

## **Der Unternehmensverkauf: Gestaltung des Kaufpreises**

Der Kaufpreis kann bei einem Unternehmensverkauf in Form einer Einmalzahlung oder mittels wiederkehrender Zahlungen geleistet werden. Sowohl in der einen als auch der anderen Form kommen unterschiedliche Gestaltungsvarianten in Betracht. Der nachfolgende Beitrag soll einen kurzen Überblick über die bei einem Unternehmensverkauf häufig zur Anwendung kommenden Zahlungsmodalitäten bieten. Die einzelnen Varianten können dabei alleine oder in Kombination zur Anwendung kommen.

Die Verhandlung der Zahlungsmodalitäten dürfte im Rahmen des Verkaufsprozesses von gleicher Wichtigkeit sein, wie die Verhandlung der Höhe des Kaufpreises. Aus Sicht des Käufers sind Gestaltungen optimal, bei denen er einen möglichst geringen Anteil des Kaufpreises sogleich leisten und /oder mittels Fremdfinanzierung aufbringen muss. Der Verkäufer möchte hingegen meist den Kaufpreis sofort und in voller Höhe ausgezahlt bekommen. Alle Gestaltungsvarianten außer der Sofortzahlung mittels Scheck oder Überweisung bedeuten für den Verkäufer letztlich ein erhöhtes Risiko.

### **1. Zahlung per Überweisung oder Scheck**

Die Zahlung des Kaufpreises mittels Überweisung oder per Scheck ist die einfachste und von jedem Verkäufer bevorzugte Variante der Kaufpreisgestaltung. Der gesamte Kaufpreis oder ein Teil davon wird im Anschluß an den Notartermin an den Verkäufer geleistet.

### **2. Ratenzahlung nebst Zinsen / Wechsel**

Der Kaufpreis kann auch in Raten nebst Zinsen gezahlt werden. Der genaue Zeitpunkt der Zahlungen und die Höhe der Zinsen werden dabei im Kaufvertrag vorher genau festgelegt. Möglicherweise werden Verkäufer und Käufer sogar einen recht hohen Zinssatz vereinbaren, denn in der Regel sind die geleisteten Zinszahlungen für den Käufer sofort steuerlich absetzbar. Die Ratenzahlung kann auch in ein Wechselgeschäft eingebettet werden. Es können dann bspw. mehrere Wechsel als Ratenzahlung vereinbart werden.

### **3. Aktientausch**

Beim Aktientausch wird der Kaufpreis nicht in Geld sondern durch Aktien des kaufenden Unternehmens geleistet. Auf diese Weise können Unternehmen ohne Fremdfinanzierung erworben werden.

Wenn die Aktien des kaufenden Unternehmens steigen, erhält der Verkäufer einen höheren Kaufpreis für sein Unternehmen als zum Stichtag vereinbart. Allerdings trägt der Verkäufer auch das Risiko eines Verfalls des Aktien des kaufenden Unternehmens. Diese Kaufpreisgestaltungsvariante ist daher mit einem Spekulationsrisiko verknüpft. Dieses Risiko lässt sich jedoch relativieren, wenn die erhaltenen Aktien bei Bedarf schnell und in größeren Mengen über einen liquiden Markt veräußert werden können.

### **4. Earn Out**

Die Zahlung des Kaufpreises mittels Earn-Out bedeutet, dass sich künftige, regelmäßige Teilzahlungen auf den Kaufpreis an den Verkäufer an den in der Zukunft zu erwirtschaftenden Erträgen des Unternehmens bzw. dem Erreichen vorab definierter Ziele richten. Als Ziele werden häufig Umsatz – oder Ertragsgrenzen vereinbart. Darüber hinaus kommen als Ziele jedoch bspw. auch das Halten und Binden wichtiger Mitarbeiter oder Kunden sowie das Erreichen von Forschungsergebnissen in Betracht.

Mit Erreichen der vereinbarten Ziele erhält der Verkäufer entweder einen fixen Betrag oder einen definierten Anteil des erreichten Ergebnisses.

Üblicherweise werden Earn Out Regelungen unter der Bedingung vereinbart, dass der Unternehmer während der Laufzeit dieser Regelung weiterhin in leitender Position im Unternehmen verbleibt. Es sollte hier darauf geachtet werden, dass die im Earn Out vereinbarten Ziele im Einklang mit der strategischen Zielen des Käufers stehen. Andernfalls wird der noch aktive Verkäufer zur Maximierung seines Ertrags möglicherweise auf das Erreichen von Zielen hinarbeiten, die sich mit den wirtschaftlichen Interessen und der Strategie des Verkäufers nicht decken.

## **5. Geschäftsführeranstellungsvertrag mit dem Verkäufer**

Auch ein Geschäftsführeranstellungsvertrag kann einen sinnvollen Bestandteil des Kaufpreises darstellen. Hier besteht jedoch kein unbegrenzter Gestaltungsspielraum, denn das Geschäftsführergehalt wird steuerlich nicht in beliebiger Höhe anerkannt.

Daneben können auch weitere Gründe für eine zeitlich begrenzte Bindung des Unternehmers als Geschäftsführers an sein ehemaliges Unternehmen sprechen: Der Unternehmer verfügt möglicherweise über enge Bindungen zu Kunden, kennt interne Abläufe und Mitarbeiter oder verfügt durch langjährige Erfahrung über besonderes technisches Know How.

Der Unternehmenskäufer kann das Geschäftsführergehalt als Betriebskosten steuerlich geltend machen, weswegen es insbesondere aus seiner Sicht einen interessanten Bestandteil bei der Definition des Kaufpreises darstellen kann.

Allerdings sollte man den Unternehmer und Verkäufer nicht nur aus steuerlichen Gründen in die weitere Führung des Unternehmens einbinden. Ein Unternehmer ist es gewohnt, eigenständig Entscheidungen zu treffen und sich nicht an Vorgaben Dritter zu orientieren. Es kann daher zu Spannungen und Komplikationen führen, wenn der ehemaligen Unternehmer plötzlich als weisungsgebundener Fremdgeschäftsführer fungiert. Aus vorgenannten Gründen sollte die Aufgaben und Befugnisse des ehemaligen Unternehmers möglichst detailliert im Geschäftsführeranstellungsvertrag geregelt werden.

## **6. Beratervertrag mit dem Verkäufer**

Ist eine weitere Tätigkeit des ehemaligen Unternehmers nicht in Form einer Geschäftsführerposition mit weitreichenden Entscheidungsbefugnissen gewünscht, soll der Unternehmer aber dennoch für eine gewisse Zeit beratend zur Verfügung stehen, kann auch ein Beratervertrag geschlossen werden.

Die Zahlungen auf den Beratervertrag können Teil des Kaufpreises sein und zuvor der Höhe und Dauer nach detailliert festgelegt werden. Beratungsleistungen können jedoch auch unabhängig vom Kaufvertrag und Kaufpreis in Form von Stundensätzen vergütet werden.

Art und Umfang der Beratertätigkeit lassen sich frei bestimmen und können an den Wünschen beider Seiten ausgerichtet werden. Auch die Zahlungen auf einen Beratervertrag lassen sich als Betriebsausgaben ansetzen.

## **7. Rente**

Grundsätzlich kann ein Unternehmen auch gegen Zahlung einer Rente veräußert werden. Bei der Rente handelt es sich meist um eine Leibrente. Die Leibrente wird bis zum Tod des Nutznießers, also des Verkäufers und / oder weiterer Personen gezahlt. Für diese Variante ist großes Vertrauen zwischen Verkäufer und Käufer notwendig. Die Altersvorsorge des Verkäufers liegt hier in den Händen des Käufers und kann im schlimmsten Fall ganz ausfallen. Zudem besteht je nach Ausgestaltung der Rente kein direkter Zusammenhang zwischen Ertrag des Unternehmens und den Zahlungspflichten. Dies kann auch zum Verhängnis für den Käufer werden, der bei Gewinn- oder Umsatzeinbrüchen möglicherweise weiterhin zu erheblichen Zahlungen verpflichtet ist. Wegen des notwendigen Vertrauens zwischen Verkäufer und Käufer kommt diese Variante am häufigsten bei innerfamiliären Nachfolgemodellen zur Anwendung und findet sich eher selten bei M&A Transaktionen.

RAin Mareen Schneider.