

Fallstricke beim Firmenverkauf – eine kleine Auswahl von A wie Angebot bis Z wie Zinsen

Die Verhandlungsphase bei einem Unternehmensverkauf kann langwierig und herausfordernd sein. Der Prozess erfordert von beiden Parteien zeitliche und finanzielle Investitionen.

Dr. Patrick Eggimann



Im Verlauf solcher Verhandlungen werden wichtige und weniger wichtige Punkte verhandelt. Bereits diese grundsätzliche Erkenntnis kann darüber entscheiden, ob die Investitionen zu einer abgeschlossenen Transaktion führen oder als verlorene Kosten enden.

A wie Angebot

Ein erstes Angebot erfolgt im Verkaufsprozess in Form eines Letter of Intent «LOI». Darin legt der Käufer seine Motivation für den Erwerb der Gesellschaft dar und formuliert sein Angebot. Der LOI wird nach Prüfung der Verkaufsdokumentation und nach ersten Gesprächen zwischen den Parteien eingereicht. Aus rechtlicher Sicht ist ein LOI nicht bindend und eine reine Absichtserklärung. Im Hinblick auf den weiteren Verlauf der Transaktion offenbart das Dokument aber bereits, wo der potenzielle Käufer die Schwerpunkte legt und wie er in die Verhandlungen einsteigt. Häufige Fallstricke sind hier bewusste Lücken und Exklusivitätsklauseln. Bewusste Lücken lassen beispielsweise offen, auf welchem Referenzwert das Angebot basiert. So weiss der Verkäufer gegebenenfalls nicht, ob der vor dem Verkauf erwirtschaftete Gewinn ihm gehört oder der Käufer diesen für sich beansprucht und mit dem gebotenen Kaufpreis als abgegolten erachtet. Exklusivitätsklauseln sehen vor, dass der Verkäufer bis zu einem bestimmten Zeitpunkt nicht mit anderen Parteien Verhandlungen aufnehmen darf oder das Unternehmen bis zu einem bestimmten Zeitpunkt zumindest nicht an einen anderen Käufer verkaufen darf. In dieser Form gehen diese Klauseln über eine

blasse Absichtserklärung hinaus, da sich der Verkäufer vertraglich bindet. Er schwächt dadurch meistens seine Verhandlungsposition und bewusste Lücken lassen sich mit der Exklusivität trefflich verbinden.

E wie Earn-Out

Mit einer Earn-Out-Klausel vereinbaren die Parteien im Unternehmenskaufvertrag einen Teil des Kaufpreises nicht per Eigentumsübertragung, sondern später zu begleichen. Der Kaufpreis wird damit in eine fixe und in eine variable Komponente aufgeteilt. Die variable Kaufpreiskomponente ist von bestimmten Faktoren abhängig, beispielsweise vom künftig erzielten Umsatz oder Gewinn. An sich sind Earn-Out-Regelungen für beide Parteien von Vorteil: Für den Käufer reduzieren sie durch den tieferen Fixkaufpreis das Risiko. Für den Verkäufer resultiert bei einem positiven Verlauf ein höherer Gesamtpreis. Earn-Out-Klauseln bergen jedoch zahlreiche Herausforderungen. Aus der finanziellen Perspektive spielt die Berechnungsgrundlage eine entscheidende Rolle. Die Berechnungsgrundlage und die Bereinigungen einzelner Positionen sollten so präzise wie möglich definiert werden. Wahrscheinliche Konfliktpositionen

und die Regeln für eine allfällige Streitbeilegung sind vorgängig zu definieren. Wenn der Verkäufer weiterhin im Unternehmen tätig bleibt, sollten ergänzend die entsprechenden Steuerfragen geklärt werden.

G wie Gewährleistungen

Im Verkaufsprozess prüft der Käufer die Gesellschaft üblicherweise im Rahmen einer Due Diligence. Diese umfasst die Prüfung rechtlicher, finanzieller und betrieblicher Themen. Ergänzend zu dieser Prüfung lässt sich der Käufer vom Verkäufer im Unternehmenskaufvertrag Zusicherungen und Gewährleistungen geben. Die Standards umfassen Punkte wie den Bestand der Gesellschaft, das rechtmässige Eigentum des Verkäufers am Vertragsgegenstand und die ordentlich erfolgten Abrechnungen von Steuern und Sozialabgaben. Fallstricke ergeben sich aus übermässigen Gewährleistungen oder die Zukunft betreffenden Garantien. Gegen Ende einer intensiven Verhandlungsphase sind es nicht selten eskalierende Diskussionen um den Gewährleistungskatalog, welche die Transaktion und damit die von beiden Parteien getätigten Investitionen in den Verkaufsprozess gefährden.

Z wie Zinsen

Die Frage nach den Zinsen stellt sich beim Verkäuferdarlehen. In diesem Fall gewährt der Verkäufer dem Käufer über einen Teil des Kaufpreises ein Darlehen. Der Käufer nutzt das Darlehen für die Finanzierung der Transaktion meistens in Ergänzung zu einem Bankdarlehen. Gerade im Tiefzinsumfeld kann diese Lösung auch für den Verkäufer attraktiv sein. Fallstricke ergeben sich aus einer allfälligen Nachrangigkeit und fehlenden Absicherungen. Die Risiken des Darlehensgebers können im Zinssatz oder durch die Kombination mit einem Earn-Out abgebildet werden.

Die Trown Partners AG bietet in einem persönlichen Umfeld massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Unternehmensverkauf, Unternehmensbewertung und Nachfolgeregelung. Mit ausgewiesener Fachkompetenz und langjähriger Erfahrung im Verkauf und der Bewertung von Schweizer KMU aus unterschiedlichen Branchen bringen die Inhaber der Trown Partners AG die besten Voraussetzungen mit, um ein Nachfolgeprojekt optimal zu begleiten. Die Geschäftsführung des M&A-Spezialisten besteht aus Dr. Patrick Eggimann, Paul Monn und Serge Stapfer.

Weitere Informationen unter:

trown.ch
044 521 04 44



TROWN
p a r t n e r s