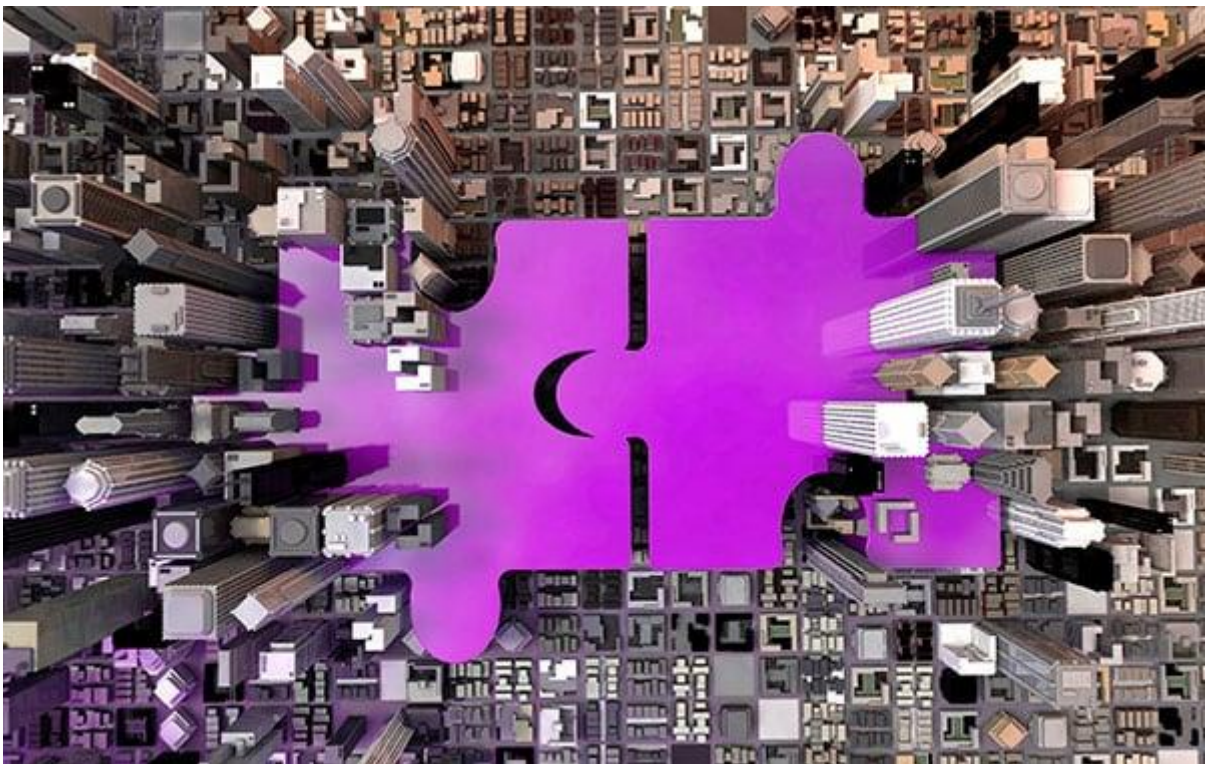


Unternehmenskauf /-verkauf



Inhalt

Vorbereitung und Ablauf eines Unternehmensverkaufs /-kaufs	3
Verschwiegenheitserklärung	3
Begründung	3
Tipps aus der Praxis	3
Geheimhaltung der Transaktion	4
Tipps aus der Praxis	4
Blind- und Firmenprofil (Exposé)	4
Zu beachten	4
Tipps aus der Praxis	4
Prüfung der Unternehmen (Due Diligence)	5
Absichtserklärung (Letter of Intend oder LOI)	5
Tipps aus der Praxis	5
Kaufvertrag	6
Tipp aus der Praxis	6
Mitgehende Unterlagen	6

Vorbereitung und Ablauf eines Unternehmensverkaufs /-kaufs

Verschwiegenheitserklärung

In einem sehr frühen Stadium der Verhandlung drängt sich bereits der Abschluss einer Verschwiegenheitserklärung auf. In einer ersten Phase liefert nur der Verkäufer Informationen über sein Unternehmen an Dritte weiter und hat ein berechtigtes Interesse, dass diese Informationen nicht weitergereicht werden.

Begründung

Der Verkäufer hat ein eigenes Interesse daran, den Käufer umfassend zu informieren. Alle Informationen die der Käufer nachweislich vor dem Kaufabschluss hatte, begründen kein nachträgliches Recht zur Anfechtung. Rücktritt, Wandlung, Minderung, Wegfall der Geschäftsgrundlage, Schadensersatzansprüche. Um einen Missbrauch der sensiblen Daten zu verhindern, muss sich der Käufer verpflichten, alle Daten vertraulich zu behandeln.

Selbst die Tatsache, dass Verkaufsgespräche stattfinden, soll nicht publik gemacht werden. Im negativen Fall kann das Unternehmen auf dem Markt bereits in dieser Phase unglaubwürdig gemacht werden und die Gefahr des Verlustes eines wichtigen Kunden oder Mitarbeiters ist gegeben.

Tipps aus der Praxis

- Der angesprochene potentielle Käufer wird verpflichtet, nur bestimmte Ansprechpartner um Auskünfte zu bitten, in der Regel sind das die Unternehmer selbst oder ein bevollmächtigter Vertreter (z.B. Unternehmensberater).
- Kaufinteressent darf die Daten nur solchen Personen zugänglich machen, die sich ihrerseits verpflichten, die Verschwiegenheit auch zu beachten. Über die informierten Personen muss eine Liste erstellt werden, die zwischen den Parteien laufend abgestimmt wird.
- Der Kaufinteressent verpflichtet sich, während den nächsten 3 Jahren keine Mitarbeiter des Unternehmens abzuwerben.
- Da der Nachweis eines Schadens relativ schwierig ist, werden pauschale Schadensersatzbeträge genannt, sobald eine Vertragsverletzung ersichtlich wird.
- Alle Unterlagen müssen nach einer Transaktion wieder zurückgegeben werden. Diese Rückgabe ist in der heutigen Zeit nicht kontrollierbar aber dennoch zu verlangen. Dies ermöglicht einem Verkäufer zu einer späteren Zeit auftauchende Dokumente klar zurückzuverfolgen und damit einen Schaden zu beweisen.
- Wichtige Kundenbeziehungen / Preise werden bis zum Schluss unter Verschluss gehalten. Allfällige Daten werden nur anonymisiert weitergegeben – entsprechen aber der Tatsache.

Geheimhaltung der Transaktion

Es gibt viele Gründe, wieso eine geplante Transaktion nicht geheim gehalten werden soll, aber viel mehr Gründe gibt es auch, wieso die ersten Schritte im Stillen durchgeführt werden sollen. Je grösser das Unternehmen ist, umso wichtiger ist die Geheimhaltung der ersten Phasen aber auch umso schwieriger ist der Umgang mit dieser „doppelten Wahrheit“.

Tipps aus der Praxis

- Falls der Kaufinteressent mit seinem Umfeld die Zielgesellschaft länger in Augenschein nimmt, treten diese mit einer Geschichte auf (z.B. Rationalisierungsmassnahmen überprüfen, Versicherungsexperten)
- Die herausgegebenen Unterlagen sollen klar zurück verfolgbar sein. So werden den Interessenten unterschiedliche Versionen der Unterlagen erstellt und ausgehändigt. So können „Lecks“ besser nachgewiesen werden.
- Die Daten liegen nie im Unternehmen auf, sondern bei einer Vertrauensperson. Dieser stellt auch sicher, dass nachweisbar ist, wer welche Dokumente zu welchem Stadium erhalten hat.
- Den Berater verhandeln lassen! So können beide Seiten sicherstellen, dass sie sich Zeit für Überlegungen nehmen können und auch nicht das Gesicht verlieren, wenn sie nicht sofort auf eine neue Idee einsteigen.
- Sich immer nur auf einen Käufer fixieren und nicht parallel fahren.

Blind- und Firmenprofil (Exposé)

Werden Dritte in die Verkaufsverhandlungen eingeschaltet oder beabsichtigt der Verkäufer, mit mehreren Käufern gleichzeitig zu verhandeln, wird ein Exposé (Blindprofil oder IM für Information Memorandum) erstellt. Damit können Informationen einfach und neutral übermittelt werden.

Zu beachten

Die Darstellung im Exposé dürfen nicht zu optimistisch sein. Es gelten hier die Grundsätze der Prospekthftung. Unternehmer, Makler, Werbeagenturen, Berater (nicht abschliessend) haften für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben im Prospekt.

Tipps aus der Praxis

In dem Profil keine „farbigen“ Ausführungen, sondern nur die ohnehin bekannten Fakten in sachlicher Nüchternheit darstellen. Nur das, was auch die Konkurrenz wissen darf gehört in ein Exposé. Nur Kaufinteressenten, die eine Verschwiegenheitserklärung unterzeichnet haben, erhalten nähere Informationen.

Informationen, welche die Zukunft betreffen immer auch relativieren (Hinweis, dass diese Angaben nicht gesichert sind).

Prüfung der Unternehmen (Due Diligence)

Da vielfach eine Rückabwicklung eines Kaufes fast nicht mehr machbar ist, Haftpflichtforderungen für beide Seiten sehr mühsam sind und die Entwicklung des Geschäfts sehr unterschiedlich beurteilt wird, soll eine Prüfung der jetzigen Situation gemacht werden. Damit kann sich der Käufer selbst ein Bild machen und darf Daten einsehen, die nur ihm zur Verfügung gestellt werden. Dieser Prozess wird Due Diligence (DD) genannt und wird in einem separaten Dokument beschreiben (Fachbeitrag Due Diligence der Confides AG). Die Auflistung aller Punkte würde den Umfang dieser Publikation sprengen.

Wichtig ist die Tatsache, dass wenn der Verkäufer Daten dem Käufer zur Verfügung stellt, der Verkäufer aus der Haftung entlassen wird und bei einem späteren Streit der Käufer nicht nachweisen kann, dass er keine Kenntnisse hatte.

Absichtserklärung (Letter of Intend oder LOI)

Unter angelsächsischem Recht hat sich eine einseitige Erklärung in Briefform oder aber ein Briefwechsel mit gegenseitigen Absichtserklärungen eingebürgert. Auch im deutschsprachigen Raum wird dieses Instrument immer mehr genutzt. Es lohnt sich aber, eine professionelle Absichtserklärung zu erstellen und damit zu verhindern, dass nur Trittbrettfahrer mitdiskutieren.

Unsere Erfahrung zeigt, dass ein LOI sogar etwas besser dasteht, als ein Vorvertrag. Der Vorvertrag hat als Inhalt, dass die bis zu diesem Zeitpunkt übereinstimmenden Punkte festgeschrieben werden. Der Nachteil liegt darin, dass in einem Streitfall die Gerichte den Vorvertrag als Richtlinie für einen definitiven Vertrag nehmen und die fehlenden Punkte gemäss Umsatz „auffüllen“. Mit einem LOI laufen die Parteien nicht in die Gefahr, bereits einen Vertrag abzuschliessen.

Tipps aus der Praxis

- Terminierungen können in einem LOI klar mit einander vereinbart werden.
- Exklusivität wird normalerweise wegbedungen oder gewährt
- Break up Fee (Verhandlungsabbruchkosten) wird vereinbart, wenn eine Partei ohne Begründung aussteigt – in der Regel werden die angefallenen Beratungskosten dem Absagenden zugeordnet.

Kaufvertrag

Bei einer Unternehmenstransaktion ist vor allem der Zeitpunkt zwischen dem Entscheid (und Unterzeichnung des Kaufvertrages) und der tatsächlichen Übergabe der Verfügungsgewalt entscheidend.

Der Kaufvertrag kann sehr individuell angepasst werden. So können wir unter den zwei unterschiedlichen Transaktionen unterscheiden:

- Beim Asset Deal (Aktivkauf) gehen nur die im Kaufvertrag genannten Gegenstände in den Besitz des Käufers über. Je nach Struktur verbleibt damit die Hülle (das Aktienkapital und die verbleibenden Werte) beim Verkäufer, der sie dann gemäss seinen Bedürfnissen selbst bewirtschaften oder liquidieren kann.
- Beim Share Deal (Aktienkauf) geht das ganze Unternehmen mit seiner ganzen Geschichte zum Käufer über.

Je nach Konstellation werden die Schulden vom Käufer übernommen oder vom Verkäufer dann abgegolten. Im Weiteren muss im Kaufvertrag sichergestellt werden, dass die neuen Organe gestellt werden, der Verkäufer während der restlichen Verbleibszeit im Sinne des Käufers agiert und am Übergangstichtag alle notwendigen Handlungen auch getan wurden.

Tipp aus der Praxis

- Bei Kaufverträgen lohnt sich auf jeden Fall die Beteiligung eines erfahrenen Rechtsanwalts, da die Beschreibung der noch offenen Punkte, der Ablauf, die noch anstehenden Bedingungen und allfällige Sonderereignisse abgedeckt werden müssen.
- Bei einem Aktienkauf verbleiben alle Verträge in Kraft, ausser es seien „Change of Ownership“ – Klauseln enthalten. Diese Verträge müssen bereits in der DD-Phase aussortiert und bewertet werden. Bei Vertragsunterzeichnung müssen diese mit den Vertragspartnern (Lizenzgeber, Kunden, Lieferanten usw.) besprochen und allenfalls erneuert werden.

Mitgehende Unterlagen

- Fachbeitrag Due Diligence
- Präsentation Unternehmenskauf
- Fachbeitrag Unternehmensbewertung