

Carolin Schwarz

**Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen  
von Unternehmensakquisitionen und  
deren bilanzielle Behandlung nach IFRS**

Verlag Wissenschaft & Praxis



Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen von Unternehmensakquisitionen  
und deren bilanzielle Behandlung nach IFRS

Schriftenreihe der



Herausgegeben von  
Prof. Dr. Claus Meyer

**Band 6**

Carolin Schwarz

**Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen von  
Unternehmensakquisitionen und deren  
bilanzielle Behandlung nach IFRS**

Verlag Wissenschaft & Praxis



**Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-89673-490-7

© Verlag Wissenschaft & Praxis

Dr. Brauner GmbH 2008

D-75447 Sternenfels, Nußbaumweg 6

Tel. 07045/930093 Fax 07045/930094

Alle Rechte vorbehalten

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

# Geleitwort

Die Claus und Brigitte Meyer-Stiftung lobt den Thomas-Gulden-Preis zur Erinnerung an den im Alter von 25 Jahren an einer unheilbaren Krankheit verstorbenen ehemaligen Studenten Thomas Gulden für besondere Leistungen aus.

Zum Ende des Sommer-Semesters 2005 wurde der Preis erstmals verliehen. Im Herbst 2008 wird Frau Carolin Schwarz (Studiengang Betriebswirtschaft/Controlling, Finanz- und Rechnungswesen) für ihre herausragenden Studienleistungen und ihre exzellente Diplomarbeit mit dem Thomas-Gulden-Preis ausgezeichnet.

Die Claus und Brigitte Meyer-Stiftung veröffentlicht die Arbeiten der Preisträger in der Schriftenreihe der MEYER STIFTUNG. Die ungewöhnlich umfassende Diplomarbeit von Frau Carolin Schwarz beschäftigt sich mit dem Thema „Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen von Unternehmensakquisitionen und deren bilanzielle Behandlung nach IFRS“. Die Ausführungen befinden sich durchweg auf ungewöhnlich hohem Niveau. Sie zeugen von einer außerordentlichen und kritischen Durchdringung der häufig hochkomplexen relevanten Bilanzierungsvorschriften. Dies gilt angesichts der teilweise nicht oder nur eingeschränkt vorhandenen und zudem unterschiedlich interpretierenden Sekundärliteratur umso mehr.

Herr Prof. Dr. Matthias Kropp betreute diese Diplomarbeit. Seine fundierten und umfangreichen Kenntnisse der nationalen und der internationalen Rechnungslegung haben durch die Begleitung bei der Ausarbeitung wesentlich zum Gelingen der Arbeit beigetragen.

Die Claus und Brigitte Meyer-Stiftung freut sich, die ausgezeichnete Diplomarbeit als sechsten Band der Schriftenreihe veröffentlichen zu können.

Für die großzügige Unterstützung bei der Herausgabe der Schriftenreihe bedanken wir uns herzlich bei Herrn Dr. Brauner vom Verlag Wissenschaft und Praxis.

Stuttgart, im September 2008

Prof. Dr. Claus Meyer



Die Claus und Brigitte Meyer-Stiftung ist eine rechtsfähige Stiftung bürgerlichen Rechts mit Sitz in Stuttgart, die am 21. April 2005 vom Regierungspräsidium Stuttgart als Stiftungsbehörde anerkannt wurde. Nach dem Freistellungsbescheid des Finanzamts Stuttgart-Körperschaften vom 16. August 2007 ist sie gemeinnützig und von der Besteuerung freigestellt.

Der Zweck der Stiftung wird verwirklicht durch die Förderung von Wissenschaft und Forschung, der Bildung und Erziehung und der Unterstützung bedürftiger Studierender der Hochschule Pforzheim. Er wird insbesondere realisiert durch:

- die Verleihung des Thomas-Gulden-Preises für hervorragende Studienleistungen und/oder eine ausgezeichnete Diplom-/Masterarbeit aus dem Gebiet des Controlling, Finanz- und Rechnungswesen an einen oder mehrere Studierende.

Thomas Gulden wurde am 15. März 1978 geboren. Er studierte an der Hochschule Pforzheim im Studiengang Betriebswirtschaft/Controlling, Finanz- und Rechnungswesen und schloss mit der Gesamtnote „sehr gut“ ab. Aufgrund einer angeborenen und fortschreitenden Muskelerkrankung saß Thomas Gulden seit seinem 10. Lebensjahr im Rollstuhl. Er verstarb am 11. April 2003 an der tödlichen Erkrankung, deren Verlauf er kannte. Posthum wurde Thomas Gulden für seine herausragende und der Note 1,0 bewerteten Diplomarbeit mit einem Förderpreis ausgezeichnet. Seinem Wunsch entsprechend wurden mit diesem Preis, wie mit seinem gesamten Vermögen, humanitäre Organisationen unterstützt.

- die Vergabe von Zuschüssen und Ähnlichem an Studierende, insbesondere an in Not geratene, zur Fortsetzung und erfolgreichem Abschluss ihres Studiums.

---

### **Claus und Brigitte Meyer-Stiftung**

Adresse: Bernsteinstr. 102, 70619 Stuttgart  
Telefon/Fax: 0711/4411488  
E-Mail: [claus.meyer@meyer-stiftung.de](mailto:claus.meyer@meyer-stiftung.de)  
Internet: [www.meyer-stiftung.de](http://www.meyer-stiftung.de)  
Bank: Baden-Württembergische Bank, BLZ 600 501 01, Konto Nr. 498 04 94

# Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde zur Erlangung des Diploms im Studiengang Betriebswirtschaft/Controlling, Finanz- und Rechnungswesen an der Hochschule Pforzheim eingereicht und angenommen. Die Arbeit wurde im Februar 2008 abgeschlossen und im September 2008 für die Veröffentlichung vorbereitet.

Für die Auszeichnung mit dem Thomas-Gulden-Preis sowie die Unterstützung bei der Veröffentlichung meiner Arbeit möchte ich mich bei Herrn Prof. Dr. Claus Meyer, seiner Frau Brigitte Meyer sowie der MEYER STIFTUNG herzlich bedanken. Die Auszeichnung mit dem Thomas-Gulden-Preis hat mich sehr geehrt.

Bei Herrn Prof. Dr. Matthias Kropp bedanke ich mich für die Anregung zur Themenwahl und die umfassende und engagierte Betreuung dieser Arbeit. Die vielen und ausführlichen Gespräche mit ihm waren bei der Erarbeitung der Thematik von unschätzbarem Wert. Frau Prof. Dr. Ulrike Eidel möchte ich für die Übernahme der Zweitkorrektur der Arbeit danken.

Für die sehr herzliche Aufnahme gilt mein Dank dem Team Corporate Finance der KPMG in München. Im Rahmen meines dortigen Praktikums erhielt ich wertvolle Anregungen für diese Arbeit. Mein besonderer Dank gilt Herrn Michael Salcher für die praktische Betreuung dieser Arbeit und die fachliche Unterstützung.

Bedanken möchte ich mich darüber hinaus bei Michael, Nicola und Susanne für ihre Unterstützung. Sie haben durch viele hilfreiche fachliche Anmerkungen und kritisches Feedback einen wertvollen Beitrag zu dieser Arbeit geleistet. Frau Petra Neugebauer vom Verlag Wissenschaft & Praxis danke ich für ihr außerordentliches Engagement im Rahmen der Veröffentlichungsvorbereitungen.

Der größte Dank gilt meinen Eltern. Sie haben mich auf meinem bisherigen Lebensweg in meinen Plänen und Vorhaben in jeglicher Hinsicht unterstützt – ohne sie wäre ein solches Studium nicht möglich gewesen. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet.

München, im September 2008

Carolin Schwarz





# Inhaltsverzeichnis

<b>Geleitwort</b> .....	<b>5</b>
<b>Meyer-Stiftung</b> .....	<b>6</b>
<b>Vorwort</b> .....	<b>7</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>9</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>13</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>14</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>15</b>
1.1 Problemstellung .....	15
1.2 Gang der Untersuchung .....	17
<b>2 Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen von Unternehmensakquisitionen</b> .....	<b>21</b>
2.1 Bestimmung des Kaufpreises .....	21
2.2 Risikomanagement bei Unternehmensakquisitionen .....	23
2.2.1 Informationsrisiko als besonderes Risiko des Käufers .....	23
2.2.1.1 Informationsasymmetrie als Risikoursache .....	23
2.2.1.2 Folgen der Informationsasymmetrie .....	24
2.2.1.3 Abbau der Informationsasymmetrie .....	25
2.2.2 Vertragliche Risikoverteilung .....	26
2.2.2.1 Möglichkeiten der Umsetzung .....	26
2.2.2.2 Kaufpreisauswirkungen .....	30
2.3 Kaufpreisvereinbarungen .....	31
2.3.1 Abgrenzung verschiedener Kaufpreisvereinbarungen .....	31
2.3.2 Fester Kaufpreis .....	32
2.3.2.1 Beträgsmäßig konkret bestimmter Kaufpreis .....	32

---

2.3.2.2	Vorläufiger Kaufpreis.....	32
2.3.2.2.1	Begriff und Funktion.....	32
2.3.2.2.2	Kaufpreisanpassung um Wertänderungen bestimmter Bilanzposten.....	33
2.3.2.2.2.1	Einfluss bilanzieller Wertänderungen auf den Unternehmenswert.....	33
2.3.2.2.2.2	Net Asset Adjustment.....	34
2.3.2.2.2.3	Net Working Capital Adjustment.....	36
2.3.2.2.3	Kaufpreisanpassung um Änderungen von Berechnungsgrößen der Discounted-Cashflow- Methode.....	38
2.3.3	Variabler Kaufpreis.....	40
2.3.3.1	Earnout in Form des Besserungsoptions-Modells.....	40
2.3.3.1.1	Begriff und Funktionen.....	40
2.3.3.1.2	Regelung der Geschäftsführung.....	42
2.3.3.1.3	Bezugsgröße zur Berechnung der Earnout- Zahlungen.....	44
2.3.3.1.4	Earnout-Periode.....	45
2.3.3.1.5	Ermittlung des Kaufpreises.....	46
2.3.3.1.5.1	Konventionelle Berechnungs- methode.....	46
2.3.3.1.5.2	Alternative Berechnungsmethode.....	50
2.3.3.1.6	Abgrenzung zur Ergebnisgarantie.....	53
2.3.3.1.7	Vor- und Nachteile.....	54
2.3.3.1.8	Earnout-Vereinbarungen in der Praxis.....	56
2.3.3.2	Earnout in Form der zweistufigen Unternehmens- akquisition.....	58
2.3.4	Koordination der Kaufpreisvereinbarungen mit sonstigen Vertragsklauseln.....	61
2.4	Wert der Vertragsklauseln.....	63
2.4.1	Bewertungsmethode und Wirkung auf den Kaufpreis.....	63
2.4.2	Garantie.....	64

---

2.4.3	Besserungsoption .....	65
2.5	Kaufpreiszahlung.....	67
2.5.1	Fälligkeitszeitpunkt .....	67
2.5.2	Akquisitionswährung .....	68
<b>3</b>	<b>Bilanzielle Behandlung von Kaufpreisvereinbarungen nach IFRS.....</b>	<b>71</b>
3.1	Bilanzierung einer Unternehmensakquisition.....	71
3.2	Anschaffungskosten.....	73
3.2.1	Bestandteile der Anschaffungskosten .....	73
3.2.2	Anschaffungsnebenkosten .....	75
3.3	Sofortige Kaufpreiszahlung .....	78
3.4	Deferred Consideration.....	80
3.4.1	Begleichung mit Zahlungsmitteln.....	80
3.4.2	Begleichung mit eigenen Aktien.....	81
3.5	Contingent Consideration .....	83
3.5.1	Überblick .....	83
3.5.2	Performance-based Contingent Consideration .....	84
3.5.2.1	Abgrenzung zu sonstigen Vergütungen .....	84
3.5.2.2	Begleichung mit Zahlungsmitteln.....	86
3.5.2.2.1	Zeitpunkt der bilanziellen Berücksichtigung.....	86
3.5.2.2.2	Methoden der bilanziellen Berücksichtigung .....	88
3.5.2.3	Begleichung mit eigenen Aktien.....	96
3.5.3	Security Price-based Contingent Consideration.....	99
3.6	Neuregelungen des IFRS 3 (2008).....	104
3.6.1	Hintergrund.....	104
3.6.2	Bilanzierung einer Unternehmensakquisition .....	105
3.6.3	Anschaffungskosten .....	108
3.6.4	Contingent Consideration.....	110
3.6.4.1	Abgrenzung zu sonstigen Vergütungen .....	110

3.6.4.2 Bilanzielle Behandlung .....	110
3.6.4.3 Auswirkungen.....	114
3.6.5 Sonstige Komponenten der Anschaffungskosten.....	116
3.6.6 Anschaffungsnebenkosten .....	117
<b>4 Schlussbetrachtung.....</b>	<b>121</b>
<b>Anhangsverzeichnis .....</b>	<b>125</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>173</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>185</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau der Arbeit .....	17
Abbildung 2: Grenzpreise und Einigungsbereich der Parteien .....	23
Abbildung 3: Arten von Kaufpreisvereinbarungen .....	32
Abbildung 4: Berechnung des endgültigen Kaufpreises bei Vereinbarung eines Net Asset Adjustments .....	35
Abbildung 5: Kaufpreisanpassung um Änderungen von Berechnungsgrößen der Discounted-Cashflow-Methode .....	38
Abbildung 6: Konventionelle Berechnungsmethode .....	46
Abbildung 7: Alternative Berechnungsmethode .....	50
Abbildung 8: Kaufpreiswirkungen einer Ergebnisgarantie im Vergleich zu einer Earnout-Vereinbarung .....	54
Abbildung 9: Veränderung des Einigungsbereichs durch Vereinbarung einer Garantie .....	65
Abbildung 10: Chancen-Risiko-Profil des Verkäufers .....	66
Abbildung 11: Schaffung eines Einigungsbereichs durch Vereinbarung einer Besserungsoption .....	67
Abbildung 12: Bestandteile der Anschaffungskosten .....	74
Abbildung 13: Arten von Kaufpreiszahlungen nach ihrer Fälligkeit .....	75
Abbildung 14: Arten von Contingent Considerations .....	84
Abbildung 15: Zeitpunkt und Art der bilanziellen Berücksichtigung .....	87
Abbildung 16: Methoden der bilanziellen Berücksichtigung .....	89
Abbildung 17: Bilanzielle Auswirkungen retrospektiver und prospektiver Korrekturen .....	93
Abbildung 18: Ermittlung des Goodwills nach der Erwerbs- und Akquisitionsmethode im Vergleich .....	108
Abbildung 19: Komponenten der Anschaffungskosten und der gewährten Gegenleistung im Vergleich .....	109

## Abkürzungsverzeichnis

App.	Appendix
AG	Application Guidance
BC	Basis for Conclusions
EBIT	Earnings before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
ED	Exposure Draft
EITF	Consensus of the Emerging Issues Task Force
EK	Eigenkapital
F	Framework
FASB	Financial Accounting Standards Board
GE	Geldeinheiten
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
i.d.F.	in der Fassung
i.d.P.	in der Praxis
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinne
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
IG	Implementation Guidance
i.H.v.	in Höhe von
IN	Introduction
i.S.d.	im Sinne des
i.V.m.	in Verbindung mit
M&A	Mergers and Acquisitions
NFD	Near Final Draft
Rn.	Randnummer
SFAS	Statement(s) of Financial Accounting Standards
US-GAAP	US-Generally Accepted Accounting Principle(s)
Verb.	Verbindlichkeit

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Im Rahmen einer Unternehmensakquisition gehört die Einigung auf einen für beide Parteien akzeptablen Kaufpreis zu den schwierigsten Herausforderungen auf dem Weg zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss. Die Festlegung des Kaufpreises ist der zentrale Punkt der Akquisitionsverhandlungen. Verhandlungsgrundlage sind hierbei die individuellen Kaufpreisvorstellungen der Parteien. Ursächlich für unterschiedliche Kaufpreisvorstellungen ist zumeist, dass die Parteien den Unternehmenszustand, vor allem aber die künftige Unternehmensentwicklung unterschiedlich einschätzen. Während der potentielle Käufer das Risiko einer im Nachhinein sich als zu optimistisch erweisenden Einschätzung dieser Faktoren und einer damit verbundenen Zahlung eines zu hohen Preises vermeiden möchte, liegt es im Interesse des Verkäufers, mit dem Erhalt des Kaufpreises möglichst das Maximum der von ihm erwarteten künftigen Wertsteigerungen des Akquisitionsobjekts vergütet zu bekommen.<sup>1</sup>

In dieser im Rahmen einer Unternehmensakquisition normalen Verhandlungssituation existiert ein Bedarf an Instrumenten, welche einen Umgang mit der zwangsläufigen Unsicherheit insbesondere auf Seite des – über das Unternehmen schlechter informierten – Käufers ermöglichen und ein Zustandekommen der Transaktion begünstigen. Hierbei kommt neben Garantien und sonstigen Absicherungen des Käufers vor allem Kaufpreisvereinbarungen eine besondere Bedeutung zu, durch die ebenfalls Risiken aus der Unternehmensakquisition zwischen den Parteien verteilt werden können.<sup>2</sup> Eine der möglichen Kaufpreisvereinbarungen ist die Vereinbarung eines Earnouts, bei welchem sich der Kaufpreis teilweise in Abhängigkeit künftiger Ereignisse bestimmt. Durch eine solche Kaufpreisvereinbarung können die divergierenden Preisvorstellungen überbrückt werden, indem dem Käufer die Unternehmensakquisition zu einem für ihn akzeptablen Preis ermöglicht und gleichzeitig dem Verkäufer eine Teilhabe an der künftigen positiven Geschäftsentwicklung gewährt wird.<sup>3</sup>

Daneben steht eine Reihe weiterer Vereinbarungen den Kaufpreis betreffend zur Verfügung, die die Risikopositionen der Parteien auf jeweils unterschiedliche Weise beeinflussen. Insofern gehen Kaufpreisverhandlungen weit über die Fixierung eines Kaufpreisbetrags hinaus. Es gilt insbesondere, geeignete Mechanismen für die Anpassung des Kaufpreises an Unternehmensentwicklungen auszuhandeln;

---

<sup>1</sup> Vgl. Hölters, W. (2002), Rn. 85; Bruckner, V. (2007), S. 1.

<sup>2</sup> Vgl. Behringer, S. (2004), S. 245.

<sup>3</sup> Vgl. Frankel, M. (2005), S. 21.



dabei ist an die Unternehmensentwicklung zwischen Vertragsunterzeichnung und endgültigem Unternehmenübergang, aber auch an die darüber hinausreichende Entwicklung zu denken. Daneben ist eine Einigung hinsichtlich des Zeitpunkts der Zahlung und der Akquisitionswährung herbeizuführen.

Im Falle eines erfolgreichen Vertragsschlusses stellt sich für den Käufer die Herausforderung der bilanziellen Abbildung der Akquisition. Er hat hierzu im Rahmen der Erstkonsolidierung die Anschaffungskosten zu bestimmen und durch Gegenüberstellung mit dem Neubewerteten Nettovermögen den Goodwill zu ermitteln. Das Regelwerk der International Financial Reporting Standards (IFRS), aber auch Literatur und Praxis zur Erstkonsolidierung konzentrieren sich auf die Erfassung und Bewertung des dabei einzubuchenden Vermögens des akquirierten Unternehmens.<sup>4</sup> Der Ermittlung der Anschaffungskosten wird weder in praktischer noch theoretischer Hinsicht besondere Aufmerksamkeit gewidmet, da man diese Größe durch die vertraglichen Kaufpreisvereinbarungen als vorgegeben ansieht. Dies zeigt nicht zuletzt auch der Umfang der Regelungen. Die Ermittlung der Anschaffungskosten wird in dem auf Unternehmenszusammenschlüsse anzuwendenden IFRS 3 ‚Business Combinations‘ in nur 19 Paragraphen geregelt. Die Regelungen zur Verteilung des Kaufpreises umfassen dagegen über 100 Paragraphen.<sup>5</sup> Die daraus ableitbare Schlussfolgerung, die Bestimmung der Anschaffungskosten sei eine leicht zu lösende Aufgabe, übersieht jedoch die Komplexität moderner Kaufpreisvereinbarungen, wie die Ausführungen dieser Arbeit zeigen werden.

Die Zielsetzung der Arbeit ist dementsprechend die Erörterung folgender Fragestellungen:

- Welche Kaufpreisvereinbarungen gibt es, welches sind die Hintergründe ihrer Vereinbarung, wie können sie konkret ausgestaltet sein und welche Wirkung entfalten sie auf die Höhe des Kaufpreises?
- Wie sind aus den getroffenen Kaufpreisvereinbarungen die Anschaffungskosten nach IFRS abzuleiten und welche Auswirkungen ergeben sich hinsichtlich der Bilanzierung auf Seiten des Käufers?

Die Ausführungen im Rahmen dieser Arbeit sollen eine Brücke zwischen den vertragsrechtlich gängigen Kaufpreisvereinbarungen und der bilanzrechtlichen Behandlung dieser Vereinbarungen schlagen.

---

<sup>4</sup> Vgl. Lüdenbach, N./Völkner, B. (2006), S. 1435.

<sup>5</sup> Zu den Regelungen die Ermittlung des Kaufpreises betreffend vgl. IFRS 3.24-3.35, 3.BC67-3.BC73. Bezüglich der Regelungen zur Erfassung und Bewertung des einzubuchenden Vermögens vgl. IFRS 3.36-3.57, 3.BC74-3.BC156.

## 1.2 Gang der Untersuchung

Folgende Abbildung 1 gibt einen Überblick über den Aufbau der vorliegenden Arbeit. Wird die Einleitung (Kapitel 1) und die Schlussbetrachtung (Kapitel 4) außer Acht gelassen, gliedert sich die Arbeit in zwei Teile, innerhalb welcher die in der Problemstellung formulierten Zielsetzungen erarbeitet werden.

<b>Kapitel 1: Einleitung</b>
<b>Kapitel 2: Kaufpreisvereinbarungen im Rahmen von Unternehmensakquisitionen</b>
Kapitel 2.1: Bestimmung des Kaufpreises
Kapitel 2.2: Risikomanagement bei Unternehmensakquisitionen
Kapitel 2.3: Kaufpreisvereinbarungen
Kapitel 2.4: Wert der Vertragsklauseln
Kapitel 2.5: Kaufpreiszahlung
<b>Kapitel 3: Bilanzuelle Behandlung von Kaufpreisvereinbarungen nach IFRS</b>
Kapitel 3.1: Bilanzierung einer Unternehmensakquisition
Kapitel 3.2: Anschaffungskosten
Kapitel 3.3: Sofortige Kaufpreiszahlung
Kapitel 3.3: Deferred Consideration
Kapitel 3.4: Contingent Consideration
Kapitel 3.5: Neuregelungen des IFRS 3 (2008)
<b>Kapitel 4: Schlussbetrachtung</b>

Abbildung 1: Aufbau der Arbeit

Der *erste Teil* (Kapitel 2) stellt die in der Praxis anlässlich von Unternehmensakquisitionen anzutreffenden Kaufpreisvereinbarungen dar und zeigt die Hintergründe ihrer Vereinbarung auf.

In den *Kapiteln 2.1 und 2.2* werden Grundlagen erarbeitet, welche zum Verständnis der nachfolgenden Ausführungen erforderlich sind. Hierzu wird zunächst dargestellt, wie die Vertragsparteien ihre individuellen, das Zielunternehmen betref-