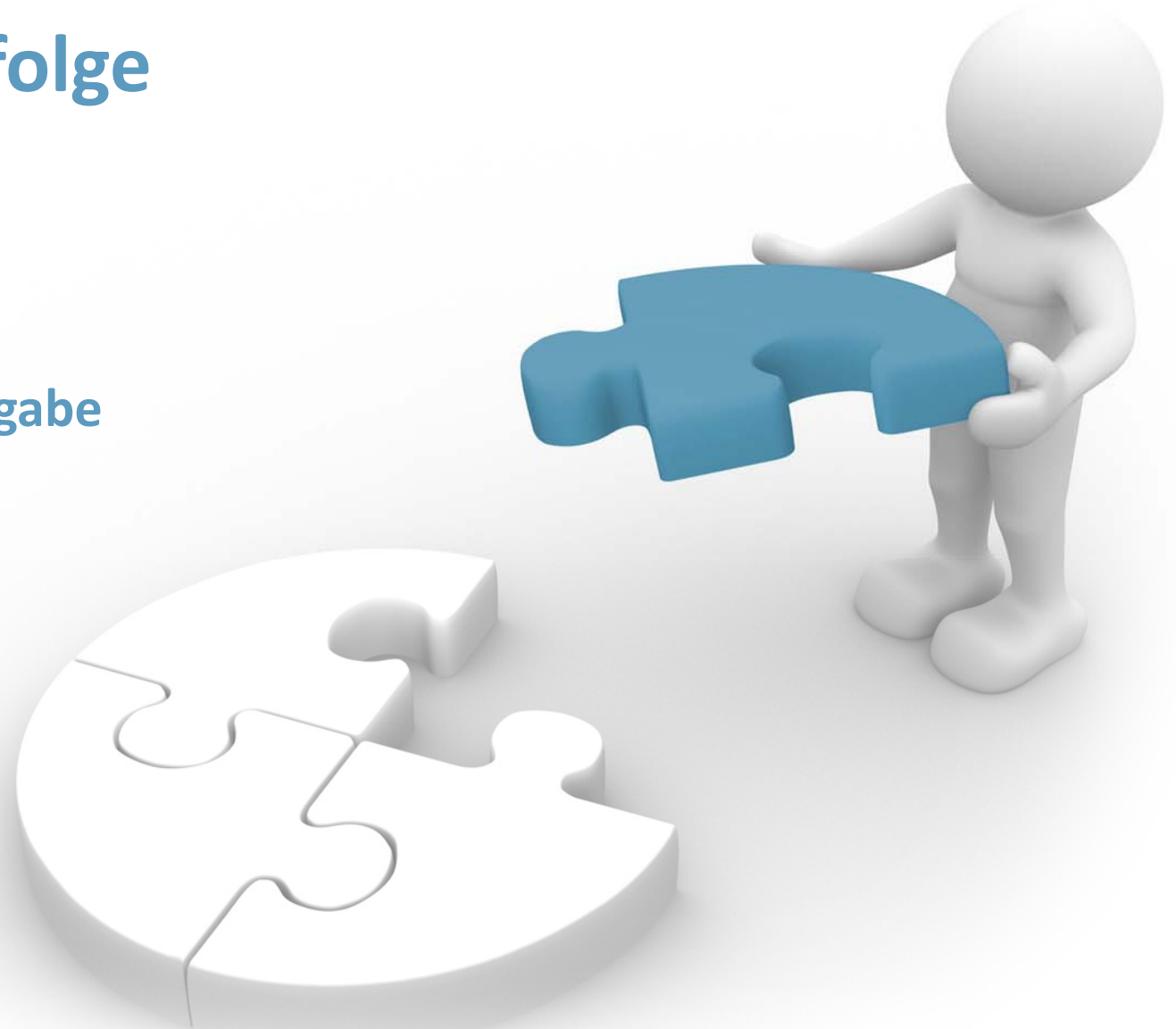


Unternehmensnachfolge

Schon geregelt ?

Die aktive Unternehmensübergabe



Niederrheinische IHK Duisburg
12. Juni 2017

Dr. Thomas Bunz

Dr. Norman Kulpa

AUSTMANN & PARTNER

Exklusive Boutique-Kanzlei, die sich auf ausgewählte Bereiche des Wirtschaftsrechts spezialisiert hat.

Das Team von Austmann & Partner verfügt über langjährige Erfahrungen in international führenden Wirtschaftskanzleien. Wir beraten auf höchstem fachlichem Niveau inhabergeführte mittelständische Unternehmen ebenso wie international tätige Konzerne umfassend bei allen gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen, bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, der Nachfolgeplanung sowie Um- und Restrukturierungsmaßnahmen. Dabei ist der Bereich Unternehmensnachfolge sowie Mergers & Acquisitions ein zentraler Bereich unserer Praxis.

Wir bieten unseren Mandanten effizientes Projektmanagement sowie maßgeschneiderte Lösungen bei der Durchführung unserer Mandate. Wichtig für uns ist, dass das jeweilige Team auf die Größe und Besonderheiten der Transaktion sowie die Bedürfnisse des Mandanten abgestimmt wird. Unsere Beratung erfolgt unternehmerisch; kennzeichnend ist der hohe Partneranteil unserer Beratung und Maßstab ist für uns: Ihr wirtschaftlicher Erfolg!

AUSTMANN & PARTNER

Breite Straße 27

40213 Düsseldorf

Tel: +49 211 300 435 00

Fax: +49 211 300 435 99

www.austmannpartner.com



Übersicht

I. Die geordnete Unternehmensnachfolge

II. Nachfolge durch Verkauf

1. Was ist M&A?
2. Besondere Formen von M&A-Transaktionen
3. Share oder Asset Deal?
4. Ablauf einer M&A Transaktion

III. Vorsorge für den Notfall

Vorab zum Thema „Anglizismen“...

„Anglizismen geben eine Fortschrittlichkeit vor, die sie nicht haben. Die Bahn zum Beispiel verfügt über Service-Points, aber es wäre besser, wenn sie kundenfreundliche Beratungsstellen hätte, die verständliche Auskunft gäben.“

Bildungssenator Klaus Böger (SPD) am 02.09.2003 im Berliner Kurier.

Die geordnete Unternehmensnachfolge

I. Die geordnete Unternehmensnachfolge

- Risiko ungeordneter Unternehmensnachfolge
 - Was droht ohne entsprechend durchdachte Unternehmensnachfolge?
 - Was bedeutet eine frühzeitige Vorbereitung?
- Grundsätzliche Weichenstellung
 - Weitergabe innerhalb Familie (Family-Buy-Out)
 - Vorweggenommene Erbfolge
 - Unternehmensübertragung gegen Renten, Raten oder wiederkehrende Leistungen
 - Stiftungslösung
 - Verkauf
 - Börsengang
 - Verpachtung des Unternehmens
 - Schrittweise Übertragung des Unternehmens

Die geordnete Unternehmensnachfolge

I. Die geordnete Unternehmensnachfolge (Forts.)

- Harmonisierung der Regelungen zur rechtlichen Nachfolge
 - Gesellschaftsvertrag
 - Testament
 - Güterrecht / Ehevertrag
 - Ggf. Mietvertrag, Geschäftsführerdienstvertrag, Arbeitsvertrag, Kreditverträge und Sicherheiten etc.

- Finanzielle Absicherung des „Seniors“

Die geordnete Unternehmensnachfolge

I. Die geordnete Unternehmensnachfolge (Forts.)

- Pflichtteilsansprüche
- Güterrecht und Umgang mit den Geschäftsanteilen im Falle einer Scheidung, Zugewinnausgleich
- Abfindungsregelungen bei Ausscheiden eines Gesellschafters
- Mehrheitsbildung bei mehreren Nachfolgern
- Einrichtung eines Kontrollgremiums (Beirat)
- Zuständigkeit von Geschäftsleitung, Gesellschaftern und Kontrollgremium
- Einbindung des Nachfolgers etc.

Nachfolge durch Verkauf

II. Nachfolge durch Verkauf – Übersicht

1. Was ist M&A?
2. Besondere Formen von M&A-Transaktionen
3. Share Deal oder Asset Deal?
4. Ablauf einer M&A Transaktion

Nachfolge durch Verkauf

1. Was ist M&A?

- Merger = Unternehmensfusion
- Acquisition = Unternehmenskauf
- M&A Sammelbegriff für Unternehmenstransaktionen

2. Besondere Formen von M&A-Transaktionen

- Management-Buy-Out (MBO)
 - Verkauf an einen oder mehrere leitende Mitarbeiter
- Management-Buy-In (MBI)
 - Erwerb des Unternehmens durch einen qualifizierten, firmenexternen Übernehmer
- Viele weitere Formen (bspw. Institutional-Buy-Out, Owner-Buy-Out, Plant-Buy-Out etc.)

Nachfolge durch Verkauf

3. Share Deal oder Asset Deal

Share Deal

- Verkauf Unternehmensanteile
- Verkäufer ist Gesellschafter

- **Pro**
 - Vertraglich weniger aufwendig
 - Identität des Unternehmens bleibt unberührt

- **Contra**
 - Größere „Unbekannte“, da u.U. nicht alle Wirtschaftsgüter bekannt
 - Kein „Cherry Picking“

Asset Deal

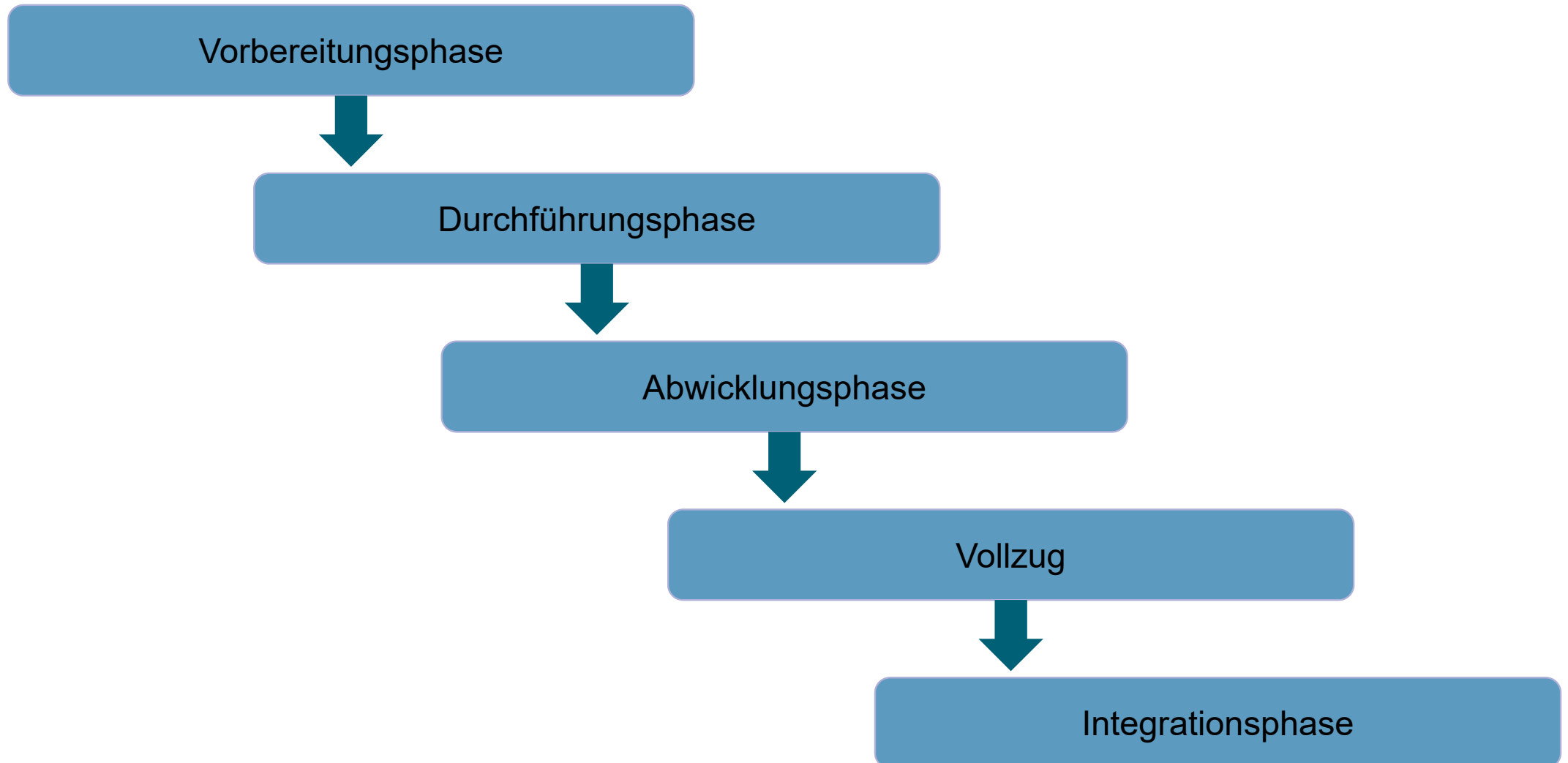
- Übertragung sämtlicher oder ausgewählter Wirtschaftsgüter
- Verkäufer ist Gesellschaft

- **Pro**
 - „Cherry Picking“
 - Größere Klarheit über Kaufgegenstand

- **Contra**
 - Aufwendige Vertragsgestaltung
 - Betriebsübergang, § 613a BGB
 - Zustimmung zu Weiterleitung von Verträgen

Nachfolge durch Verkauf

4. Ablauf einer M&A Transaktion



Ablauf einer M&A – Transaktion

Verkäufer

Grundsatzentscheidung über Verkauf

Verkäufer

Suche nach Erwerber/
Vertraulichkeitsvereinbarung/
Information Memorandum

Verkäufer

Stellt Informationen über Unternehmen zur Verfügung

Verkäufer

Stellt Entwurf des Kaufvertrages zur Verfügung

Verkäufer

Verhandlung des Kaufvertrages

Verkäufer

Abschluss des Kaufvertrages

Vollzug

Zahlung des Kaufpreises
Übergang des Kaufgegenstandes

Käufer

Interessenbekundung

Käufer

Due Diligence

Käufer

Verhandlung des Kaufvertrages

Zwischenphase

Herstellung Vollzugsvoraussetzungen

Käufer

Grundsatzentscheidung über Zukauf eines Unternehmens

Käufer

Unverbindliches Angebot

Käufer

Verbindliches Angebot/
Überarbeiteter Kaufvertrag

Käufer

Abschluss des Kaufvertrages

Käufer

Integration

Ablauf einer M&A - Transaktion

a) Vorbereitungsphase

- **Teaser / Information Memorandum**
 - „Werbeprospekt“
 - Meist anonymisiert
- **Vertraulichkeitsvereinbarung (Non-Disclosure-Agreement oder kurz NDA)**
 - Regelung zum Umgang mit vertraulichen Informationen
 - Sicherstellung Vertraulichkeit
 - Vertragsstrafe

Ablauf einer M&A - Transaktion

a) Vorbereitungsphase (Forts.)

- **Letter of Intent**
 - (Unverbindliche) Absichtserklärung zur Durchführung der Transaktion
 - Festlegung der Eckdaten der Transaktion
 - Verhandlungspsychologisch wichtig
 - In aller Regel nicht gerichtlich durchsetzbar
 - Erhöhung der Einigungsbereitschaft durch eine Vertragsstrafe bei Abbruch der Verhandlungen (Break-up Fee)

Ablauf einer M&A - Transaktion

b) Durchführungsphase

- **Due Diligence-Prüfung**
 - Prüfung des Kaufobjekts „auf Herz und Nieren“
 - Schaffung fundierter Informationsgrundlage für Kaufentscheidung
 - Haftungsreduzierung
 - Konflikt zwischen Geheimhaltungsinteresse Verkäufer und Informationsinteresse Käufer
 - Regelmäßig virtueller Datenraum
 - Managementgespräche
 - Besichtigung der Betriebsstätten

Ablauf einer M&A - Transaktion

b) Durchführungsphase (Forts.)

- Entwurf des Unternehmenskaufvertrags
- Verhandlung des Vertragsentwurfs
- Vertragsschluss (Signing)

Ablauf einer M&A - Transaktion

b) Durchführungsphase (Forts.)

- **Wesentliche Regelungen im Kaufvertrag:**
 - Bei Asset Deal Festlegung des exakten Vertragsgegenstands
 - Kaufpreisklausel (Stichtag, Kaufpreisanpassung, Bedingungen)
 - Steuerklausel
 - Garantien und Freistellungen sowie Rechtsfolgen bei Verletzung
 - Wettbewerbsverbot

Ablauf einer M&A – Transaktion

c) Abwicklungsphase

- Fusionskontrolle
- Gremienzustimmungen
- Herbeiführung weiterer Vollzugsbedingungen

Ablauf einer M&A – Transaktion

d) Vollzug

- Vollzug des Unternehmenskaufvertrages (Closing)
- Zahlung des Kaufpreises
- Übergang der Anteile bzw. Assets

Ablauf einer M&A – Transaktion

e) Integrationsphase

- Post Merger Integration
 - Integration des Betriebs
 - Integration der Arbeitnehmer
 - Integration der IT-Infrastruktur
 - etc.
- Erstellung eines Integrations-Konzepts dringend erforderlich (Post-Merger-Integration (PMI)-Konzept)

Ablauf einer M&A – Transaktion

Verkäufer

Grundsatzentscheidung über Verkauf

Verkäufer

Suche nach Erwerber/
Vertraulichkeitsvereinbarung/
Information Memorandum

Verkäufer

Stellt Informationen über Unternehmen zur Verfügung

Verkäufer

Stellt Entwurf des Kaufvertrages zur Verfügung

Verkäufer

Verhandlung des Kaufvertrages

Verkäufer

Abschluss des Kaufvertrages

Vollzug

Zahlung des Kaufpreises
Übergang des Kaufgegenstandes

Käufer

Interessenbekundung

Käufer

Due Diligence

Käufer

Verhandlung des Kaufvertrages

Zwischenphase

Herstellung Vollzugsvoraussetzungen

Käufer

Grundsatzentscheidung über Zukauf eines Unternehmens

Käufer

Unverbindliches Angebot

Käufer

Verbindliches Angebot/
Überarbeiteter Kaufvertrag

Käufer

Abschluss des Kaufvertrages

Käufer

Integration

Notfallkoffer

III. Vorsorge für den Notfall

- **Sicherung für den Notfall**
 - Warum?
 - Vermeidung drohender Handlungsunfähigkeit, drohender Führungslosigkeit, drohender Liquiditätsengpässe etc.
 - Vorsorge für Familie
 - Fragen:
 - Wer weiß was?
 - Wer darf was?
 - Wer macht was?

Notfallkoffer

- **Notfallkoffer**
 - Klare Aufgabenverteilung
 - Vollmachten (Handlungsvollmachten, Vorsorgevollmachten etc.)
 - Betreuungsverfügung / Patientenverfügung
 - Übersicht aller für das Unternehmen relevanter Dokumente
 - Urkunden, Verträge usw.
 - Behördliche Erlaubnisse, Lizenzen usw.
 - Bankunterlagen, –konten und -ansprechpartner
 - Versicherungen
 - Passwörter, Schlüssel, Zugangscodes usw.
 - Ansprechpartner (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte usw.)
 - Etc.
- Vorlage „**Notfall-Handbuch für Unternehmen**“, Niederrheinische Industrie- und Handelskammer

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Fragen?



Dr. Thomas Bunz

Partner

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

0211 – 300 435 - 11

thomas.bunz@austmannpartner.com

Dr. Norman Kulpa

Partner

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

0211 – 300 435 - 49

norman.kulpa@austmannpartner.com