

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal **Die praktischen Überlegungen des Käufers beim Unternehmenskauf.**

Unternehmenskäufer wissen, dass der Kauf eines Unternehmens oder einer Beteiligung ein schwieriges sowie komplexes Geschäft ist und dass kaum eine Transaktion reibungslos über die Bühne geht. Sie werden nur investieren, wenn die Investitionsrendite stimmt – d. h. höher ist als dies bei einer reinen Kapitalanlage der Fall ist. Dabei soll das Zukunftsgeschäft des Kaufobjekts den Kaufpreis verdienen können. Nicht zuletzt treibt die Käufer die Überzeugung, dass sie mit frischer Herangehensweise mehr aus einem Kaufobjekt herausholen können – auch wenn es eine Mischung aus Bauch- und Kopfentscheidung bleibt.

Käufer präferieren den Asset Deal gegenüber dem Share Deal.

Beim Share Deal kommt es zu einer Übertragung von Anteilen und beim Asset Deal zu einer Übertragung von bilanziellen Vermögenswerten (hard assets) und Verbindlichkeiten sowie von Verträgen und Arbeitnehmern etc. (soft assets). Der Asset Deal hat für den Käufer den Vorzug, dass er Abschreibungsvolumen generieren kann und so das Finanzamt an der Finanzierung des Kaufpreises beteiligt. Beim Asset Deal muss er allerdings beachten: Stellt sich eine Übertragung von Wirtschaftsgütern und Verbindlichkeiten gleichzeitig als Verkauf eines Betriebs oder Betriebsteils dar, gilt die arbeitsrechtliche Sonderregelung des § 613a BGB. Diese bewirkt den automatischen Übergang der Arbeitsverträge auf den Käufer. Der neue Inhaber ist also gezwungen, die Arbeitsverhältnisse unverändert fortzusetzen. Er tritt in die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen ein. Das sog. Cherry Picking, d. h. das Mitnehmen erwünschter Mitarbeiter und das Zurücklassen unerwünschter wird ausgeschlossen.

Eine sehr ernst zu nehmende Erfahrungstatsache ist, dass es für den Käufer besser ist, einen fairen Preis für eine gute Firma zu bezahlen als einen Schnäppchenpreis für eine schlechte.

Bevor der Käufer in die zeitaufwendigen Verhandlungen geht, sollte er sich überzeugen, dass der Verkäufer auch wirklich verkaufen will (Ernsthaftigkeit der Verkaufsabsicht) und eine realistische Kaufpreisvorstellungen hat.

Für den Intermediär d. h. Berater und Vermittler ist das Geschäft in den letzten Jahren zwar einfacher geworden, hat aber insgesamt nicht an Komplexität verloren.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Sprichwort: "Only the right buyer will pay the right price."