



UNTERNEHMENSKAUF

PRAKTISCHE ARBEITSHILFE FÜR DEN BERATER

KOMMENTIERTE CHECKLISTE NR. 87 | 02 | 2026

INHALT

1. Einleitung
2. Zielvorstellungen des Käufers
 - 2.1 Existenzgründung
 - 2.2 MBO
 - 2.3 Expansion/strategischer Investor
 - 2.4 Beteiligungsportfolio/Finanzinvestor
 - 2.5 Übernahme und Zerschlagung
3. Unternehmenswert (Kaufpreis)
 - 3.1 Methoden
 - 3.2 Ertragswert indikativ nach IDW S1
 - 3.3 Multiplikatorverfahren (EBIT-Multiple)
 - 3.4 Evaluierung von Synergieeffekten
 - 3.5 Entscheidungslimit (Obergrenze)
4. Steuerliche Beratung
 - 4.1 Share Deal oder Asset Deal
 - 4.2 Share Deal: Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft
 - 4.3 Gewerbesteuer beim Erwerb von Personengesellschaften
 - 4.4 Übernahme von Verlustvorträgen
5. LOI (Letter of Intent)
 - 5.1 Wesentliche Bestandteile des LOI
 - 5.2 Share Deal oder Asset Deal
 - 5.3 Regelung Altgewinne
 - 5.4 Grad der Verbindlichkeit
 - 5.5 Zeitplan
6. Betriebswirtschaftliche Due Diligence (Commercial DD)
 - 6.1 Markt- und Potenzialanalyse
 - 6.2 Analyse des Leistungserstellungsprozesses
 - 6.3 Analyse des Organisationsgrads
 - 6.4 Risikoanalyse
 - 6.5 Personalanalyse, Pensionsverbindlichkeiten
7. Rechtliche Due Diligence (Legal DD)
 - 7.1 Statuten und Legitimation des Verkäufers
 - 7.2 Behördliche Genehmigungen und Auflagen, Versicherungsschutz
 - 7.3 Wichtige Verträge
 - 7.4 Betriebsrat, Betriebsvereinbarungen, betriebliche Altersvorsorge
 - 7.5 Prozessrisiken
8. Steuerliche Due Diligence (Tax DD)
 - 8.1 Steuererklärungen und Veranlagungen
 - 8.2 Betriebsprüfungen
 - 8.3 Abweichungen zwischen Handels- und Steuerbilanz
 - 8.4 Tax Compliance

- 8.5 Organschaft, Umwandlungen, vGA, Steuerlatenzen
- 8.6 Lohnsteuer, Sozialversicherung
9. Verhandlungsführung und Vertrag
 - 9.1 Analyse der Motivation des Verkäufers
 - 9.2 Beteiligung externer Berater
 - 9.3 Vertragsgestaltung
 - 9.4 Garantien
 - 9.5 Signing und Closing
10. Checkliste

1. EINLEITUNG

Der Kauf und Verkauf von Unternehmen ist ein gängiger Vorgang in einer freien Wirtschaft und hat üblicherweise sowohl beim Käufer als auch beim Verkäufer eine immens hohe Bedeutung. Das gilt insb. für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Bei Unternehmenskäufen werden häufig externe Berater – Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer – hinzugezogen. Sie benötigen für die Unternehmenskaufberatung in ihrem jeweiligen Spezialgebiet oder – sofern sie z. B. bei Klein- und Mittelbetrieben mehrere Beratungsbereiche abzudecken haben – eine Fülle von Informationen, die nachstehend strukturiert werden und in der Checkliste zusammengefasst sind.

Die **persönlichen Interessenlagen** von Käufer und Verkäufer können unterschiedlicher nicht sein. Der eine will sein Unternehmen, ggf. sein Lebenswerk, möglichst teuer verkaufen und sich somit von ihm lösen und auch nicht mehr für die Belange des Unternehmens einstehen, während der Käufer finanzielle Mittel aufwendet, um sein Investment und ggf. seine berufliche Zukunft zu gestalten. Für den einen ist es regelmäßig der Schlusspunkt bzgl. der unternehmerischen Initiative, für den anderen häufig der Beginn.

Unternehmenskauf und Unternehmensverkauf lassen sich daher nur schwer einheitlich darstellen. Mit der vorliegenden kommentierten Checkliste wird der Fokus auf den Unternehmenskauf gesetzt, also die **typische Interessenlage** des Käufers berücksichtigt. Für den Unternehmensverkauf und die Interessenlage beim Verkäufer wird auf die Kommentierte Checkliste Nr. 1047 des DWS verwiesen.