

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

Thema ist diesmal „**Transaktionsstruktur oft wichtiger als der Preis**“.

Das Thema Transaktionsstruktur wird von Verkäufern gerne als Nebensache abgetan. Das ist sie aber keinesfalls, da sie oft zwischen dem Zustandekommen und Nichtzustandekommen einer Transaktion entscheidet. Verkäufer neigen dazu, für das Unternehmen den Gesamtpreis als Einmalbetrag beim Abschluss vergütet zu bekommen - wenn sie aber fest darauf bestehen ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der Kaufpreis geringer ausfällt oder der Verkauf überhaupt nicht stattfindet. In der Praxis ist es häufig so, dass der Verkäufer den Preis, der Käufer aber die Struktur bzw. die Vertragsbedingungen bestimmt.

Die Transaktionsstruktur kann vielfältig gestaltet werden und die folgenden Varianten sind nur Beispiele. Häufig auftretende Varianten sind der sog. Share Deal oder der sog. Asset Deal, wobei im ersten Fall Anteile und im zweiten Fall Vermögenswerte (mit oder ohne Verbindlichkeiten) des Unternehmens verkauft werden – mit erheblichen steuerlichen und anderen Konsequenzen für Verkäufer und Käufer.

Eine ebenfalls immer wieder vorkommende Variante ist der Unternehmensverkauf mit oder ohne Immobilie, wobei auch hier steuerliche und andere Konsequenzen zum Tragen kommen.

Weitere Varianten sind:

- Nicht betriebsnotwendiges Vermögen wird aus Firma herausgenommen oder nicht.
- Der Verkäufer behält Vermögensgegenstände zurück wie z. B. das Warenlager oder die Forderungen.
- Es werden zunächst nur z.B. 51% oder 70% der Anteile verkauft und für Rest gibt es entweder eine feste Regelung oder Kauf- und Verkaufsoptionen.
- Der Käufer zahlt etwa 70% sofort und für den Rest gibt es entweder ein Zahlungsziel oder eine Earnout-Regelung (Kaufpreis wird vom Erreichen bestimmter Umsatz- oder Gewinnziele abhängig gemacht).
- Der Verkäufer akzeptiert als Teil des Kaufpreises eine Beteiligung am Käuferunternehmen.
- Vergütung für einen Geschäftsführungs- oder Beratungsvertrag und Vergütung für ein Wettbewerbsverbot.
- Usw.

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

Schlusswort: „Talk is easy, actions are more difficult“.