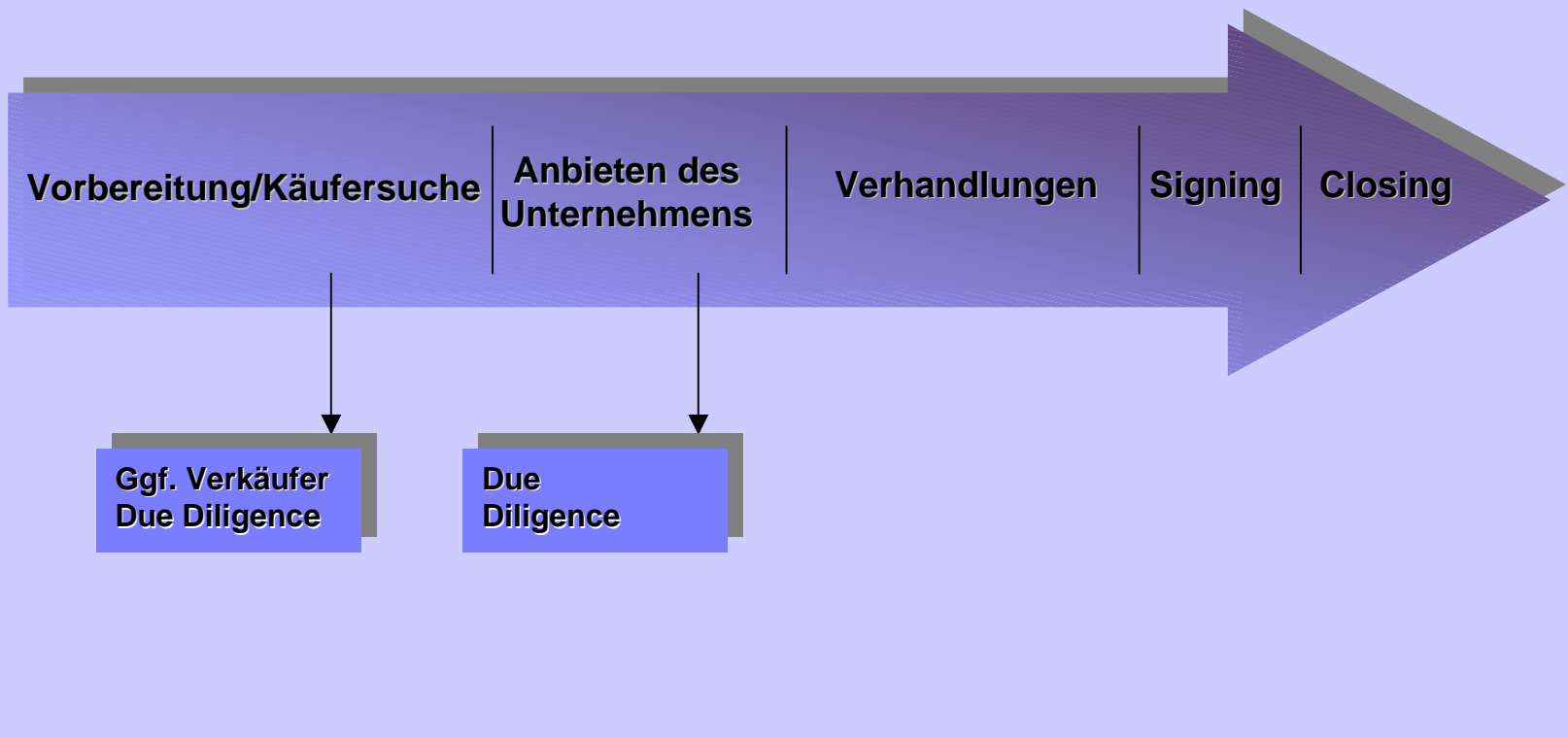
M & A STRATEGIE GmbH

10. April 2008, Ulm
Unternehmertag

M & A STRATEGIE GmbH

1. Einleitung / Überblick

Ablauf des Unternehmensverkaufs



1. Einleitung / Überblick

Unternehmen	M & A Berater	Rechtsanwälte	Steuerberater / Wirtschaftsprüfer
Unterstützen der Vorbereitung des Informationsmemorandums	Strukturierung und Durchführung des Prozesses	Vertraulichkeitsvereinbarung	Vorbereiten Finanzdaten für Informationsmemorandum
Bereitstellung der Datenrauminformationen	Identifizierung der und Kontaktaufnahme zu den potentiellen Käufern	Vorbereiten des Kaufvertrages	Koordinieren der Bereitstellung von Finanzinformationen für den Datenraum
Unterstützen der Managementpräsentationen	Erstellung des Informationsmemorandums	Review der Datenrauminformationen	Bereitstellung der geprüften Unterlagen
Vorbereitung des Business Plans	Entwickeln v. Transaktionsalternativen	Betreuung des Datenraums	
Verhandeln des Kaufvertrages	Beurteilung der Angebote	Verhandeln des Kaufvertrages	
	Verhandeln des Kaufvertrages	Klärung sonstiger Rechtsfragen	

▶ 3. Phasen des Verkaufsprozesses

Elemente

- Ansprache / Kurzprofil
- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Informationsmemorandum
- Due Diligence / Datenraum
- Managementpräsentation
- Betriebsbesichtigungen
- Vertragsverhandlungen

▶ 3. Phasen des Verkaufsprozesses

Informationsmemorandum

- Wichtiger Bestandteile im Prozess
- Im Vordergrund: Attraktive Darstellung des Unternehmens
- Umfassender Überblick über das Unternehmen
- Unternehmensdaten:
 - Eigentümer / Struktur / Historie / Produkte / Märkte / Kunden / Finanzdaten
- Marktdaten:
 - Marktstellung / Marktanteil / Wettbewerb / Zukunftsperspektiven
- Darstellung der Transaktions-Struktur

▶ 4. Due Diligence

Due Diligence (1)

- Umfassende Bereitstellung von Informationen über das Unternehmen
- Maßnahmen des Veräußerers:
 - Festlegung des Umfangs und zeitlichen Rahmens
 - Datenraumregeln (z. B. Kopierfreigabe)
 - Zugangsberechtigung
- Übermittlung des ersten Kaufvertragsentwurfes
- Ziel: Präzisierung des indikativen Angebots und Kommentierung des Vertragsentwurfes

4. Due Diligence

Due Diligence (2)

Schwerpunkte aus der Sicht des Käufers

Commercial	<ul style="list-style-type: none">▪ Marktposition, Produkt- und Dienstleistungsangebot▪ Lieferanten- und Kundenbeziehungen
Financial	<ul style="list-style-type: none">▪ Jahresabschlüsse (letzte 3-5 Jahre)▪ Planungsrechnungen
Tax	<ul style="list-style-type: none">▪ Aktuelle steuerrechtliche Situation▪ Steuerrechtliche Risiken▪ Steuerbescheide (letzte 3-5 Jahre)▪ Betriebsprüfungsberichte

4. Due Diligence

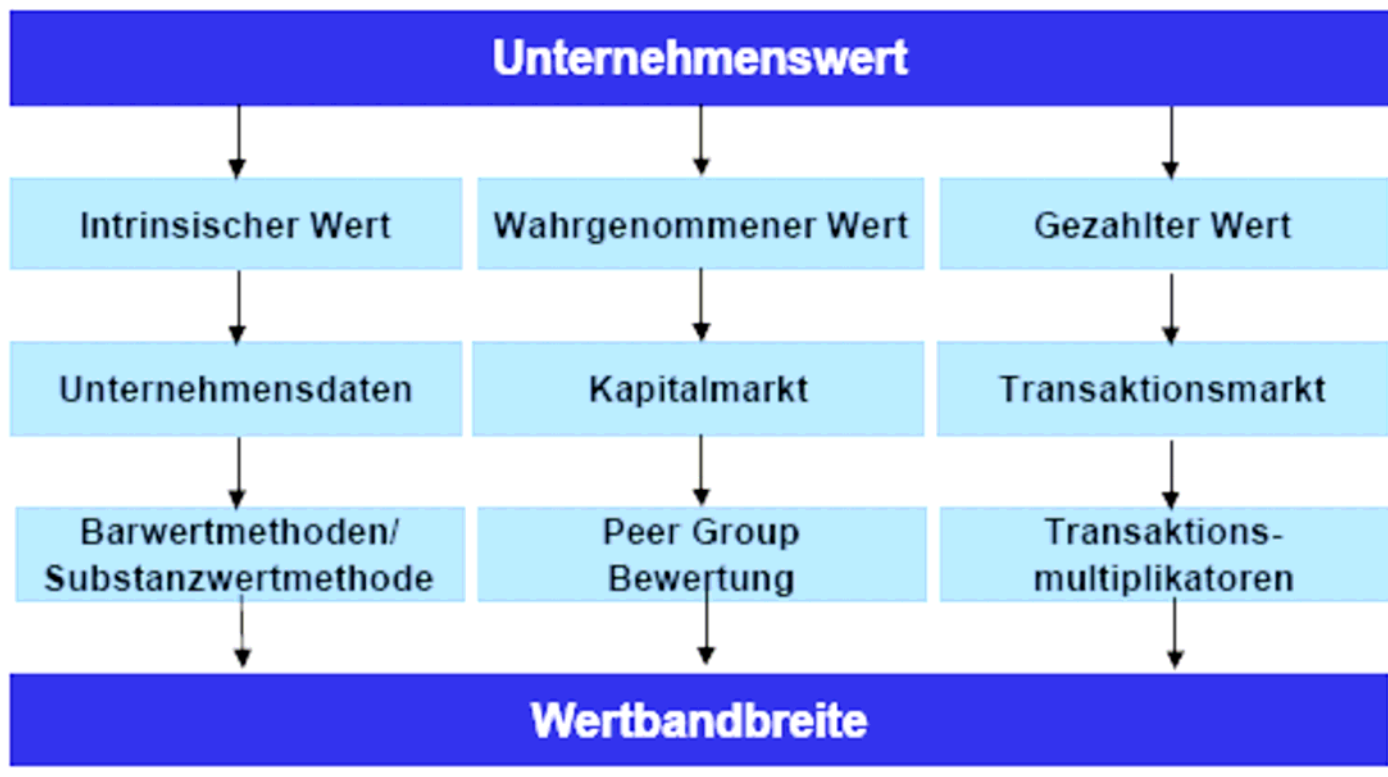
Due Diligence (3)

Schwerpunkte aus der Sicht des Käufers

Legal	<ul style="list-style-type: none">▪ Gesellschaftsrechtliche Strukturen und Grundlagen▪ Rechtsverhältnisse an Grundstücken und Gebäuden▪ Versicherungen▪ Gewerbliche Schutzrechte▪ Wesentliche Verträge (Kunden, Kooperationen)▪ Rechtsstreitigkeiten▪ Arbeitsverträge (kollektiv und individual)
Human Resources	<ul style="list-style-type: none">▪ Organisation, Vergütungsstruktur und Leistungsfähigkeit des Personals
Environmental	<ul style="list-style-type: none">▪ Altlasten▪ Emissionen▪ Genehmigungserfordernisse

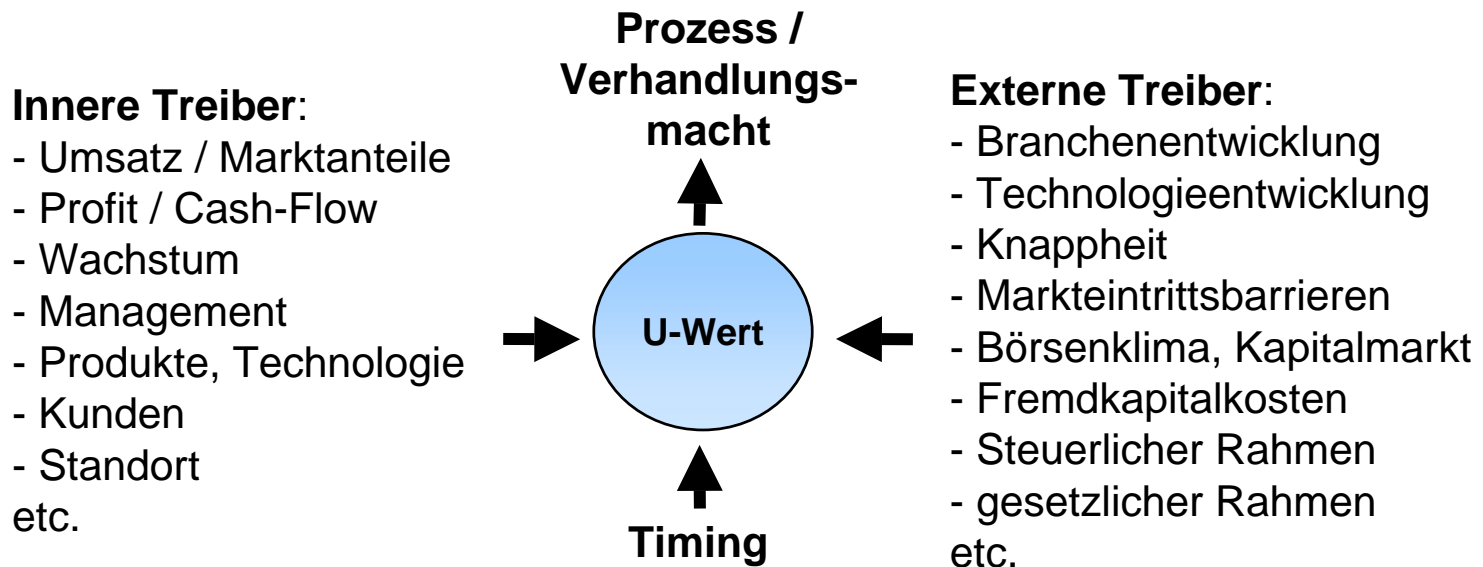
5. Kaufpreisfindung

Methoden der Kaufpreisfindung



5. Kaufpreisfindung

Unternehmenswerte „atmen“ und sind professionell zu heben



- ↓ Unternehmenswert und damit Unternehmervermögen ist nicht statisch als „innerer Wert“ zu begreifen, Werte unterliegen Einflüssen !
- ↓ dies vorausgeschickt, ist der realisierbare Wert dann vor allem Funktion des Transaktionsprozesses

▶ 6. Vertragsverhandlungen/Kaufvertrag

Vorverhandlungen

- Geheimhaltungsvereinbarung / Vertraulichkeit
- Letter of Intent (LoI) / Memorandum of Understanding (MoU)
 - Rechtlich nicht verbindliche Absichtserklärung
 - Achtung: Ggf. verbindliche Elemente
- Ggf. Exklusivitätsvereinbarung / Abwerbeverbot
- Zeitliche Rahmenvereinbarung

▶ 6. Vertragsverhandlungen/Kaufvertrag

Vertragsinhalt

- Vertragsparteien
- Kaufgegenstände (Asset deal ↔ Share deal)
- Kaufpreis
- Zusicherungen / Gewährleistungen
- Kaufpreisanpassungsklauseln
- Rücktrittsrecht
- Überleitung des Unternehmens und Fortführung des Geschäftsbetriebs
- Kartellklausel
- Kosten und Verkehrssteuern

7. Dauer

Gründe für das Scheitern von Nachfolgeregelungen

- **Durchschnittsdauer: mind. 5 Jahre (!)**
- Probleme mit der Finanzierbarkeit des Kaufpreises (35 %)
- Streit um die Höhe des Kaufpreises (25 %)
- mangelnde fachliche Qualifikation (20 %)
- Ca. 1/3 der > 60 Jährigen fühlt sich zu jung für eine Übergabe
- Ca. 50 % der Unternehmer > 60 Jahre haben ihre Nachfolge noch nicht geklärt

Quelle: Studie Frau Prof. Dr. Nagl, „Was ist wenn ich aufhöre?“- die Nachfolgeregelung in Klein- und Mittelstandsunternehmen, Januar 2005, zusammengefasst von Dr. R. Dörfler Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Für ausführliche Informationen, und die
ganze Präsentation, kontaktieren Sie bitte:

Dirk Otto

M & A STRATEGIE GmbH
Heinz-Trökes-Strasse 40
47259 Duisburg

otto@ma-strategie.de
www.ma-strategie.de
+49(0)203-935 66 43

RA Dr. Hartmut Schneider

M & A STRATEGIE GmbH
Rothstr. 27
89073 Ulm, Germany

office@ma-strategie.de
www.ma-strategie.de
+49 / 731 / 15 97 93 38

Die Informationen in dieser Präsentation und etwaig
beigefügten Dokumenten sind Eigentum von M&A
Strategie GmbH.

Sie dürfen ohne schriftliche Genehmigung von M&A
Strategie GmbH nicht an Dritte weiter gegeben
werden, oder in irgendeiner Weise vervielfältigt
werden.