

Dilemmata bei Unternehmenstransaktionen

Grundsätzlich bestehen im Rahmen von Unternehmenstransaktionen häufig folgende Dilemmata. Sie resultieren aus **Informationsassymetrien** und gegensätzlichen Interessen.

Der **Käufer** will sich erst binden, wenn alle relevanten Informationen offengelegt wurden. Er will Risiken begrenzen und strebt eine Kaufpreisminimierung an.

Der **Verkäufer** will besonders vertrauliche Informationen erst bereitstellen, wenn er die Kauf Absichten des Erwerbers einschätzen kann oder gfls. sogar erst wenn der Kaufvertrag geschlossen ist. Er strebt den bestmöglichen Verkaufspreis an.

Um diese Zielkonflikte aufzulösen, bietet es sich an mit Vertraulichkeitsvereinbarungen (**Non-Disclosure-Agreements**) und **Earn Out-Klauseln** zu arbeiten.

Im Rahmen einer Earn-Out-Klausel wird der Kaufpreis aufgeteilt in einen fixen Anteil und einen flexiblen Teil. Der flexible Teil wird an die Erreichung von bestimmten Zielen geknüpft und erst nach Übertragung der Unternehmensanteile ausgezahlt.

Die Dauer der Earn-Out Phase zwischen Vollzug und Zahlung des Earn-Out Kaufpreisantils liegt meist zwischen zwei und fünf Jahren. Earn-Out Regelungen sind oftmals Bestandteil des Kaufpreises

Ich benötige für meine erste Voreinschätzung vorab:

Umsätze, EBITDA, EBIT, EAT der letzten 3 Jahre (gfls ARR, NRR bei Software-Unternehmen)

Eine realistische Planung der nächsten 3 Jahre für Umsätze, EBITDA und EBIT

Eine ungefähre Preisvorstellung