



DIALOG 5 | Januar 2007

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner

BY THE WAY...

DER TRANSFER PARTNERS CARTOON



Sehr geehrte Damen und Herren,
unser aktueller Dialog informiert Sie über wichtige rechtliche Fragestellungen bei Unternehmenskäufen und -verkäufen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

INHALT:

1. Unternehmenskaufpreise im Aufwind
2. Garantieverpflichtungen des Verkäufers können den Kaufpreis beeinflussen
3. Verpflichtungen des Käufers beim Betriebsübergang

Konradin erwirbt den Bereich Fachzeitschriften der Verlagsgruppe Rhein Main

Die Konradin AG, ein führender Fachzeitschriftenverlag mit Sitz in Stuttgart, erwirbt zum 1. Januar 2007 den Bereich Fachzeitschriften der Mainzer Verlagsgruppe Rhein Main. Konradin wird damit zu einem führenden Herausgeber von Fachpublikationen im Thema Genussmittel. Transfer Partners hat die Konradin AG bei dieser Akquisition umfassend beraten.

Unternehmenskaufpreise im Aufwind

In den letzten Jahren lassen sich stetig steigende Bewertungen bei Unternehmensverkäufen feststellen. Dies zeigt sich auch bei einer Auswertung der regelmäßig veröffentlichten branchentypischen Ergebnismultiplikatoren zur Ermittlung von Kaufpreisen.

Die höheren Unternehmenskaufpreise sind im wesentlichen auf das gestiegene Interesse an Akquisitionen auf der Käuferseite zurückzuführen. Zum einen sind strategische Käufer heute eher bereit, bei sinnvollen Zukäufen höhere Kaufpreise zu zahlen, zum anderen haben zahlreiche Finanzinvestoren in den letzten Jahren neue Fonds aufgelegt, deren Mittel investiert werden müssen. Dies führt bei Unternehmensverkäufen häufig zu einem Wettbewerb mehrerer Bieter, die gegenseitig den Preis des Unternehmens in die Höhe treiben.

Garantien

Garantiepflichtungen des Verkäufers können den Kaufpreis beeinflussen

Auf welche Garantien muss man sich beim Unternehmensverkauf typischerweise einstellen?

In der Regel wird der Käufer eines Unternehmens bestimmte Eigenschaften und Tatsachen als Garantien vom Verkäufer fordern. Je ausführlicher die Due Diligence Prüfung im Vorfeld der Transaktion war, desto geringer kann üblicherweise der Garantienkatalog ausfallen. Typische Garantien beziehen sich auf die folgenden Themen:

- **Gesellschaftsrecht:**
Der Verkäufer sichert zu, dass er über die verkauften Anteile frei verfügen kann, dass die verkaufte Gesellschaft rechtmäßig gegründet wurde und dass das Kapital voll eingezahlt ist.
- **Steuern und Abgaben:**
Sollten spätere Betriebsprüfungen Mehrbelastungen für den Zeitraum vor dem Unternehmensverkauf ergeben, so hat der Verkäufer diese an den Käufer zu erstatten. Dies gilt für Ertrag- und Verkehrsteuern, Abzugssteuern und Sozialabgaben. Gleichzeitig sollte eine Klausel vereinbart werden, dass kein Schaden im Sinne der Garantievereinbarung entsteht, wenn die Mehrsteuern durch spätere Verringerungen der Steuerlast ausgeglichen werden.
- **Altlasten:**
Garantien zu Umweltaltlasten sind immer dann relevant, wenn durch den Betrieb des verkauften Unternehmens Umweltbelastungen (insbesondere des Bodens) verursacht werden können. Soweit mit vertretbarem Aufwand möglich, sollte aber im Vorfeld der Transaktion durch Einholung eines Gutachtens Klarheit geschaffen werden, ob Verschmutzungen vorliegen. Wenn nämlich nach Ablauf von z.B. zwei Jahren Umweltbelastungen festgestellt werden, ist häufig nicht mehr zu klären, wann diese verursacht wurden und wer folglich für die Beseitigung des Schadens aufzukommen hat.

- **Eigenkapital und Bilanzierung:**

Ebenfalls üblich ist die Garantie eines mindestens vorhandenen Eigenkapitals zum Übertragungstichtag. In der Regel wird ein Betrag unterhalb des buchmäßigen Eigenkapitals vereinbart, um nicht bei kleineren Unstimmigkeiten über den Ansatz von z.B. Rückstellungen oder Wertberichtigungen zu Forderungen in eine Diskussion zu den Garantien zu geraten. Ergänzend wird der Käufer häufig die Zusicherung einfordern, dass die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zeitraum vor der Transaktion nicht geändert wurden.

Eher untypisch und für den Verkäufer mit erheblichen Risiken behaftet sind Garantien, die sich auf die künftige Entwicklung des Unternehmens beziehen. Hierbei kann es sich z.B. um den Fortbestand der wesentlichen Kundenbeziehungen, eine geringe Mitarbeiterfluktuation oder das Erreichen bestimmter Umsatz- oder Ergebnisziele handeln. Weiterhin ist es üblich, die gesetzliche Gewährleistung bei einem Unternehmensverkauf auszuschließen. Andernfalls wären die Risiken einer Inanspruchnahme für den Verkäufer kaum kalkulierbar.

Verpflichtungen des Käufers beim Betriebsübergang

Wenn statt Unternehmensanteilen ein Geschäftsbetrieb oder Betriebsteil verkauft wird, gelten die Regelungen zum ‚Betriebsübergang‘. Das bedeutet, dass der Käufer alle Arbeitnehmer des Betriebes zu mindestens gleichwertigen Konditionen für mindestens ein Jahr weiterbeschäftigen muss. Bisherige Beschäftigungszeiten beim alten Arbeitgeber werden in dem neuen Beschäftigungsverhältnis angerechnet.

Die Arbeitnehmer können dem Betriebsübergang mit einer Frist von einem Monat widersprechen. Die Frist beginnt erst dann, wenn die Arbeitnehmer ordnungsgemäß über ihre Rechte und Pflichten aus dem Betriebsübergang informiert wurden. Sofern keine ausreichende Information der Mitarbeiter erfolgt, behalten die Arbeitnehmer ein dauerhaftes Widerspruchsrecht, das ggf. auch noch mehrere Jahre nach der Transaktion ausgeübt werden kann.

Im Zweifelsfall sollte bei Verkäufen gemeinsam mit einem Arbeitsrechtler geprüft werden, ob es sich um einen Betriebsübergang handeln könnte. Die Information der betroffenen Arbeitnehmer sollte dann in enger Abstimmung mit dem Arbeitsrechtler erfolgen, um das Risiko einer unvollständigen Information auszuschließen.

Haben Sie Anregungen zu Transfer Partners DIALOG? Wünschen Sie weiterführende Informationen zu den Themen?

Dann sprechen Sie uns gerne an: Transfer Partners Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH, Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
Transfer Partners GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, fon +49 211 50668 920, fax +49 211 50668 915

Falls Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, senden Sie uns bitte eine Nachricht an: abbestellen@transfer-partners.de