



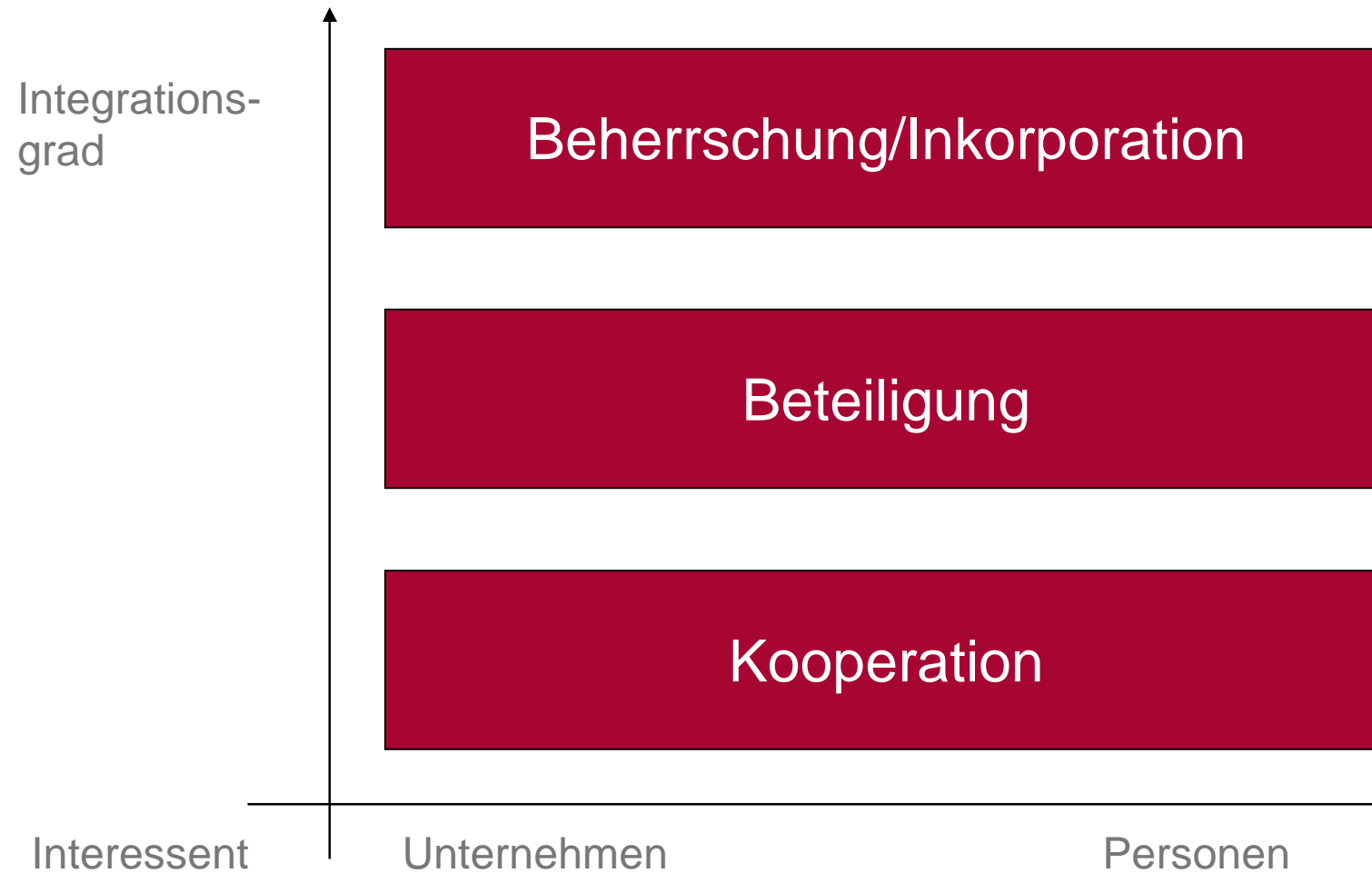
Rechtsanwälte · Steuerberater · Wirtschaftsprüfer

Target Mittelstand Kauf oder Verkauf mittelständischer Unternehmen

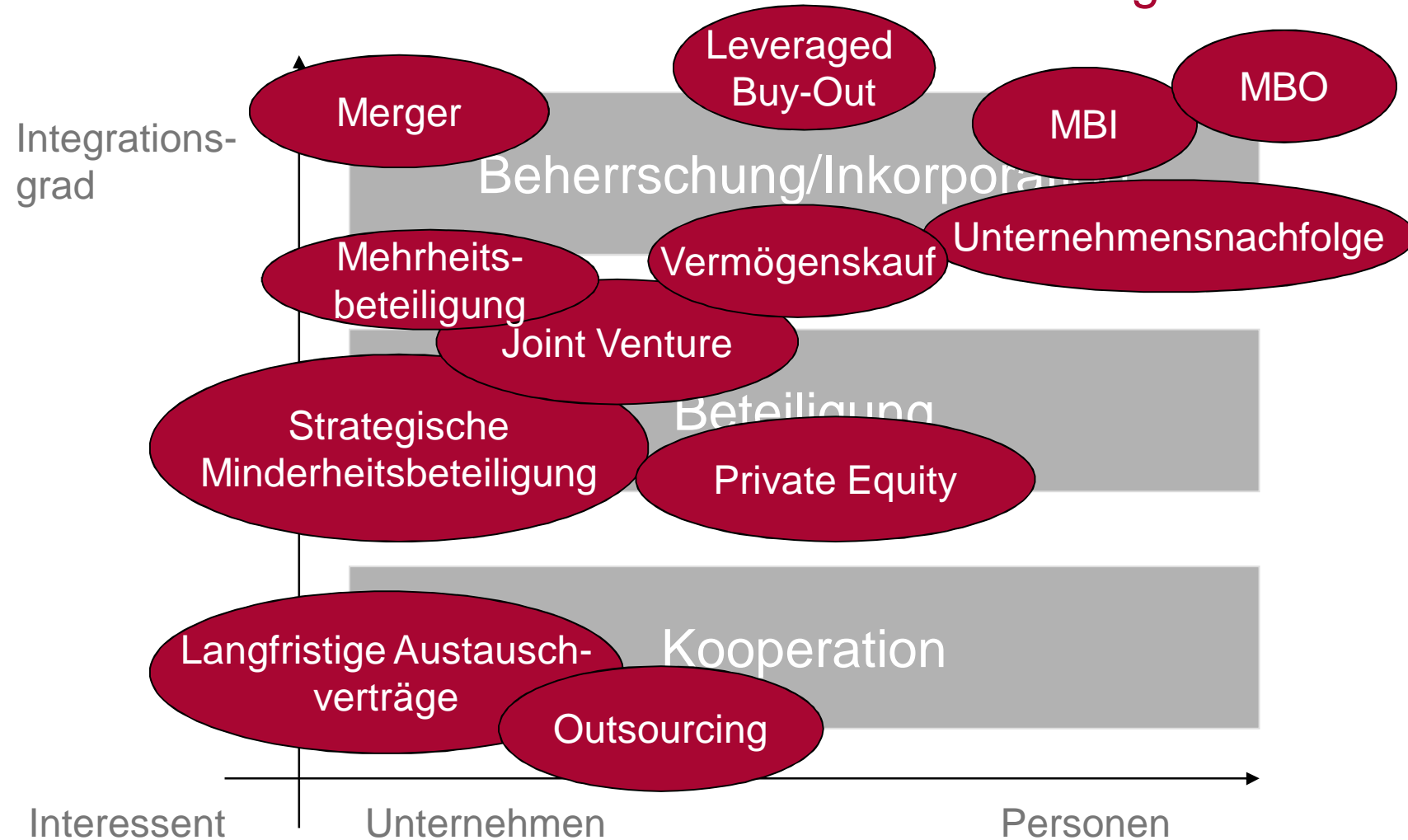
Dr. Wolfgang Beckmann

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und
Gesellschaftsrecht

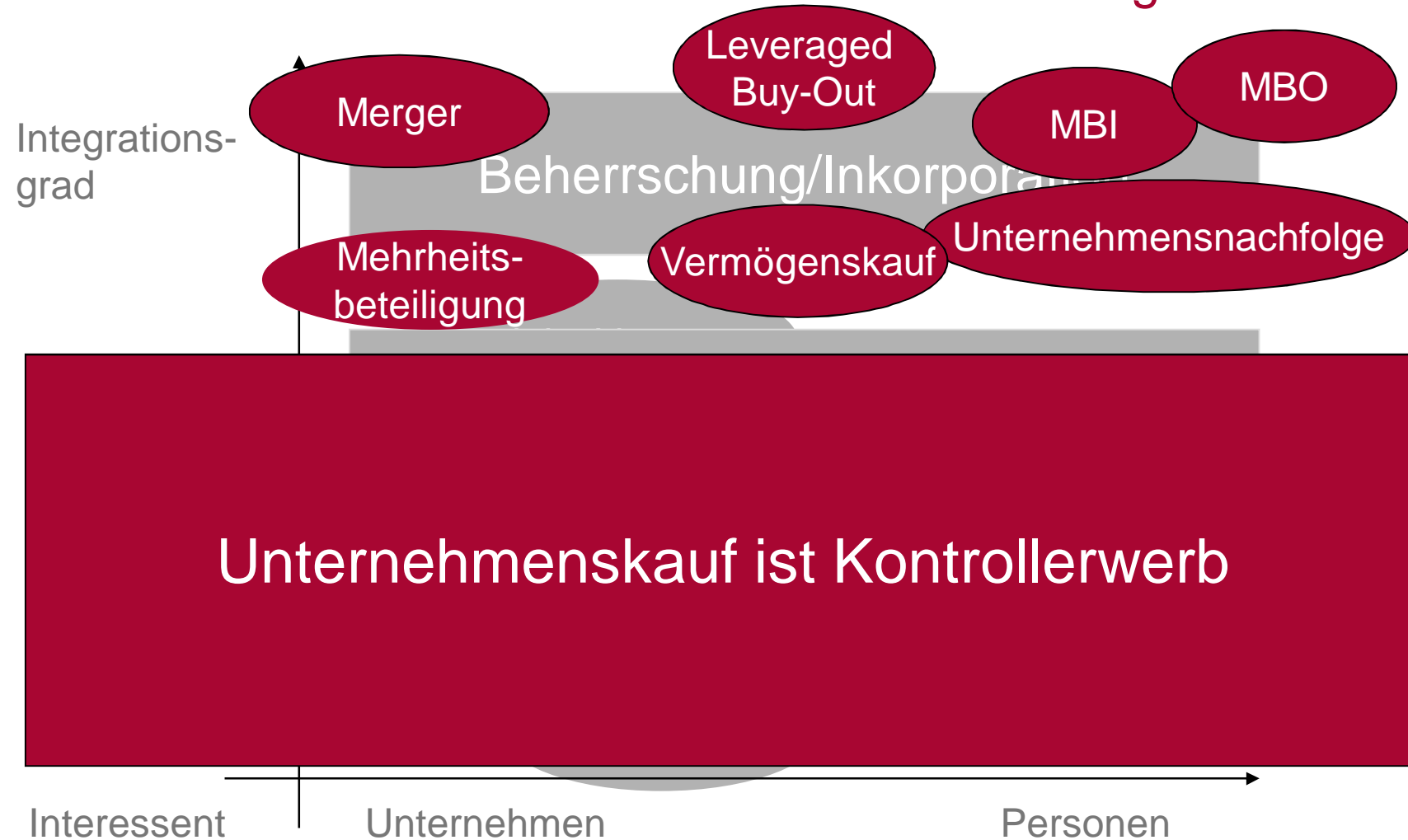
Unternehmenskauf: Versuch einer Strukturierung



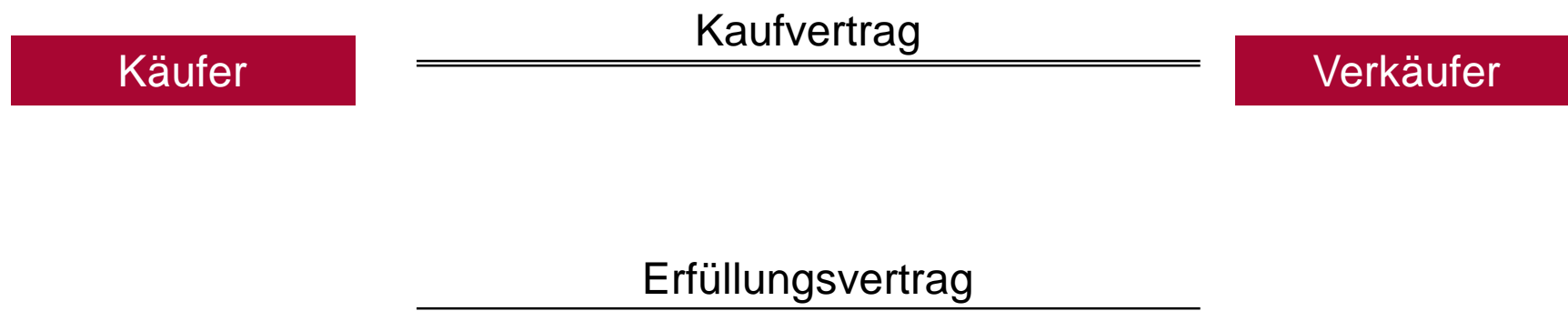
Unternehmenskauf: Versuch einer Strukturierung



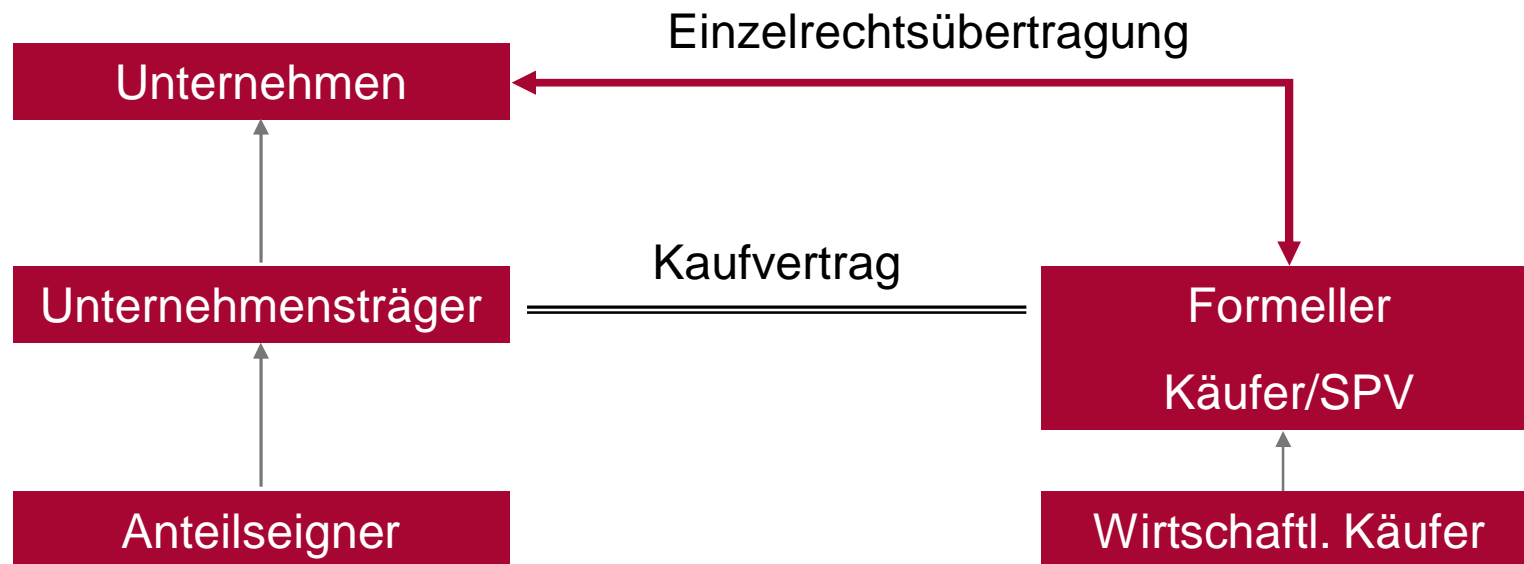
Unternehmenskauf: Versuch einer Strukturierung



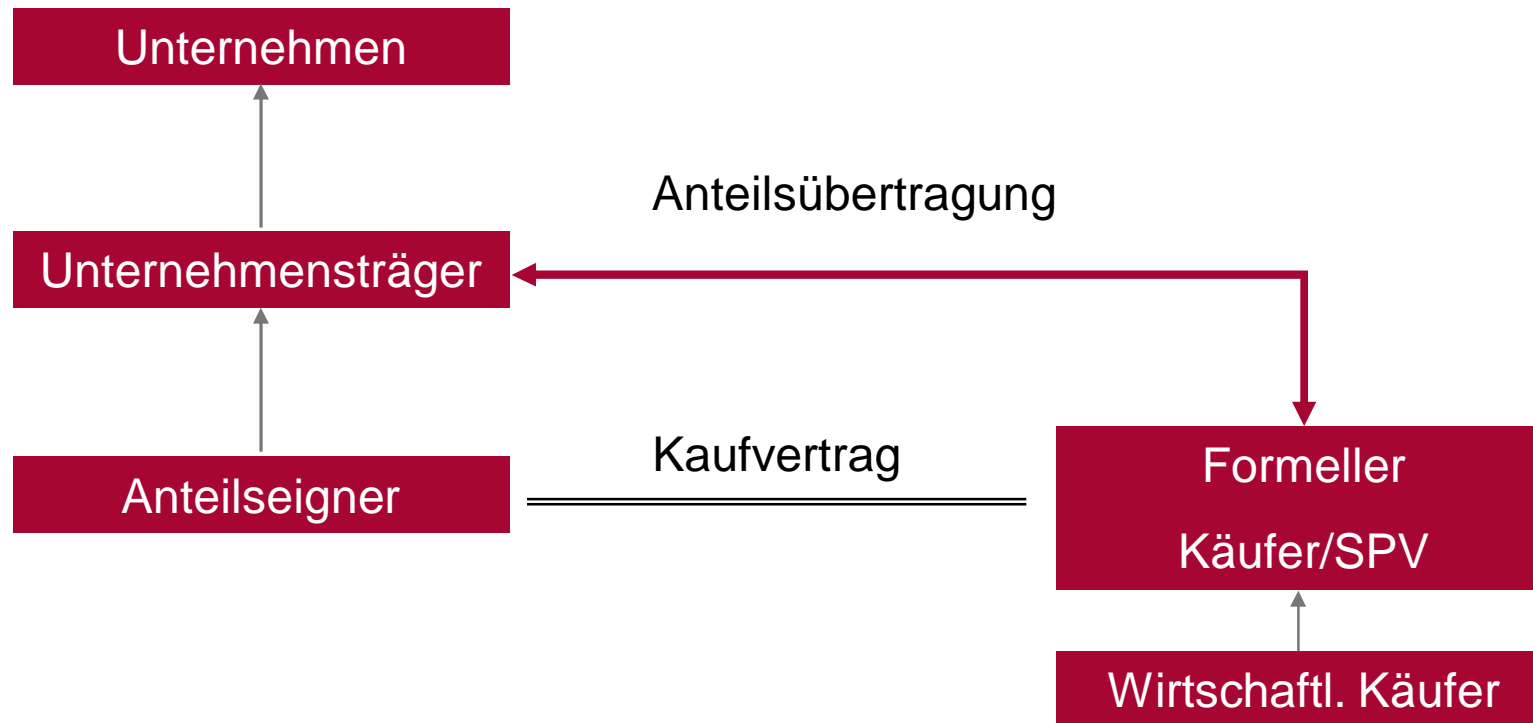
Vermeintlich Triviales zu Beginn: Der Kauf



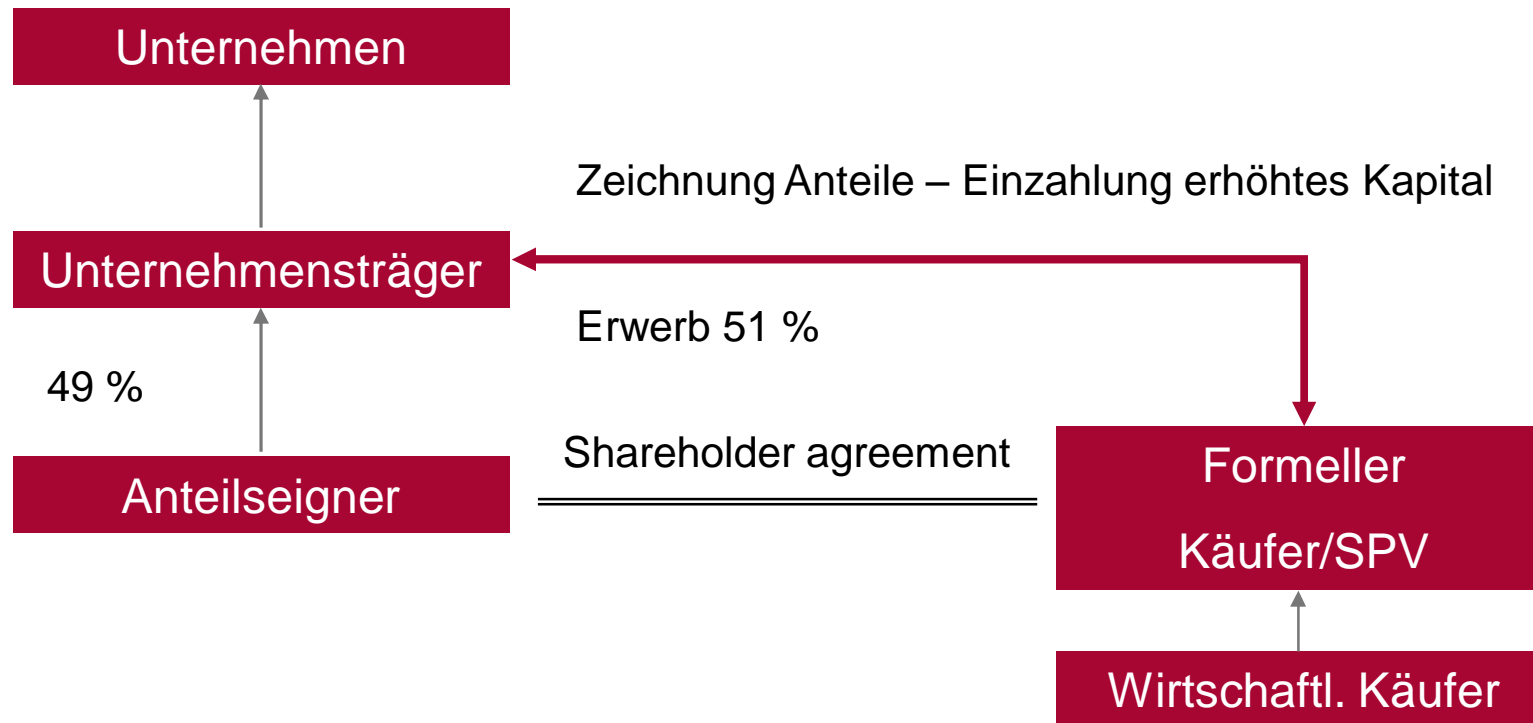
Vermögenskauf (asset deal) durch juristische Person



Anteilskauf (share deal) durch juristische Person



Kontrollerwerb durch Kapitalerhöhung und Zeichnung von Anteilen



Das Dreiphasenmodell



Phase 1 : Interne Planung

- internes und externes Team
- Datensicherheit und Kommunikationswege
- Diskussion und Festlegung:
 - Strategisches Ziel
 - Betriebswirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Eckdaten
 - Dealstruktur
- Verkäufer:
 - Strukturmaßnahmen („Schmücken der Braut“)
 - interne Bewertung
 - Vendor Due Diligence
- Käufer
 - Long List
 - Short List

Phase 1 (interne Planung) : Risiken und Fehler

- Unterlassen der Vendor Due Diligence
- Unterlassen vorbereitender Strukturmaßnahmen beim Verkäufer
- Mangelnde Kreativität bei Festlegung Dealstruktur
- Unklare strategische Zielstellung beim Käufer
- Übersehen von Genehmigungsvorbehalten und internen Zuständigkeiten
- Übersehen eines kartellrechtlichen Problems

Phase 2 : Verhandlungen und Vertragsschluss

1. Kontaktaufnahme
2. Vertraulichkeitsvereinbarung
3. Übergabe Informationsmemorandum durch Verkäufer
4. Letter of Intent (Bewertungsmodus, Prozessregulierung)
5. Due Diligence
6. Management Präsentation
7. Schlussverhandlung: Term Sheet oder Punktation
8. Wording
9. Vertragsunterzeichnung („Signing“)

Phase 2 (Verhandlungen und Vertragsschluss) : Risiken und Fehler

- Unterlassen der Due Diligence
- Mangelhafte Due Diligence
- Fehlende Regulierung des Verhandlungsprozesses (kein LOI)
- Weitergabe vertraulicher Informationen vor Vertraulichkeitsvereinbarung
- Verletzung vorvertraglicher Pflichten

Phase 3 : Vollzug

1. Abarbeiten der Vollzugsbedingungen, insbesondere
 - Einholung Gremienvorbehalte
 - Einholung der Genehmigung Dritter
 - Kartellrechtliche Freigabe (Vollzugsverbot !)
2. Closing
 - Lieferung des Zielunternehmens
 - Zahlung
3. Evtl: Übergang Arbeitsverhältnisse
4. Publikation

Sonderfall Unternehmensversteigerung („Controlled Auction“)

1. Offering Memorandum
2. Indikatives Angebot durch den Erwerbsinteressenten
3. Due Diligence (elektronischer Dataroom)
4. Evtl. Management Präsentation
5. Binding Offer
6. Schlussverhandlung etc

Sonderfall Unternehmensfinanzierung durch Beteiligungserwerb

1. Vereinbarung zwischen Altgesellschafter und Investor
(„Konsortialvertrag“, „Shareholder Agreement“)
2. Vollzug durch Anteilserwerb / Kapitalerhöhung kombiniert mit Einzahlung
des Investors in die Kapitalrücklage
3. Exit: Liquidationspräferenz des Investors

Verhandlungsbegleitende Rechtsinstrumente

1. Rechtsinstrumente ohne Abschlusspflicht
 - Letter of Intent
 - Memorandum of Understanding
 - Term Sheet und Punktation
2. Rechtsinstrumente mit Abschlusspflicht / -wirkung
 - Vorvertrag
 - Option (Putoption, Calloption)

Typische Streitpunkte bei Aushandlung des Kaufvertrags Teil I

1. Garantien

- Inhalt und Reichweite
- Zurechenbares Wissen („Best Knowledge“)
- Maßgeblicher Zeitpunkt
- Schädliche Vorkenntnis des Käufers, insbesondere durch Due D.

2. Kaufpreis

- Bewertung des Zielunternehmens
- Earn Out
- Verkäuferdarlehen
- Kaufpreissicherheit

Typische Streitpunkte bei Aushandlung des Kaufvertrags Teil II

3. Störung der Geschäftsgrundlage und wesentliche negative Veränderung („MACs“)
4. Übergangsweise Mitarbeit des Verkäufers und Wettbewerbsverbot
5. Übergang der Arbeitsverhältnisse gem. § 613a BGB
6. Deal – Protection und Break – Fee Klauseln

Pflichten und Risiken des Managements des Zielunternehmens

1. Verschwiegenheitspflicht versus Verhandlungsauftrag
2. Einbeziehung der maßgeblichen Gesellschaftsorgane
3. „Holzmüller“ / „Gelatine“ - Problematik

Fragen & Antworten

Kontakt:

Völker & Partner

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer

Dr. Wolfgang Beckmann

Am Echazufer 24, Dominohaus

D - 72764 Reutlingen

Telefon: +49 7121 9202 - 42

Telefax: +49 7121 9202 – 29

E-Mail: w.beckmann@voelker-gruppe.com

www.voelker-gruppe.com