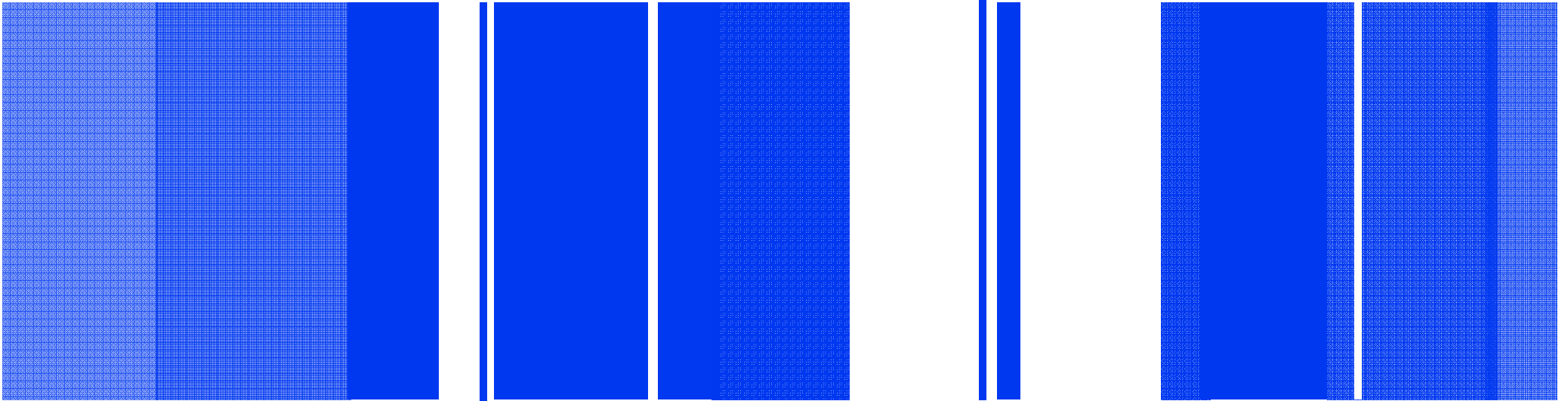


WTG



**Business Breakfast  
14. Januar 2009**

# **Business Breakfast**

**14. Januar 2009**

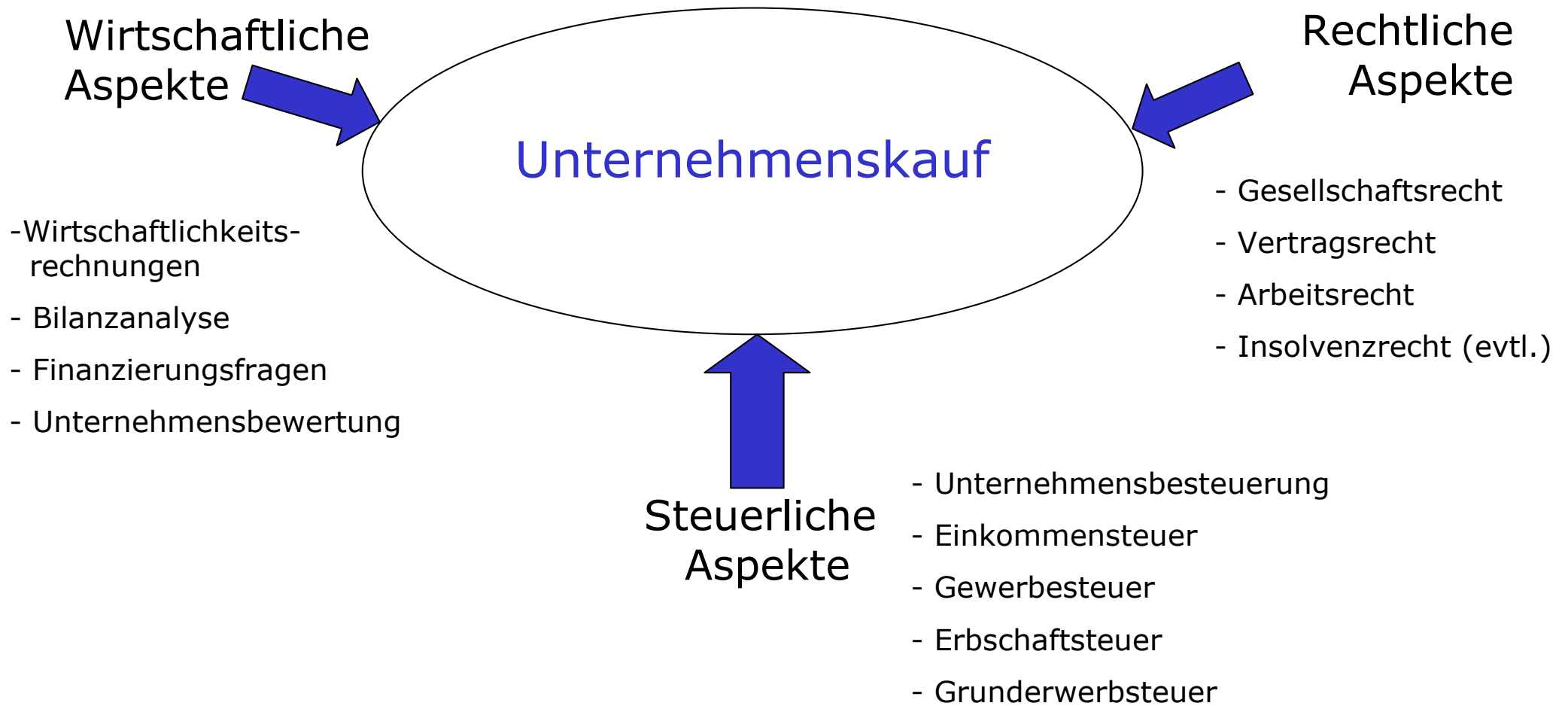
**„Interdisziplinäre Zusammenarbeit am Beispiel eines Unternehmenskaufs“**

Referenten:

WP/StB Anke Düsterloh

RA/StB Dr. Han-Dirk Möller

WP/StB Peter Schüttrich



# Typischer Ablauf eines Unternehmenskaufs

- „Vor-Phase“
- Vorbereitungsphase
- Durchführungsphase
- Closing-Phase

- „Vor-Phase“:

- Zielidentifikation
- grundsätzliche Überlegungen  
Strategie, Finanzierung, gesellschaftsrechtliche  
und steuerliche Struktur, sonstiges

### ■ Vorbereitungsphase:

- Kontaktabahnung
- Vorgespräche
- Abschluss Vertraulichkeitsvereinbarung
- Abschluss LoI (**L**etter **o**f **I**ntent)
- Exklusivitätsvereinbarung

# Einzelne Phasen eines Unternehmenskaufs



- Durchführungsphase:
  - Due Diligence

- Due Diligence :
  - Legal Due Diligence
  - Tax Due Diligence
  - Financial Due Diligence
  - sonstiges (Environmental, Technical, Arbeits-, Wettbewerbs- und Kartellrecht, IT etc.)

## ■ Durchführungsphase:

- Due Diligence
- Kaufpreisfindung
- Vertragsverhandlungen  
insbes. Garantien und Haftung, Wettbewerb etc.

### ■ Closing-Phase:

- Vertragsabschluss
- Integration Zielgesellschaft

Insbes. Unternehmensorganisation, Rechnungswesen, Prozessmanagement, Kommunikation etc.

# Ablauf eines Unternehmenskaufs

- „Vor-Phase“
- Vorbereitungsphase
- Durchführungsphase
- Closing-Phase

# Typische Fehler beim Unternehmenskauf

„Vor-Phase“ => Vorbereitungsphase => Durchführungsphase => Closing-Phase

- mangelnde Vorbereitung der Transaktion
- Alleingänge
- „Wunschdenken“ bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Fehlerhafte Erwerbsstruktur
- Verkennen der Gefahr aus vorvertraglichen Pflichten
- Zu frühe Festlegung
- Falscher Verhandlungsgegenstand
- Fehlerhafte Informationspolitik
- Eindimensionale Sichtweise der Berater
- Integrationsphase bzw. nachvertragliche Phase mangelhaft

# Lösungsmöglichkeiten

„**Vor-Phase**“ => **Vorbereitungsphase** => Durchführungsphase => Closing-Phase

- Erwerb (Verkauf) entsprechend vorbereiten

Strukturen schaffen unter

- Gesellschaftsrechtlichen
- Steuerlichen
- Finanziellen           Aspekten

# Lösungsmöglichkeiten

„Vor-Phase“ => Vorbereitungsphase => **Durchführungsphase** => **Closing-Phase**

- Durchführungsphase optimieren
  - Verhandlungen im Team führen
  - zu frühe Festlegungen vermeiden
  - Vernünftige Datenbasis schaffen
  - Nachphase planen
  
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit ermöglichen und fördern !

Falls Sie noch Fragen haben ...

[www.wtgwp.de](http://www.wtgwp.de)