# „Unternehmenskauf und -verkauf“

14. April 2011

18.00 Uhr

Porsche Zentrum

Berlin-Potsdam

# „Juristische Fragen beim Unternehmenskauf und –verkauf: handfeste Lösung für die unternehmerische Praxis“

Rechtsanwalt Wolfgang Matzke
Goldenstein & Partner

Als kompetenter Partner in juristischen, steuerlichen sowie Fragen allgemeiner Unternehmensberatung stehen wir Ihnen zur Verfügung.

Unser Leistungsspektrum:

**Rechtsberatung**

M & A, Arbeitsrecht, allgemeines Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Fusionskontrolle, Unternehmensnachfolge und Erbrecht, Immobilien- und Baurecht, Insolvenzrecht, Steuerrecht, Wettbewerbsrecht, Markenrecht, Umweltrecht, Lebensmittelrecht

**Steuerberatung**

Steuergestaltungen, Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen, betriebswirtschaftliche Beratung bei Unternehmenskäufen und-verkäufen, Unternehmens-bewertungen, Prüfung von Jahresabschlüssen, gesetzlich vorgeschriebene und freiwillige Sonderprüfungen, Organisationsprüfung und -planung, Sanierungs- sowie sonstige betriebswirtschaftliche Gutachten, Unternehmensbewertungen

**Unternehmensberatung**

betriebswirtschaftliche und finanzielle Unternehmens-planung, Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsanalysen, Schwachstellenanalyse und Sanierungsberatung, Begleitung von Restrukturierungsprozessen, Existenzgründungsberatung

**GOLDENSTEIN & PARTNER RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER**

Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Rechtsanwalt Wolfgang Matzke
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Hegelallee 1
14467 Potsdam
Tel. 0331/298 200
Fax: 0331/298 20 24
E-Mail: info@ra-goldenstein.de
Kanzleien in Berlin, Potsdam, Hamburg, Stettin und Moskau

# Zum Vortragenden: Rechtsanwalt Wolfgang Matzke

Studium der Rechtswissenschaften in Bochum und Cambridge, Referendariat in Nordrhein- Westfalen und St. Petersburg (Russland). Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Treuhandanstalt. Justitiar und Personalleiter der Anhaltiner Stahl- und Anlagenbau AG (Gräfenhainichen). Seit 1997 Rechtsanwalt der Kanzlei Goldenstein & Partner Rechtsanwälte - Wirtschaftsprüfer – Steuerberater, Partner seit 2000, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Umfangreiche Schulungs- und Vortragstätigkeit in Berlin, Brandenburg und Hamburg. Arbeitsrechtliche Massenverfahren in Berlin, Potsdam, Erfurt, Darmstadt und Zwickau. Gelisteter Berater der KFW, der IHK Potsdam und der Handwerkskammer Potsdam für Unternehmensnachfolge, Gründungscoaching und Turn Around Beratung. Mitglied der Expertenkommission „Unternehmensnachfolge“ des Unternehmerverbandes Brandenburg

# Bedeutung von Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A):

„Sehr lebhaft war im ersten Quartal der deutsche M&A-Markt. Die Transaktionen mit deutscher Beteiligung summierten sich auf 74,5 Mrd. Dollar.“ (FAZ v. 25.3.2011, S. 21)

- Bestes Auftaktquartal seit 2006
- Finanzierungsmärkte ermöglichen Unternehmen mit guter Substanz Finanzierungen zu attraktiven Konditionen.

<u>Bedeutung der Unternehmensnachfolge:</u>

In den kommenden Jahren werden sich etwa ein Drittel der mittelständischen Unternehmen mit der Nachfolge von Gesellschaftern befassen müssen.

Das Fehlen einer Nachfolgeregelung verschlechtert das Bankenrating.

# Unternehmensverkauf

**1. Welche Überlegungen sind vor einem Unternehmensverkauf anzustellen?**

1.1 Was ist mein Unternehmen wert?

- „Zukunft zählt und nicht Vergangenheit“
  Ertragswertverfahren hilfsweise: Substanzwertverfahren

1.2 Ablauf eines Unternehmensverkauf

- Kontaktaufnahme: z.B. über Nachfolgebörse

- Letter of Intent (LOI): Exklusivität, Vertraulichkeit, Geheimhaltung
  → Vertragsstrafen
  > keine Rechtspflicht zum Vertragsabschluß, ggf. aber Haftung, wenn qual. Vertrauenstatbestand
  pauschalisierte Aufwendungs- bzw. Schadensersatzansprüche
  verhandlungspsychologische Wirkung
- Vendor Due Diligence (VDD):
  Prüfung des Unternehmens durch den Verkäufer
- Due Diligence (DD):
  Prüfung des Unternehmens durch den Käufer
  - finanziell
  - steuerlich
  - arbeitsrechtlich
  - umweltrechtlich
  - gewerbliche Schutzrechte
- Vertragsverhandlungen
- Vertragsabschluss (Signing), Vermögensübertragung (Closing)

## 1.3 Welche besonderen Formen des Unternehmensverkaufs gibt es?

- Asset Deal oder Share Deal (Verkauf von Wirtschaftsgütern oder Verkauf von Anteilen)
- Personell:
- MBO (Management Buy-Out):
  Verkauf an bisherige Mitarbeiter
- MBI (Management Buy-In):
  Verkauf an branchenerfahrene aber unternehmensfremde Führungskräfte
- LBO (Leveraged Buy-Out):
  Kauf mit hohem Einsatz von Fremdkapital durch den Käufer, Einsatz des Vermögens der Zielgesellschaft zur Finanzierung des Kaufpreises (Verwendung des Jahresüberschusses zur Fremdkapital-Tilgung und Zinszahlung)

## 1.4 Übergabefahrplan

- Eintritts- bzw. Austrittszeitpunkt des Käufers bzw. Verkäufers
- Künftige Rolle des Altinhabers
- z.B. Einrichtung eines Beirats (Sicherung des Unternehmenserhalts)
- Kontinuität nach innen und außen (Vertrauen der Mitarbeiter und der Kunden)

## 1.5 Die Ausgestaltung der Kaufpreisklausel entscheidet über den Transaktionserfolg

- Fixer Kaufpreis
- variabler Kaufpreis

  → künftige Anpassung an wirtschaftliche Entwicklungen des Unternehmens als erfolgsabhängige Kaufpreiskorrektur

  → Gestaltungsmöglichkeiten zur Überbrückung einer Bewertungsdivergenz, so dass die Transaktion doch noch ermöglicht wird

  → Earn-Out (Besserungsschein) = Verkäufer partizipiert an der künftigen Wertsteigerung des Unternehmens durch nachträgliche Erhöhung des Kaufpreises bei Erreichung spezifischer Finanzkennzahlen (z.B. Umsatz, EBITDA-Marge) Es sind Regelungen zu treffen, die besondere Umstände berücksichtigen (z.B. außerordentliche Geschäftsvorfälle, Verkauf von Unternehmensteilen, Geschäftsführungsmaßnahmen, die zunächst zu Verlusten führen und sich erst in den Folgejahren positiv auswirken)

→ Beteiligung des Verkäufers am Exit-Erlös (wenn Erwerber ein Private-Equity-Investor ist), wenn dieser die Mindestrenditeerwartung des Käufers überschreitet

→ Verkäuferdarlehen (Verkäufer stundet Teil des Kaufpreises in Verbindung mit einer Exit-Erlösbeteiligung, Darlehensverzinsung richtet sich nach Höhe des Exit-Erlöses

→ stufenweiser Einstieg (Call-Option des Käufers, Put-Option des Verkäufers) Methode der Unternehmensbewertung ist genau festzulegen

→ Beteiligung mittels Wandelanleihe (K. erwirbt 100% der Anteile zum Preis von 50 Mio. €, V. zeichnet eine Wandelanleihe und stellt Z. aus dem Verkaufserlös 10 Mio. € zur Finanzierung des Geschäftsbetriebes zur Verfügung. Wandelanleihe sieht vor, dass V. diese vor Exit des K. als Eigenkapital des Z. umwandeln kann. Werden beim Exit 100 Mio. € erzielt, erlöst V. beim Mitverkauf ihrer Anteile 20 Mio. €), steuerlich interessant

## 1.6 Zahlungsmodalitäten

- Einmalzahlung
- Ratenzahlung
- Rentenzahlung
- **Absicherung des Verkäufers:**

  Bürgschaft eines Kreditinstitutes zugunsten des Verkäufers, aufschiebende Bedingungen für das Closing
- **Absicherung des Käufers:**

  Anfechtungs- und Zurückbehaltungsrecht, Teilbeträge, Sicherheitseinbehalt, Treuhandkonto

## 1.7 Typische Interessenlagen und Argumentationslinien von Käufer und Verkäufer

a) Lösungsmöglichkeiten vom Vertrag bei wesentlichen nachteiligen Änderungen bei der Zielgesellschaft (Material Adverse Change-Klauseln)

**Verkäufer:**

- Möglichkeiten unbedingter Sicherstellung der Vertragsdurchführung und daher Ablehnung vom MAC-Klauseln

**Käufer:**

- weite, allgemeine MAC-Klauseln, die sämtliche Ereignisse erfasst, die vom Käufer nicht vorhergesehen werden können

b) Gewährleistungen

**Verkäufer:**

- möglichst knapper Gewährleitungskatalog, Einschränkung des Gewährleitungskatalogs durch Wissensklauseln
- Bezüglich Jahresabschlüsse Beschränkung auf die Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung
- arbeitsrechtlich: keine Inanspruchnahme nach § 613 a II BGB

**Käufer:**

- Möglichst umfangreicher Gewährleitungskatalog
- Harte Bilanzklausel: außerhalb der in den Jahresabschlüssen dargelegten Verbindlichkeiten keine weiteren Verpflichtungen
- arbeitsrechtlich: Zusage über Verbleib von Know-How-Trägern im Unternehmen

# Haftungsumfang, Rechtsfolgen der Garantieverletzung

**Verkäufer:**

- Ausschluss entgangener Gewinne sowie von Folgeschäden vom Schadenersatz
- Vereinbarung eines Freibetrages, d.h. Verkäufer haftet nur für den den Freibetrag übersteigenden Betrag
- Haftungshöchstbetrag

**Käufer:**

- Möglichst kein oder niedriger Freibetrag
- Vereinbarung einer Freigrenze, d.h. Verkäufer haftet vom ersten Euro an, wenn Freigrenze überschritten ist
- Möglichst unbeschränkter Haftungsumfang

c) Haftungsumfang, Verjährung:

**Verkäufer:**

- Verjährung sämtlicher vertraglicher Ansprüche 12 Monate ab Closing
- Ausnahme für Garantien zu den gesellschaftsrechtlichen Verhältnissen der Zielgesellschaft (5 J.), zu Umweltlasten (2 J.) zu Steuern (drei Monate nach bestandskräftiger Festsetzung)
- Ausschluss der Hemmungsvorschrift bei „Verhandlungen“, Argument: Rechtssicherheit

**Käufer:**

- Verjährung für Gewährleistungshaftung 3 Jahre ab Closing
- Ausnahme für Garantien zu den gesellschaftsrechtlichen Verhältnissen der Zielgesellschaft (20 J.), zu Umweltlasten (5 J.), zu Steuern (Minimum von 3 J., nicht jedoch vor Ablauf von 12 Monaten nach bestandskräftiger Festsetzung)
- Anwendung der Hemmungsvorschrift bei „Verhandlungen“ zur Vermeidung kostspieliger gerichtlicher Auseinandersetzungen

# Zu guter Letzt

- Notfallplanung

  fast die Hälfte der Unternehmer hofft auf eine dauerhafte Gesundheit und Unsterblichkeit und hat keinen Notfallplan für ihren vollständigen oder zeitweise Ausfall (Vollmachten, Vertretung, Standort wichtiger  Verträge, von Passwörtern und Geheimnummern)
- Fördermittel

  Beratungsleistungen bei der Unternehmensnachfolge werden bis zu 70 % aus Mitteln des europäischen Sozialfonds gefördert, Gründungscoaching für Nachfolger förderfähig

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

☺

Goldenstein & Partner

Meinekestraße 27, 10719 Berlin
Telefon: 030-76 76 88 46
Telefax: 030-76 76 88 47

Hegelallee 1, 14467 Potsdam
Tel. 0331-298 200
Fax: 0331-298 20 24
E-Mail: matzke@ra-goldenstein.de