

Mit einem variablen Kaufpreis zur Nachfolgelösung. Bei einer Unternehmenstransaktion wird regelmässig die Frage nach dem «fairen» Kaufpreis gestellt. Denn eine Unternehmenstransaktion kommt nur dann zustande, wenn sich Verkäufer und Käufer auf einen für beide Seiten akzeptablen Kaufpreis einigen können.

VON FABIAN RUDIN*

Es liegt in der Natur der Sache, dass der Verkäufer den Wert seines Unternehmens und dessen Nachhaltigkeit sowie das Zukunftspotenzial höher einschätzt als der Käufer, welcher mehr von Fakten und Zahlen als von Emotionen geleitet wird. Die daraus entstehende Preisdifferenz stellt eine wesentliche Hürde im Transaktionsprozess dar, welche die ganze Nachfolgeregelung auch im fortgeschrittenen Stadium noch zu Fall bringen kann.

Das Earn-out als Brücke. Um diese zum Teil erheblichen Preisdifferenzen zu überwinden, bietet sich das Instrument der variablen Kaufpreiskomponente an. Denn bei divergierenden Preisvorstellungen kann ein Earn-out massgeblich dazu beitragen, dass sich Verkäufer und Käufer trotzdem einigen werden. Meist ist ein Käufer nicht bereit, das gesamte Zukunftspotenzial der Firma am Tag des Kaufes abzugelten, da er dieses selbst erst noch realisieren muss und das unternehmerische Risiko allein trägt. Der Verkäufer hingegen ist davon überzeugt, dass seine Prognosen eintreffen werden und die geleisteten Vorarbeiten Teil des Kaufpreises sein müssen, da sie das Verdienst seiner Anstrengungen sind. Ein variabler Kaufpreisteil bietet sich hierbei geradezu an, weil es nichts anderes bedeutet, als dass beide Parteien die Zukunft abwarten und die Höhe des Restkaufpreises zu einer vorher definierten Formel mit den tatsächlich eingetroffenen Geschäftszahlen berechnen. Mit dieser Variante wird das gegenseitige Vertrauen gefördert, weil sich der Verkäufer zu seiner Prognose bekennt und der Käufer bei positiver Entwicklung bereit ist, den gesamten gewünschten Kaufpreis zu bezahlen.

Das Earn-out in der Praxis. Meist entspricht das Earn-out zehn bis zwanzig Prozent des Gesamtkaufpreises, wie auch folgendes Praxisbeispiel festhält: Es steht dabei ein Verkaufspreis von einer Million Schweizer Franken im Raum. Der Käufer setzt den Kaufpreis nach eingehender Analyse und Bewertung bei CHF 800 000 an, wäre aber bereit, den gesamten geforderten Betrag zu bezahlen, wenn sich die Geschäftszahlen gemäss dem vom Verkäufer errechneten Finanzplan entwickeln. Dementsprechend kann eine fixe Zahlung von CHF 800 000 beim Firmenverkauf vereinbart werden und die restlichen CHF 200 000 als variabler Kaufpreisteil, welcher über die nächsten zwei Jahre entrichtet wird, wenn gewisse Umsatzziele erreicht werden.

Vorsicht vor den steuerlichen Konsequenzen. Doch bei der Anwendung des Earn-out ist in einigen Fällen Vorsicht geboten. Denn bei der Ausgestaltung des variablen Kaufpreises



**Ohne Einigkeit über den Preis kommt keine Unternehmens-
transaktion zustande.**

muss auf mögliche steuerliche Konsequenzen geachtet werden. Wenn Aktien oder Stammanteile von natürlichen Personen in Geschäftsvermögen verkauft werden, können falsch ausgestaltete Kaufverträge den steuerfreien Kapitalgewinn des Verkäufers gefährden. Insbesondere tritt dieser Fall ein, wenn für die variablen Kaufpreiszahlungen innerhalb von fünf Jahren nach dem Verkauf nicht betriebsnotwendige ausschüttbare Mittel verwendet werden. Dieser Umstand erfüllt den Tatbestand der indirekten Teilliquidation. In diesem Fall realisiert der Verkäufer keinen steuerfreien Kapitalgewinn, sondern einen steuerbaren Kapitalertrag. Damit unliebsame Überraschungen verhindert werden können, empfiehlt es sich, zur Unterstützung einen erfahrenen Transaktionsspezialisten beizuziehen.

Mit einem Transaktionsspezialisten zum Erfolg. Nicht nur bieten Transaktionsspezialisten wie diejenigen der Business Transaction AG, einer Zürcher M&A-Boutique mit Fokus auf KMU-Nachfolgeregelungen, kompetente Unterstützung, wenn es um die Ausgestaltung des Kaufvertrags geht, sondern auch im gesamten Transaktionsprozess – von der Firmenbewertung über die Verhandlungen bis hin zum sachgemässen Vollzug.



FABIAN RUDIN

ist Gründungspartner bei Business Transaction AG, einem auf die Abwicklung von Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen spezialisierten Beratungsunternehmen. www.businesstransaction.ch