

Beck'sches Handbuch **Unternehmenskauf im Mittelstand**

Ettinger / Jaques

3., neubearbeitete Auflage 2021
ISBN 978-3-406-75123-3
C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein

umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Ettinger / Jaques
Beck'sches Handbuch
Unternehmenskauf im Mittelstand


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Beck'sches Handbuch Unternehmenskauf im Mittelstand

Herausgegeben von

Dr. Jochen Ettinger

Rechtsanwalt, Steuerberater,
Fachanwalt für Steuerrecht
München

Dr. Henning Jaques

Rechtsanwalt,
M&A-Berater
Hamburg

Bearbeitet von

Prof. Dr. Stefan Behringer, Luzern; *Dominik Demisch*, RA, Hamburg; *Dr. Jochen Ettinger*, RA, Stb, FASStR, München; *Dr. David Haubner*, Berlin; *Dr. Henning Jaques*, RA, Hamburg; *Dr. Stephanie Pautke*, LL.M. (Stellenbosch), RAin, Frankfurt; *Dr. Kai-Uwe Plath*, LL.M. (New York), RA, Hamburg; *Christoph Weinert*, LL.M. (Wellington), RA, Frankfurt a.M.; *Dr. Andreas Wölff*, RA, FAArbR, München

3., neubearbeitete Auflage 2021



Zitierweise: *Verf.* in: Ettinger/Jaques, Unternehmenskauf im Mittelstand


DIE FACHBUCHHANDLUNG

www.beck.de

ISBN 978 3 406 75123 3

© 2021 Verlag C. H. Beck oHG
Wilhelmstr. 9, 80801 München
Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza GmbH,
Neustädter Straße 1–4, 99947 Bad Langensalza
Satz: Druckerei C. H. Beck Nördlingen

Umschlaggestaltung: Martina Busch, Grafikdesign
Homburg Saar


chbeck.de/nachhaltig

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff).

Vorwort zur 3. Auflage

In der heutigen Zeit ist angesichts der hohen Zahl von Käufen und Verkäufen von Unternehmen der Begriff Mergers & Acquisitions („M&A“) längst kein unbekannter mehr, auch nicht im deutschen Mittelstand. Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte von Unternehmen aller Größenordnungen werden damit entweder von außen konfrontiert oder sind selbst im Rahmen von Zukäufen von Unternehmen und Beteiligungen aktiv, was spätestens dann – zum Teil notgedrungen – der Fall ist, wenn die Nachfolge im eigenen Unternehmen ansteht und kein Nachfolger aus der Familie nachrücken kann oder will. Auch nimmt der Druck auf alle Unternehmen zu, kreative Köpfe und sonstiges qualifiziertes Personal zu finden, weshalb immer häufiger nur für diesen Zweck ganze Unternehmen oder Mitarbeiterteams erworben werden („Acqui-Hire“). Darüber hinaus ist gerade im Mittelstand die Transformation von der analogen in die digitale Welt nicht nur im Hinblick auf interne Geschäftsprozesse in vollem Gange. Vielmehr sind die Entwicklung innovativer Produkte und/oder die Nutzung neuer (Online-)Vertriebskanäle gleichermaßen wie der Faktor Personal von erfolgskritischer Bedeutung und können oft nur durch Zukauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen gestaltet werden.

Dieses Buch soll insbesondere Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, Notaren, Corporate-Finance- und M&A-Beratern für die Beratung beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen Arbeitshilfe und Leitfaden sein. Aber auch der Inhaber und die Gesellschafter, Geschäftsführer und kaufmännischen Leiter mittelständischer Unternehmen können sich mithilfe dieses Buches einen raschen und gezielten Überblick über die Abläufe eines Unternehmenskaufs/-verkaufs sowie die sich dabei stellenden Fragen verschaffen, wobei auch die für sie damit verbundenen persönlichen Sorgfaltspflichten und schlimmstenfalls Haftungsrisiken erläutert werden.

Die Einteilung des Werkes in einen chronologischen Ablauf gibt einen optimalen Überblick und ermöglicht dem Leser einen schnellen Einstieg in die für ihn gerade relevante Phase der Transaktion. In einer Einführung werden die Arten von Unternehmensnachfolgen und Verkaufskonstellationen sowie die unterschiedlichen Transaktionsmodelle dargestellt (Teil A.). In Teil B. des Buches finden sich alle für die Vorbereitungsphase des eigentlichen Verkaufsprozesses relevanten Überlegungen, z. B. Strukturierung als Projekt, Unternehmensbewertung sowie die sehr praxiswichtige steuerliche Optimierung der Transaktion.

Als eine zentrale Problemstellung des Unternehmenskaufs erweist sich das Thema der vorvertraglichen Informationsgewährung durch den Verkäufer sowie die käuferseitig erlangte Kenntnis über Mängel. Die Aufklärungspflichtverletzung haben wir mit ihren vielschichtigen Implikationen einschließlich der Zurechnung des Verhaltens und von Kenntnissen der auf Verkäuferseite wie auch auf Käuferseite tätigen Personen herausgearbeitet und in der vorliegenden Auflage umfassend vertieft. Mit diesem Rüstzeug sind eine gezielte Gestaltung des Verkaufsprozesses sowie des Kaufvertrages und damit eine Optimierung von Chancen und eine Reduzierung von Risiken möglich – sowohl auf Verkäufer- wie auch auf Käuferseite.

Datenschutzrechtliche Fragestellungen werden in einem Umfeld, das Daten als das „neue Gold“ deklariert, immer relevanter und wurden in der vorliegenden 3. Auflage vertieft berücksichtigt.

Aufgrund der stark gewachsenen Bedeutung von Private Equity auch im Mittelstand wird diesem Themenkomplex ein eigener Teil (Teil E.) gewidmet. In Bezug auf den Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz werden die jeweiligen Besonderheiten zentral in Teil F. dargestellt. Die im Teil G. zur Abrundung des Werkes enthaltenen Mustertexte sind nicht primär käufer- oder verkäuferfreundlichen Formulare, sondern verdeutlichen exemplarisch im Zuge tatsächlicher Transaktionen anzutreffende typische Praxiskonstellationen.

Vorwort

Durch eine Vielzahl von deutlich herausgestellten Praxishinweisen, Beispielen, „Warnhinweisen“ und Formulierungsvorschlägen wird sowohl der im Gebiet des Unternehmenskaufs eher Unerfahrene als auch der erfahrene Berater auf etwaige Fallstricke und Gestaltungsmöglichkeiten gezielt hingewiesen.

Die Autoren danken ihrer Lektorin, Frau *Dr. Susanne Fischer*, für die vorbildliche und kompetente verlagsseitige Begleitung auch dieser 3. Auflage. Dank gilt des Weiteren Frau *Dora Carli* für ihre engagierte Unterstützung bei der Zusammenstellung des Stichwortverzeichnisses.

München/Hamburg u. a., im November 2020

Herausgeber und Autoren



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort zur 1. Auflage

In heutiger Zeit ist angesichts der in den letzten Jahren stark gestiegenen Anzahl von Käufen und Verkäufen von Unternehmen der Begriff Mergers & Acquisitions („M&A“) längst kein unbekannter mehr, auch nicht in deutschen Mittelstand. Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte von Unternehmen aller Größenordnungen werden damit entweder von außen konfrontiert oder sind selbst im Rahmen von Zukäufen von Unternehmen und Beteiligungen aktiv, was spätestens dann – zum Teil notgedrungen – der Fall ist, wenn die Nachfolge im eigenen Unternehmen ansteht und kein Nachfolger aus der Familie nachrücken kann oder will.

Dieses Buch soll insbesondere Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, Notaren, Corporate-Finance- und M&S-Beratern für die Beratung beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen Arbeitshilfe und Leitfaden sein. Aber auch der Inhaber und die Gesellschafter, Geschäftsführer und kaufmännischen Leiter mittelständischer Unternehmen können sich mithilfe dieses Buches einen raschen und gezielten Überblick über die Abläufe eines Unternehmenskaufs/-verkaufs sowie die sich dabei stellenden Fragen verschaffen, wobei auch die für sie damit verbundenen persönlichen Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken erläutert werden.

Die Einteilung des Werkes in einen chronologischen Ablauf gibt einen optimalen Überblick und ermöglicht dem Leser einen schnellen Einstieg in die für ihn gerade relevante Phase der Transaktion. In einer kurzen Einführung werden die Arten von Unternehmensnachfolgen und Verkaufskonstellationen sowie die unterschiedlichen Transaktionsmodelle dargestellt (Teil A.). In Teil B. des Buches finden sich alle für die Vorbereitungsphase des eigentlichen Verkaufsprozesses relevanten Überlegungen, z. B. Strukturierung als Projekt, Unternehmensbewertung sowie die steuerliche Strukturierung der Transaktion.

Als eine zentrale Problemstellung des Unternehmenskaufs erweist sich vor allem das Thema der vorvertraglichen Informationsgewährung durch den Verkäufer sowie die käuferseitig erlangte Kenntnis über Mängel. Die Aufklärungspflichtverletzung haben wir mit ihren vielschichtigen Implikationen einschließlich der Zurechnung des Verhaltens und von Kenntnissen der auf Verkäuferseite tätigen Personen herausgearbeitet. Mit diesem Rüstzeug sind eine gezielte Gestaltung des Verkaufsprozesses sowie des Kaufvertrages und damit eine Optimierung von Chancen und eine Reduzierung von Risiken möglich – sowohl auf Verkäufer – wie auch auf Käuferseite.

Aufgrund der stark gewachsenen Bedeutung von Private Equity beim Unternehmenskauf im Mittelstand sowie dem Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz werden die jeweiligen Besonderheiten in Teil E. dargestellt. Die im Teil F. enthaltenen Vertragsbeispiele sind keine käufer- oder verkäuferfreundlichen Muster, sondern im Zuge tatsächlicher Transaktionen entstanden und bilden somit auch das Ergebnis von Kompromissen. Durch eine Vielzahl von deutlich herausgestellten Praxishinweisen, Beispielen, „Warnhinweisen“ und Formulierungsvorschlägen wird sowohl der im Gebiet des Unternehmenskaufs eher Unerfahrene als auch der erfahrene Berater auf etwaige Fallstricke und Gestaltungsmöglichkeiten gezielt hingewiesen.

Die Autoren danken Herrn RA/StB *Dr. Adrian Hans*, Leiter des Lektorats Steuerrecht bei C.H. Beck sowie unserer Lektorin Frau *Dr. Susanne Fischer* für die vorbildliche und kompetente verlagsseitige Begleitung des Projekts. Dank gilt des Weiteren Frau *Babette Franzl* sowie Frau *Benita Schleger* für die jeweils ausdauernde und aufmerksame Unterstützung beim Schreiben des Manuskripts. Herrn *Alexander Karst* danken wir für seine engagierte Mitarbeit bei der Erstellung des kartellrechtlichen Teils und der steuerlichen Teile. Ferner danken wir Herrn RA/StB *Dr. Arne Friese*, Partner bei Dissmann Orth für seine wertvollen Anregungen zu den steuerlichen Teilen des Manuskripts, Herrn StB/WP *Karl-*

Vorwort

Heinz Kliner, Partner bei der Dr. Schreiber & Partner Treuhand GmbH, Hamburg, für seine wertvollen Hinweise zur Unternehmensbewertung sowie Herrn RA/FArbR *Dr. Malte Masloff*, Partner bei Arends Hofert Bergemann, Hamburg, für die Prüfung der arbeitsrechtlichen Teile des Buches.

München/Hamburg, im Juli 2012

Jochen Ettinger / Henning Jaques


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsübersicht

Abkürzungsverzeichnis	XI
Literaturverzeichnis	XV
Liste der Formulierungsvorschläge	XIX
A. Einführung und Überblick über den Ablauf eines Unternehmensverkaufs	1
I. Einleitung und Überblick	1
II. Familien-interne Nachfolge	3
III. Familien-externe Nachfolge	4
IV. Typische Verkaufskonstellationen	4
V. Überblick: Arten und chronologische Phasen des Unternehmensverkaufs	7
B. Phase 1: Vorbereitung des Unternehmensverkaufs	15
I. Projekt Unternehmenskauf: Systematische Herangehensweise	19
II. Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung	30
III. Steuerliche Optimierung durch frühzeitige Strukturierung	62
C. Phase 2: Vorvertragliche Phase	177
I. Rechtliche Rahmenbedingungen der vorvertraglichen Phase	180
II. Datenschutzrechtliche Fragen der vorvertraglichen Phase	258
III. Rechtsbeziehungen durch Informationsaustausch, Aufnahme von Verkaufsgesprächen etc.	261
IV. Due Diligence	275
D. Phase 3: Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrags	309
I. Kaufgegenstand	317
II. Zustimmungserfordernisse, Erlaubnisse, Anzeigen	321
III. Parteien des Kaufvertrages und Vollmachten/Genehmigungen	361
IV. Vertragsstrukturierung mit und ohne gesondertes Closing	364
V. Formfragen beim Unternehmenskaufvertrag	368
VI. Die Leistung des Käufers: Der Kaufpreis	383
VII. Vertragliche und gesetzliche Haftung des Käufers	411
VIII. Die Leistung des Verkäufers: Lieferung des Unternehmens/der Anteile	437
IX. Weitere Leistung des Verkäufers: Haftung für Mängel etc.	468
X. Steuerliche Regelungen im Unternehmenskaufvertrag	571
XI. Sonstige spezielle Regelungsbereiche des Kaufvertrages	590
XII. Vertrag mit gesondertem Closing, Übergabe, Gefahrübergang	604
E. Private Equity im Mittelstand	609
I. Überblick	610
II. Rechtliche Unterschiede gegenüber dem „normalen“ Unternehmenskauf	616
III. Steuerliche Besonderheiten gegenüber dem „normalen“ Unternehmenskauf	625
F. Unternehmenskauf und -verkauf in Krise und Insolvenz	653
I. Rahmenbedingungen beim Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz	654
II. Verkauf in der Phase vor einem Insolvenzantrag	664
III. Verkauf in der Phase des Insolvenzeröffnungsverfahrens	672
IV. Verkauf nach Insolvenzeröffnung	675
V. Zusammenfassung von Entscheidungsparametern beim Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz	685
VI. Steuerliche Besonderheiten des Unternehmenskaufs und -verkaufs in Krise und Insolvenz	690

Inhalt

G. Mustertexte	693
Die Autoren	815
Stichwortregister	817


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG