

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief werden Eigentümer von kleinen und mittelgroßen Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informiert.

Thema ist diesmal der **Earnout als Teil des Kaufpreises**.

Der wohl häufigste Grund für das Scheitern einer Unternehmenstransaktion (Kauf oder Verkauf eines Unternehmens) ist der Kaufpreis. Der Verkäufer strebt meist einen mehr oder weniger ambitionierten Kaufpreis an und der Käufer möchte ein möglichst gutes Unternehmen für wenig Geld erwerben. Eine Win-Win-Situation kann vor diesem Hintergrund nur mit einem sinnvollen und für beide Teile akzeptablen Kompromiss erreicht werden und dieser lautet „Earnout“. Der Earnout ist die Brücke zwischen den unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen und orientiert sich an der künftigen Unternehmensentwicklung. Während der Käufer seinen Kaufpreis an der nachvollziehbaren Vergangenheit festmacht, kauft er eine unsichere Zukunft. Er ist aber an einer guten, der bestmöglichen, Zukunft interessiert. Speziell in Fällen, bei denen der Verkäufer die maßgebliche Rolle in der Zukunft „seines Unternehmens“ spielen soll, ist der Earnout die ideale Lösung. Da Käufer und Verkäufer den größtmöglichen Erfolg wollen, werden sie eine Regelung anstreben, von der beide Seiten profitieren.

Der Käufer wird ambitionierte Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers akzeptieren, wenn der Verkäufer für die Unsicherheit der künftigen Unternehmensentwicklung Verständnis zeigt. Der Käufer wird vorschlagen, einen Teil des Kaufpreises sofort zu bezahlen und anbieten, beispielsweise 20 bis 30% des Kaufpreises „nachzuliefern“. Andererseits bekommt der Verkäufer den seinen Vorstellungen entsprechenden Kaufpreis, wenn die erwarteten künftigen Erträge realisiert werden – womit der Käufer kein Problem hat. Der Verkäufer kann auch mehr als den seinen Vorstellungen entsprechenden Kaufpreis bekommen, wenn die künftigen Erträge über den Erwartungen liegen – er profitiert also zusätzlich und der Käufer hat auch damit kein Problem. Die zwei wesentlichen Fragen sind dabei, woran man den künftigen Ertrag festmacht und über welchen Zeitraum sich die Regelung der verzögerten Kaufpreiszahlung erstrecken soll. Als Ertragsgrößen können infrage kommen: Der Umsatz, der Rohgewinn, der EBIT bzw. EBITDA und der Nettogewinn. Hinsichtlich des Zeitraums sind 3 Jahre üblich, auch weniger oder mehr kommen vor.

Eine zweckmäßige Gestaltungsvariante eines Earnout stellt eine Rückbeteiligung des Verkäufers an der vom Käufer etablierten Erwerbengesellschaft („NewCo“) dar. Das kann so ablaufen: Der Verkäufer veräußert 100% der Anteile seines Unternehmens an die Erwerbengesellschaft und verwendet einen Teil des Kaufpreises für die Übernahme einer Beteiligung an der NewCo. Steuerlich kann die Transaktion für den Verkäufer optimiert werden, indem er einen Teil seiner Anteile nicht unmittelbar an die Erwerbengesellschaft verkauft, sondern sie im Rahmen einer Kapitalerhöhung in die Erwerbengesellschaft einbringt. Ein solcher Anteilstausch kann unter Umständen sogar steuerneutral sein.

Seiler & Partner sind 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.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Uralte Erfahrungstatsache: Ohne Fleiß kein Preis.