

## 12 goldene Regeln für einen erfolgreichen Unternehmenskauf

1. Halten Sie sich mit vorvertraglichen Zusagen oder Vereinbarungen zurück.
2. Bilden Sie ein Akquisitionsteam.
3. Führen Sie eine gründliche Bewertung des Unternehmens oder Betriebsteils durch („Due Diligence Investigation“).
4. Ökologische Altlasten oder innerbetriebliche Besonderheiten (wie betriebliche Pensionszusagen) können zu unkalkulierbaren Risiken führen.
5. Stellen Sie fest, ob öffentliche Fördermittel angezapft werden können.
6. Der Kaufpreis ist ein "essentialium negoti".
7. Die Vergangenheit gehört dem Verkäufer, dem Käufer die Zukunft!
8. Freistellungsklauseln schützen Sie vor unerwarteten oder unvorherseh-baren Schäden.
9. Lassen Sie sich vom Verkäufer zusichern, dass er künftig nicht mehr in diesem Geschäftszweig tätig sein wird (Konkurrenzausschluss), und Ihnen keine Mitarbeiter abwirbt.
10. Für eine weitere Zusammenarbeit mit dem früheren Geschäftsinhaber oder für eine Minderheitsbeteiligung bedarf es mehr als nur eines "gemeinsamen Interesses".
11. Die Formulierung des Übernahmevertrages erfordert besondere Kenntnisse.
12. Eine gute Portion gesunden Menschenverstandes ist immer ein Aktivposten.