

Den Transaktions- prozess souverän im Griff.

Mit den Beratern der dhp

CLA Global

INDEPENDENT NETWORK MEMBER

„Für einen
augenblicklichen
Gewinn verkaufe
ich die Zukunft
nicht.“

Werner von Siemens

Liebe Leserinnen und Leser dieser Broschüre,

die Zahl der Unternehmensübernahmen steigt stetig. Die Gründe dafür sind vielfältig – sei es um das eigene Portfolio auszubauen oder die eigene Marktposition zu stärken. Ein weiterer kommt – bezogen auf mittelständische Unternehmen – hinzu: Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn geht in den kommenden jährlich von rund 5.000 Unternehmen aus, die auf einen Nachfolger übertragen werden.

Sie möchten das Beste für Ihr Unternehmen? Sei es im Falle des Kaufs oder des Verkaufs? Sie wünschen sich ein Gespräch von Unternehmer zu Unternehmer mit einem Berater, der das Selbstverständnis des Mittelstands selbst lebt? Einem Berater im besten Sinne, der Sie trotz Komplexität, Zeitdruck und vielen Beteiligten souverän durch den Prozess führt, und keinen „Prozessabwickler“?

Dann sind Sie bei uns richtig. Die dhpg unterstützt Sie gezielt in allen Phasen des Kauf- oder Verkaufsprozesses. Wir begleiten Sie durch den gesamten Transaktionsprozess – auf Augenhöhe und mit einer verständlichen sowie klaren Sprache.

Auf den folgenden Seiten dieser Broschüre erfahren Sie mehr darüber, wie wir Transaktionsberatung verstehen, wer wir sind und was uns ausmacht. Gerne begleiten wir auch Sie im Kauf- oder Verkaufsprozess.

Sprechen Sie uns gerne an.

Inhaltsverzeichnis

4	Versprechen	13	Kaufpreis
6	Transaktionsprozess	14	Steuerliche Transaktionsberatung
8	Leistungen	15	Datenraumsupport
9	Financial Due Diligence	16	Verträge und Dokumente
10	Tax Due Diligence	17	Weitere Leistungen
11	Legal / IT Due Diligence	18	Team
12	Verkaufsunterlagen	19	Standorte

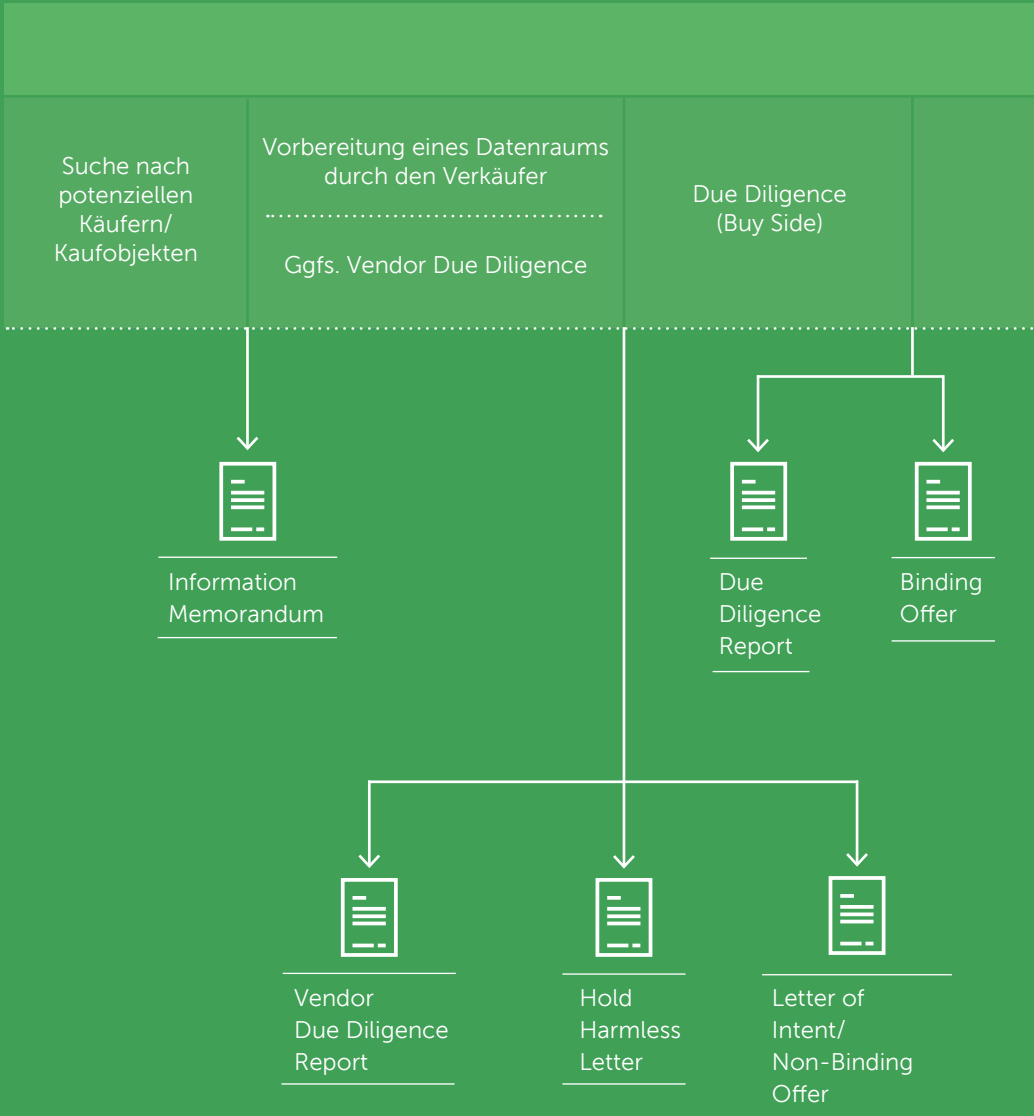
Eine erfolgreiche Transaktionsunterstützung bedeutet für uns ...

... Sie als Ihr persönlicher Ansprechpartner erfolgreich im kompletten Kauf-/Verkaufsprozess zu unterstützen. Dafür stehen unsere Berater:

/ proaktive Prozesssteuerung und engmaschige Korrespondenz mit sämtlichen Beteiligten

/ frühzeitige Rückmeldung bei Erkenntnissen oder auftretenden Herausforderungen

So arbeiten wir – Ablauf eines Transaktionsprozesses





Was wir gerne für Sie übernehmen

Transaktionsunterstützung
der dhpG:

dhpG

Financial Due Diligence*

Tax Due Diligence*

Legal Due Diligence*

IT Due Diligence*

Erstellung von
Verkaufsunterlagen
(Teaser, Factbooks etc.)

Kaufpreisfindung und
Entwicklung sowie
Überwachung von
Kaufpreismechanismen

Steuergestaltung im
Transaktionsprozess

Einrichtung und Verwal-
tung von elektronischen
Datenräumen

Erstellung und
Verhandlung von
Vertragsunterlagen

Kaufpreisallokationen**

*Käufer-/Verkäuferseitig

**Bitte beachten Sie hierzu auch die zum
Bereich Bewertung passende Broschüre.

Financial Due Diligence: der Blick hinter die Zahlen

Die Financial Due Diligence dient dazu, finanzielle Chancen und Risiken des Zielunternehmens anhand der wesentlichen Rechenwerke zu identifizieren. Diese werden hinsichtlich der Unternehmenshistorie, Planungsphase und zur Identifikation der wesentlichen Ergebnistreiber analysiert. Ein wesentliches Ziel hierbei: die Bestimmung der nachhaltigen, „unverfälschten“ Ertragskraft zur Abbildung der tatsächlichen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Unser Angebot an Sie enthält beispielhaft die folgenden Bestandteile:

Red-Flag-Analyse

- / Frühzeitige Identifikation von „Deal Breakern“ (Risiken, die aufgrund ihrer Höhe und/oder Eintrittswahrscheinlichkeit die Gesamttransaktion infrage stellen)

Untersuchung der Vermögensstruktur

- / Analyse von kaufpreisrelevanten Größen wie dem Nettoumlaufvermögen oder der Nettofinanzverschuldung

Ertrags- und Aufwandsanalyse

- / Identifizierung der wesentlichen Wert- und Kostentreiber
- / Quality of Earnings (Bereinigung der Ertragslage zur Erzeugung einer nicht durch Sondersachverhalte verfälschten wirtschaftlichen Sicht)

Plausibilisierung der Planungsrechnung

- / Systematische Angemessenheit
- / Schlüssige Fortschreibung historischer Trends
- / Verarbeitung aktueller Erkenntnisse
- / Konsistenz in allen Rechenwerken

Tax Due Diligence: Wegweiser für die Dealstruktur

Die Tax Due Diligence hat die Aufdeckung steuerlicher Risiken zum Inhalt. Gemäß Ihrem Anforderungsprofil wird sich unsere Untersuchung auf die wesentlichen Steuerarten, insbesondere die Körperschaft- und Gewerbesteuer sowie die Umsatzsteuer, erstrecken. Je nach Zielunternehmen können auch die Grunderwerbsteuer oder die lohnsteuerliche Situation eine entsprechende Untersuchung erfordern. Unser Angebot an Sie enthält beispielsweise die folgenden Bestandteile:

Überblick über das potenzielle Zielunternehmen

- / Übersicht über die aktuelle Steuerstruktur (insb. hinsichtlich Organisationsformen sowie Reorganisationen und damit verbundene Haltefristen)

Umsatz- und Lohnsteuer

- / Übersicht der umsatzsteuerlichen Besonderheiten und Identifizierung von lohnsteuerlichen Risiken

Körperschaft- und Gewerbesteuer

- / Identifizierung möglicher ertragsteuerlicher Risiken
- / Darstellung steuerlicher Verlustvorträge und eventueller Nutzungsrisiken sowie Identifizierung von verdeckten Gewinnausschüttungen und Einlagen
- / Übersicht über laufende steuerliche Rechtsbehelfsverfahren sowie ausstehende Steuerzahlungen

Legal Due Diligence: die Haftungsfragen mitdenken

Die Legal Due Diligence dient dazu, ein detailliertes Bild von den rechtlichen Chancen und Risiken des betreffenden Unternehmens durch die Prüfung der wesentlichen Vertrags- und Rechtsbeziehungen zu erhalten. Dadurch erhalten Sie die bestmögliche Grundlage für Ihre Entscheidungen und die notwendige Vorbereitung für die Vertragsverhandlungen. Unser Angebot an Sie enthält beispielsweise die folgenden Bestandteile:

Untersuchung des potenziellen Zielunternehmens

- / Gesellschaftsrecht
- / Arbeitsrecht/Tarifvertragsrecht
- / Markenrecht/gewerblicher Rechtsschutz
- / Kunden-/Lieferantenverträge
- / Mietrecht
- / Change-of-Control-Klauseln
- / Wesentliche Verträge
- / Drohende oder rechtshängige Rechtsstreitigkeiten
- / Immobilienrechtliche Aspekte
- / IT-Recht und datenschutzrechtliche Themen

IT Due Diligence: den IT-Fit des Unternehmens kennen

Die IT Due Diligence umfasst die systematische Aufnahme und Beurteilung der vorhandenen IT (Hardware, Software, Netze, Ressourcen, Prozesse, Standorte, Projekte, Cyber Security) und der Datenschutzorganisation eines Unternehmens. Sie hat zum Ziel, den strategischen Nutzen und Wert eines Unternehmens aufzuzeigen, aber auch Potenziale und Risiken vor und nach der Transaktion zu beurteilen. Unser Angebot an Sie enthält beispielhaft die folgenden Bestandteile:

Untersuchung des potenziellen Zielunternehmens

- / Prüfung der IT-Strategie und des IT-Sicherheitskonzeptes
- / Prüfung des IT-Umfelds
- / Prüfung der IT-Infrastruktur
- / Prüfung der IT-Anwendungen
- / Prüfung Service/Performance
- / Prüfung Verträge
- / Prüfung Budget/Ausgaben
- / Überblick IT-Projekte
- / Cyber Security/Sicherheitsüberprüfung/Penetrationstest
- / Überprüfung auf Umsetzung von Compliance

Verkaufsunterlagen: Akzente setzen

Statistisch betrachtet werden in Transaktionen, in denen Verkäufer professionelle Verkaufsunterlagen bereitstellen, signifikant höhere Preise erzielt. Durch die Bereitstellung von Verkaufsunterlagen wird den Kaufinteressenten die Möglichkeit gegeben, bereits vor der Due Diligence einen Überblick über finanzielle, rechtliche und steuerliche Themen des Transaktionsobjekts zu erhalten. Hierbei hat man aus der Verkäuferperspektive die Möglichkeit, bei der Darstellung des zu veräußernden Unternehmens wichtige Akzente zu setzen. Unser Angebot an Sie enthält beispielhaft die folgenden Bestandteile:

Sell Side Due Diligence

- / Vollumfängliche Due Diligence Prüfung durch den Verkäufer bzw. dessen Berater (inklusive einer Identifikation und Bewertung etwaiger Risiken)
- / Individuelle Schwerpunktsetzung
- / Entzerrung des Transaktionsprozesses (Verlagerung des ohnehin zu betreibenden Aufwands in eine frühere Phase der Transaktion, insbesondere bei einer Vereinbarung mit den Kaufinteressenten über die Prüfung des Unternehmens durch eine Confirmatory Due Diligence)

Factbook

- / Erstellung von Verkaufsunterlagen analog zur Sell Side Due Diligence (Beschränkung auf den deskriptiven Teil, d.h. keine Identifikation und Bewertung von Risiken)

Information Memorandum/Teaser

- / Überblick über die finanzielle, rechtliche und/oder steuerliche Situation des Verkaufsobjektes (Erstellung einer auf zentrale Aspekte begrenzten, komprimierten Darstellung)

Kaufpreis: Expertise gefordert

Die Überlegungen zur Kaufpreisfindung sowie dessen vertragliche Fixierung sollten sich nicht ausschließlich auf die absolute Kaufpreishöhe beschränken. Ebenso wichtig ist die Auseinandersetzung mit einer der spezifischen Transaktion angemessenen Kaufpreislogik einschließlich der Definition der Kaufpreismechanismen. Insofern sollten neben betriebswirtschaftlicher gleichermaßen rechtliche und steuerliche Expertise einfließen. Mit unseren erfahrenen interdisziplinären Teams aus Betriebswirten, Juristen und Steuerexperten begleiten und unterstützen wir Sie bei diesem wichtigen Thema Ihres Transaktionsprozesses. Unser Angebot an Sie enthält beispielhaft die folgenden Bestandteile:

Überblick über das potenzielle Zielunternehmen

- / Bestimmung des Basiskaufpreises, welchem üblicherweise eine Bewertung vorausgeht (hinsichtlich der Bewertungsgrundsätze und -methoden verweisen wir auf die entsprechende Broschüre)
- / Etablierung von Kaufpreisanpassungsmechanismen, die eine wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens (zwischen Bewertung und wirtschaftlichem Übergang) Entwicklung des Unternehmens angemessen reflektieren
- / Konsistente Abbildung der Gestaltungsvarianten beim Unternehmensverkauf:
 - / Locked Box: Vereinbarung eines Fixpreises auf Basis des letzten Abschlusses
 - / Closing Accounts: Vereinbarung eines variablen Kaufpreises auf Basis eines zum Closing zu erstellenden Abschlusses
- / Erstellung und Simulation von Earn-Out-Mechanismen bzw. Besserungsscheinen: Risikoverteilung in Bezug auf die zukünftige Entwicklung zwischen Verkäufer und Käufer

Steuerliche Transaktionsberatung: Mehr als nur Risikovermeidung

Neben der Identifikation und Minimierung steuerlicher Risiken im Rahmen der Tax Due Diligence spielt die steueroptimale Gestaltung der Transaktionsstruktur eine entscheidende Rolle. Während auf Verkäuferseite (Sell Side) die Reduzierung der steuerlichen Belastung im Vordergrund steht, konzentriert sich die erwerbsseitige Beratung (Buy Side) auf steuerliche Effizienz und langfristige Optimierung. Unser Angebot an Sie enthält beispielsweise folgende Bestandteile:

Sell Side Steueroptimierung

- / Steuerliche Strukturierung vor der Veräußerung
- / Vermeidung der Verletzung von Sperr- und Haltefristen
- / Nutzung steuerlicher Begünstigungen
- / Minimierung der Steuerlast auf den Veräußerungsgewinn
- / Reduzierung der potenziellen Haftung für steuerliche Risiken

Buy Side Steueroptimierung

- / Präakquisitorische Maßnahmen und Rechtsformwahl
- / Steueroptimierung der Zielstruktur und laufenden Besteuerung
- / Sicherung der Abzugsfähigkeit von Finanzierungsaufwendungen
- / Steueroptimale Gewinnrepatriierung bei grenzüberschreitenden Deals
- / Optimierung der steuerlichen Behandlung eines zukünftigen Exits
- / Erfüllung steuerlicher Anzeigepflichten (z.B. Grunderwerbsteuer)

Datenraumsupport: Informationsaustausch professionalisiert

Im Zuge von Unternehmenstransaktionen kommt dem Austausch von sensiblen Informationen eine zentrale Bedeutung zu. Dabei wird heutzutage üblicherweise auf virtuelle Datenräume zurückgegriffen, in denen die Unterlagen auf einer gesicherten, internet-basierten Plattform für die beteiligten Parteien zur Verfügung gestellt werden. Datensicherheit bzw. Vertraulichkeit sowie Integrität von Informationen stehen an oberster Stelle. Unser Angebot an Sie enthält beispielhaft die folgenden Bestandteile:

Datenräume virtuell und sicher

- / Einrichtung und Strukturierung des Datenraums
- / Dokumentenmanagement
- / Benutzermanagement und Verwaltung von Zugriffsrechten
- / Erstellung eines Datenraumabbildes (lückenlose Dokumentation der Datenrauminhalte und -nutzung)
- / Rückgriff auf spezialisierte externe Anbieter, um größtmögliche Sicherheit und Effizienz zu gewährleisten
- / Gerne unterstützen wir auch als Schnittstelle zwischen Kaufinteressenten und Unternehmen bzw. bei Rückfragen im Rahmen des Q&A-Prozesses

Verträge und Dokumente: mehr als ein Kaufvertrag

Rechtliche Fundierung der Unternehmenstransaktion ist der individuelle Unternehmenskaufvertrag, sei es als SPA (Share Purchase Agreement = Anteilskaufvertrag) oder als APA (Asset Purchase Agreement = Kaufvertrag über einzelne Vermögenswerte). Im Fokus stehen die Erstellung oder Prüfung des Vertragsentwurfs, seine Verhandlung mit der Gegenseite und die Anpassung des Vertrages an den jeweiligen Verhandlungsstand. Bereits im Vorfeld der Transaktion sind weitere Dokumente zu erstellen und Vereinbarungen zu treffen, um Ihre Interessen optimal zu wahren. Unsere erfahrenen Transaktionsjuristen helfen Ihnen, die Transaktion in einem vertraglich gesicherten Umfeld durchzuführen und etwaigen Risiken bestmöglich zuvorzukommen. Unser Angebot an Sie enthält beispielsweise folgende Bestandteile:

Wichtige Transaktionsdokumente

- | | |
|--|---|
| / Vertraulichkeitsvereinbarung,
Non Disclosure Agreement (NDA) | / Gesellschafterbeschlüsse |
| / Letter of Intent (LoI), Termsheet | / Gesellschaftervereinbarung
(Shareholder Agreement) |
| / Unternehmenskaufvertrag, Share/Asset
Purchase Agreement (SPA/APA) | / Kauf- und Verkaufsoptionen
(Call-/Put-Option) |

Und darüber hinaus?

Sprechen Sie uns auch gerne an, wenn es um die nachfolgenden Fragestellungen geht:

- ／ Unternehmensbewertung
- ／ Integration von IT-Systemen
- ／ Entwicklung von Businessplänen
- ／ Unterstützung im Gespräch mit Banken
- ／ Unternehmens- und Vermögensnachfolgen

Unser Team stellt sich vor



Wir beraten Sie persönlich. Sprechen Sie uns an oder schreiben Sie uns per E-Mail an: transaction@dhpg.de



Björn Pauli

ist Wirtschaftsprüfer und Senior Partner bei der dhpg. Seit rund fünfzehn Jahren ist er in verantwortlichen Positionen in den Fachbereichen Bewertung und Transaktionsberatung aktiv. Seinen Fokus legt Björn Pauli auf die Beratungsfelder (Buy Side) Due Diligence und Sell Side Assistance (Einrichtung und Verwaltung von Datenräumen, Prozessbegleitung und Verhandlungsunterstützung) sowie auf die Bewertung von Unternehmen und Unternehmensteilen wie auch immaterieller Vermögenswerte.



Stefan Hamacher

ist Steuerberater und Senior Partner bei der dhpg. Nationale wie internationale Unternehmen und Unternehmensgruppen betreut er in allen Fragen des Unternehmenssteuerrechts. Darüber hinaus berät er beim Kauf oder bei der Veräußerung von Unternehmen, bei der steuerlichen Optimierung von Immobilieninvestitionen und bei der Unternehmensnachfolge.



Dr. Olaf Lücke

ist Rechtsanwalt und Senior Partner bei der dhpg. Er berät mittelständische Unternehmen und ihre Gesellschafter sowie Vereine und Stiftungen in gesellschafts- und steuerrechtlichen Fragen. Er ist ausgewiesener Experte im Personen- und Kapitalgesellschaftsrecht. Regelmäßig begleitet er mit seinem Team Unternehmen bei Umstrukturierungen sowie in nationalen und internationalen M&A-Transaktionen.



Markus Müller

ist Senior Partner der dhpg und Geschäftsführer der IT-Services, einer Tochtergesellschaft der dhpg, und verantwortet als Diplom-Wirtschaftsinformatiker, CISA die Weiterentwicklung innovativer IT-Dienstleistungen für Mandanten. Gemeinsam mit seinem Team berät er Unternehmen nicht nur beim Einsatz IT-gestützter Dienste, sondern unterstützt das Transaktionsteam auch in der Umsetzung von IT Due Diligences.



Tim Löhner

ist Rechtsanwalt und Senior Partner bei der dhpg. Als Fachanwalt für Steuerrecht verantwortet er schwerpunktmäßig die Bereiche Gesellschafts- und Steuerrecht und berät mittelständische Unternehmen insbesondere bei Umstrukturierungen sowie in den Bereichen M&A, Unternehmensnachfolge sowie in der gesellschafts- und steuerrechtlichen Prozessführung.



Dr. Tobias Quill

ist Partner der dhpg. Er berät nationale und internationale Mandanten in den Bereichen Valuation and Transaction Support. Seine thematischen Schwerpunkte liegen in der Unternehmensbewertung, der Erstellung und Prüfung von Planungsrechnungen sowie der Financial Due Diligence. Darüber hinaus beschäftigt er sich mit der Einrichtung und Verwaltung von Datenräumen sowie der Prozessbegleitung und Verhandlungsunterstützung.



Julien Jeuckens

ist Steuerberater und Partner bei der dhpg. Sein Tätigkeitsfokus liegt auf der steuerlichen Beratung von in- und ausländischen Unternehmen im Rahmen von Umstrukturierungen, M&A- und Unternehmensnachfolgeprozessen. Darüber hinaus verfügt er über eine besondere Expertise im nationalen und internationalen Unternehmenssteuerrecht und der Besteuerung von Immobilientransaktionen.

Unsere Standorte in Deutschland

Bonn	Gummersbach
Aachen	Köln
Bamberg	Krefeld
Berlin	Landshut
Bornheim	München
Bremen	Nürnberg
Ebern	Stuttgart
Euskirchen	Trier
Frankfurt am Main	Wiesbaden

Weitere Details zu unseren Standorten finden Sie unter standorte.dhpg.de

Internationale Kooperation

CLA Global

INDEPENDENT NETWORK MEMBER

dhpg is an independent network member of
CLA Global. See [CLAglobal.com/disclaimer](https://claglobal.com/disclaimer).

CLA Global Limited
www.claglobal.com

Impressum

Herausgeber

dhpg
Marie-Kahle-Allee 2
53113 Bonn
T +49 228 81000 0
F +49 228 81000 20
E info@dhpg.de

Gestaltung

2erpack Identity
www.2erpackidentity.com

Fotos

Bernd Roselieb
www.bernd-roselieb.com