

Unternehmensverkauf rechtlich vorbereiten – W+M-Serie Unternehmensnachfolge #7



Teil 7: Unternehmensverkauf rechtlich vorbereiten

Nicht nur mehrere Köche verderben redensartlich den Brei, auch mehrere auf Verkäuferseite beteiligte Gesellschafter können die Verhandlungen und die Umsetzung eines Unternehmensverkaufs verkomplizieren. Sofern die Bereitschaft gegeben ist und genügend Zeit bleibt, empfiehlt der M&A-Anwalt Thorsten Lill, unbedingt eine vertragliche Regelung für den Exit-Fall zu treffen oder die Gesellschafterstruktur im Vorfeld eines Unternehmensverkaufs zu verschlanken, um das vom Verkauf betroffene Unternehmen gesellschaftsrechtlich sauber aufzustellen.



Thorsten Lill. Foto: intelligentis

Auch kleinere mittelständische Unternehmen verfügen oftmals über mehrere Gesellschafter. Dabei kann es sich zum Beispiel um Familiengesellschaften mit mehreren Familienstämmen handeln oder um Unternehmen, die im Rahmen von Kapitalmaßnahmen oder Teilveräußerungen neue Gesellschafter an Board geholt haben. Spätestens bei ernsthaften Verhandlungen über den Verkauf der Geschäftsanteile an solchen Unternehmen kann es aufgrund verschiedener Interessen zu Spannungen zwischen den Gesellschaftern kommen. „Deshalb ist es immer gut, wenn sich die Stakeholder gemeinsam auf klare Parameter für den Verkauf einigen, diese Einigung in einem gesonderten Vertrag festhalten und bestenfalls einen Verkäufer-Vertreter als Sprecher nominieren“, erklärt Thorsten Lill, der als Rechtsanwalt für die auf Unternehmenstransaktionen spezialisierte Münchner Kanzlei TRICON tätig ist. „Vorteilhaft ist es immer, wenn der Verkaufsprozess für potenzielle Käufer so gut wie möglich vorgeplant wurde – das wirkt sich auch positiv auf den zu erzielenden Preis aus“, ergänzt Matthias Ehnert, geschäftsführender Gesellschafter der ENWITO, die unter der Marke intelligentis Unternehmer beim Verkauf ihres Lebenswerks begleitet.

Moderierte Exit-Vereinbarung

Potenzielle Unstimmigkeiten zwischen den (Alt-)Gesellschaftern sollten auf jeden Fall rechtzeitig und nachhaltig gelöst werden. Ein Beispiel: Ein Unternehmen hat drei Gesellschafter, von denen zwei altersbedingt verkaufen wollen, weil ihnen für den nächsten Wachstumsschritt die Kraft fehlt. Je nach Käuferinteresse, Satzung oder Gesellschaftervereinbarung kann es dann schwierig werden, nur einzelne Geschäftsanteile zu verkaufen. „Eine im Vorfeld abgeschlossene Exit-Vereinbarung kann hier Harmonie stiften“, berichtet Thorsten Lill aus eigener Erfahrung. In einem solchen Vertrag – dessen Erstellung am besten durch einen externen Berater moderiert wird – halten die Gesellschafter die Gründe und Rahmenbedingungen für einen gemeinsamen Verkauf fest und binden sich so an den gemeinsamen Willen. Der Anwalt weiß: „Mit einer solchen Vereinbarung werden klare Spielregeln festgelegt, an die sich jeder Gesellschafter halten muss. Unter anderem kann dabei auch die Pflicht zur Veräußerung festgelegt werden, wenn zum Beispiel eine bestimmte Gesellschaftermehrheit einen Exit-Prozess einleiten will. Wer einzelne Gesellschafter jedoch zum (Mit-)Verkauf verpflichten will, muss die Exit-Vereinbarung zusätzlich kostenpflichtig beurkunden lassen.“

Lebensfähige Gesellschaften verkaufen

Ist die grundsätzliche Entscheidung zum Verkauf gefallen, sollten die Gesellschafter zur Vorbereitung eines Exit-Prozesses zunächst sicherstellen, dass alle wesentlichen Assets tatsächlich in dem zu verkaufenden Unternehmen vereint sind. „Mittelständler verfügen häufig über verschiedene Gesellschaften, beispielsweise für operatives Geschäft, Grundstücke oder Marken- und Patentrechte. Einfacher wird es in solchen Fällen, wenn der Verkaufsgegenstand im Vorfeld bereits so zurechtgeschneidert wurde, dass alle Vermögensgegenstände auf einmal erworben werden können“, erläutert Lill. Wenn es keine echte Holding gibt, können auch mehrere Schwestergesellschaften zu einer Gesellschaft verschmolzen werden. Ziel: die Strukturen einfach und transparent halten! Beim Verkauf aus einem ‚Konzern‘ heraus ist es zudem wichtig, dass die verkaufte Gesellschaft auch unmittelbar nach der Veräußerung ‚lebensfähig‘ bleibt. Meist bedient man sich dafür sogenannter Transitional Service Agreements (TSAs). Mittels solcher TSAs stellt der vorherige Gesellschafter dem neuen Gesellschafter für eine Übergangszeit Dienstleistungen zur Verfügung, die zuvor im Rahmen der Konzernstruktur abgebildet wurden, wie zum Beispiel IT, Buchhaltung oder Logistik.

Rechtekette und nachträgliche Heilung

Neben der Vereinfachung des Verkaufsgegenstands, sind auch Nachvollziehbarkeit und Transparenz wichtige Aspekte bei der Käufersuche. „Gerade Unternehmer, die nach vielen Jahren ihr Lebenswerk verkaufen wollen, können oftmals historische Veränderungen in der Gesellschafterstruktur erklären – sie aber nicht durch

Vorlage entsprechender Dokumente plausibel nachvollziehbar beweisen“, weiß Ehnert. Eine geschlossene Anteils-kette (Chain of Title), ist für einen potenziellen Käufer jedoch unabdingbar, um Veränderungen in der Vergangenheit nachvollziehen und so die Frage nach der Inhaberschaft der Geschäftsanteile abschließend beurteilen zu können. Die Chain of Title besteht aus sämtlichen, bestenfalls chronologisch angeordneten Dokumenten, die alle auf Gesellschafterebene stattgefundenen Veränderungen seit der Unternehmensgründung rechtlich überprüfbar nachweisen.

„intelligentis bereitet auch in diesem Punkt die Verkaufsunterlagen vorbildlich auf, was einen Unternehmensverkauf enorm erleichtert. Oftmals werden Verkaufsprozesse erheblich verzögert, da entsprechende Dokumente kurzfristig bei öffentlichen Registern oder Altgesellschaftern angefordert werden müssen“, lobt der Rechtsanwalt. „Wenn im Rahmen der Aufbereitung Lücken in der Chain of Title ersichtlich werden, sollte man unbedingt bereits vorab verschiedene Heilungsmöglichkeiten prüfen lassen.“ Je nach konkretem Sachverhalt gibt es dafür mittlerweile verschiedene erfolgsversprechende Gestaltungswege, um das Risiko auf Verkäufer- und Käuferseite zu minimieren.

Was passiert mit Gesellschafterdarlehen?

Besonderes Augenmerk ist bei einem Unternehmensverkauf auch auf Gesellschafterdarlehen zu legen. Neben klassischen Bankfinanzierungen verfügen viele mittelständische Unternehmen über Gesellschafterdarlehen als Finanzierungsinstrument. „Wenn sich ein Verkaufsprozess früh abzeichnet und es die Umstände zulassen, sollten Gesellschafterdarlehen nach Möglichkeit bereits über ein Jahr vor Einleitung des Exit-Prozesses zurückgeführt werden“, so Thorsten Lill. Wenn das nicht möglich ist, sollte der Kaufvertrag spezielle Regelungen über die Rückführung solcher Darlehen mit entsprechenden Absicherungen für die Gesellschafter oder den Verkauf der Darlehensforderungen an den Käufer vorsehen. Möglich ist auch eine Einbringung in die Kapitalrücklage der Gesellschaft. „Auf jeden Fall sollte man den Umgang mit Gesellschafterdarlehen immer vorab steuerlich prüfen lassen, um Fehler zu vermeiden“, sagt der Anwalt. Und Unternehmensberater Ehnert ergänzt: „Ohnehin empfehlen wir, die strukturellen Veränderungen zwei Jahre vor dem tatsächlichen Verkauf abgeschlossen zu haben. Deshalb ist auch ein Vorlauf von zwei bis drei Jahren zur Vorbereitung des Verkaufs und der Suche nach potenziellen Käufern wichtig und richtig. Schließlich verkauft man nur einmal sein Lebenswerk. Um dabei Fehler zu vermeiden, sollte man sich frühzeitig professionelle Unterstützung sichern.“

Die Autoren

TRICON Rechtsanwälte & Steuerberater ...

... ist eine spezialisierte Boutique-Kanzlei für Private Equity-, Venture Capital- und M&A-Transaktionen sowie Restrukturierung und Sanierung mit einer starken Erfolgsbilanz und hohem Track-Record im Small- und Mid-Cap. Die Kanzlei strukturiert und verhandelt seit vielen Jahren Unternehmenstransaktionen im mittelständischen Bereich professionell und umsetzungsorientiert. Neben dem juristischen Fachwissen verfügt das TRICON-Team über ein tiefgehendes Verständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge und Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite.

intelligentis ...

... begleitet einerseits erfolgreiche mittelständische Unternehmer, die auf ihr Lebenswerk stolz sind und es gewinnbringend verkaufen möchten, andererseits Investoren auf der Suche nach Chancen. Im Small- und Mid-Cap-Segment bis 100 Mio. Euro Umsatz führt intelligentis Unternehmer und ihre Familien sowie Investoren diskret, unabhängig und erfolgreich durch den Verkaufsprozess. Die Spezialisten für Unternehmenstransaktionen finden dabei erfolgsabhängig den Käufer mit dem größten Interesse. intelligentis ist eine Marke der inhabergeführten ENWITO GmbH mit Sitz in Dresden.