



BLTS Regensburg über Dauerbrenner Unternehmensnachfolge

Die meisten Unternehmer wollen nach Jahren erfolgreicher Aufbauarbeit ihren Ruhestand genießen, gleichzeitig ihr Unternehmen aber in guten Händen wissen.

Doch die Unternehmensnachfolge, also die Übergabe des Unternehmens an die Erben oder einen externen Nachfolger, ist alles andere als einfach. Oft fehlt es schlicht an geeigneten Übernehmern, die die Arbeit fortzuführen bereit sind. Der Verkauf des Unternehmens an einen strategischen Partner bietet sich daher als Lösung an.

Rechtsanwalt Dr. Christian Stahl ist Wirtschaftsanwalt bei BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte in Regensburg. Er beschreibt die Problemlage: Gerade für die Aufbaugeneration ist es sehr wichtig, das selbst aufgebaute Unternehmen dauerhaft in Familienhand zu belassen. Die Übergabe des Unternehmens an Nachfolger ist allerdings eine schwierige Angelegenheit für alle Beteiligten - vor allem emotional. Denn zu den normalen Führungskonflikten kommt die Vermengung von familiärem und beruflichem Zusammensein. Dieses Problem stellt sich laut BLTS mit familienfremden Übernehmern dagegen nicht. Wenn der ausserkorene Nachfolger noch dazu aus dem eigenen Management kommt, kennt er die Firma im Regelfall bereits ausreichend und hat nur geringe Schwierigkeiten mit der Fortführung.

Bei BLTS in Regensburg (www.blts.eu) gehören Firmenübergaben zum Standard. Die wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Anwaltskanzlei beschränkt sich dabei keineswegs nur auf die Gestaltung des Kaufvertrages. Sowohl für Käufer- als auch Verkäuferseite ist es in allen Fällen wichtig, vor dem Verkauf Chancen und Risiken des Unternehmens klar zu erkennen.

BLTS-Anwalt Stahl: "Selbst bei der Übergabe an die Erben müssen sich alle Beteiligten über alle Aspekte des Vorgangs im Klaren sein - ansonsten kann ein vermeintlich schneller und billiger Kaufvertrag schnell zum Bumerang werden, der dann das gesamte Familienidyll zerstört - oder bei einem fremden Übernehmer lange und teure Rechtsstreitigkeiten auslöst."

Um dies zu vermeiden, muss im Rahmen einer rechtlichen Due-Diligence-Prüfung das Unternehmen auf Herz und Nieren geprüft werden. Dabei sind vor allem längerfristige Vertragsverhältnisse zu beurteilen. Ebenso gehören zum BLTS-Prüfprogramm rechtliche Risiken wie etwa Produkthaftung oder wegen unerfüllter Behördenauflagen, die Prüfung der Arbeitsverhältnisse, laufender Gerichtsverfahren, und der gewerblichen Schutzrechte. Erst nach dieser Prüfung haben Verkäufer und Käufer die erforderliche Übersicht. Das gilt gleichermaßen für jede Art von Unternehmenstransaktion - ob Unternehmensnachfolge oder Unternehmensverkauf.

Auch der Unternehmensverkauf, so Rechtsanwalt Stahl aus Regensburg, sollte bei der Planung der Unternehmensnachfolge nicht ausgeschlossen bleiben. "Manchmal ist mangels geeigneter Erben und anderer Nachfolger der Verkauf des Unternehmens an Wettbewerber oder Partner die beste Lösung für den Unternehmer und das Unternehmen", so der BLTS-Anwalt. Was die Tür zu einem weiteren Feld aufmacht, dem der Unternehmensverkäufe.

M&A (Mergers & Acquisitions, Fusionen und Übernahmen) sind dabei häufig verwendete Begriffe für Transaktionen, bei denen sich Gesellschaften zusammenschließen oder den Eigentümer wechseln. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, weiter zu wachsen und in neue Produkte oder geografische Regionen zu expandieren. Das erfolgt durch Erwerb eines weiteren Unternehmens als Tochtergesellschaft. Die spätere Integration in das eigene Unternehmen gelingt aber nur, wenn das Geschäft rechtlich gut geordnet abläuft.

Beim Unternehmensverkauf sind zwei verschiedene Methoden gängige Praxis, die sich erheblich voneinander unterscheiden.

Zum einen gibt es den "Share Deal", bei dem die Anteile des Unternehmens verkauft werden. Wenn sich ein Unternehmen in Privatbesitz befindet, genügt dazu ein Kaufvertrag, der meist vom Notar beurkundet werden muss. Typisch für Aktiengesellschaften ist, dass sich der Käufer in den Besitz der Aktienmehrheit bringt. Dann kann er auf die Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand Einfluss nehmen und auf diese Weise über den künftigen Weg des Unternehmens entscheiden. Bei der in Deutschland häufigen GmbH ist der Einfluss des Gesellschafters noch sehr viel größer. Der neue Alleingesellschafter kann durch Übernahme der Geschäftsführung das Unternehmen nahezu nach Belieben steuern.

Der entscheidende Vorteil beim Share Deal ist der Fortbestand aller Vertragsverhältnisse - denn das Unternehmen besteht ja weiter. Deswegen wird der Share Deal laut den Wirtschaftsanwälten von BLTS vor allem dort Anwendung finden, wo die Vertragsbeziehungen des Zielunternehmens eine entscheidende wirtschaftliche Größe darstellen. Das kann ein ausgeprägter Bestand an Dauerkunden sein oder etwa eine Akkreditierung als Zulieferer.

Beim Gegenstück, dem Asset Deal, werden dagegen die einzelnen Wirtschaftsgüter eines Unternehmens veräußert. Das Unternehmen selbst bleibt dann als Unternehmensmantel (mit gut gefüllter Kasse) zurück und kann entweder liquidiert oder anders verwendet werden. Das Verfahren beim Asset Deal ist bedeutend komplizierter, weil dabei auch alle Verträge einzeln übergeleitet werden müssen. Das bedarf der Zustimmung der jeweiligen Vertragspartner und daher deren frühzeitiger Einbindung. Vorzuziehen ist das Verfahren oft dann, wenn auf der verkaufenden Gesellschaft größere Risiken lasten und andererseits keine längerfristigen Verträge bestehen.

BLTS-Anwalt Stahl: "Asset und Share Deal haben jeder für sich steuerliche und rechtliche Vor- und Nachteile. Welchen Weg man beschreitet, muss deswegen immer eine Einzelfallentscheidung sein. Eine Musterlösung gibt es dafür nicht."

Die Wirtschaftsanwälte von BLTS in Regensburg begleiten ihre Mandanten auf Käufer- oder Verkäuferseite bei Unternehmenstransaktionen und der Unternehmensnachfolge. Das beginnt bei der Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (Non Disclosure Agreement - NDA) und einer Absichtserklärung (Letter of Intent - LOI), geht über die Due Diligence und die Vertragsverhandlungen bis hin zur Erstellung des Kaufvertrages und dessen Abschluss.

Für die Due Diligence, meist der größte Bestandteil der Arbeit, müssen die notwendigen Unterlagen beschafft und bereitgestellt werden. Für den Verkäufer ist es dabei vorteilhaft, wenn eine Due Diligence schon im Vorfeld der Verhandlungen stattgefunden hat und alle Probleme beseitigt wurden. Andernfalls wird der Käuferanwalt darauf stoßen und damit den Preis zu drücken versuchen. Umgekehrt ist es auf Seiten des Erwerbers oder Übernehmers wichtig, die Vollständigkeit der erhaltenen Informationen sicherzustellen - und zwar sowohl rechtlich durch vertragliche Garantien, als auch tatsächlich durch entsprechenden Einblick in die Unterlagen. Verläuft die Prüfung bei BLTS zur Zufriedenheit, geht es an das Ausverhandeln des Vertragswerkes.

Wichtig: Ein Unternehmensverkauf benötigt Zeit, wenn er erfolgreich verlaufen soll. Für eine ordentliche Due Diligence muss ein Zeitraum von drei bis neun Monaten angesetzt werden. Die Vertragsverhandlungen finden dabei oft schon parallel statt, um diesen Zeitraum effizient zu nutzen.

Weitere Informationen zur Rechtsanwaltskanzlei BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte Regensburg sind auf

www.blts.info

und auf

www.youtube.com/user/bltsrechtsanwaelte

zu finden.

Pressekontakt

BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte Regensburg

Herr Christian Stahl
Kumpfmühler Str. 3
93047 Regensburg

blts.de
stahl@blts.de

Firmenkontakt

BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte Regensburg

Herr Christian Stahl
Kumpfmühler Str. 3
93047 Regensburg

blts.de
stahl@blts.de

BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte

BLTS Rechtsanwälte Fachanwälte ist eine auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei mit Hauptsitz in Regensburg. Die Kanzlei der BLTS bearbeitet mit derzeit zwölf Rechtsanwälten Mandate in allen Bereichen des Unternehmensrechts. Durch die rechtsgebietsübergreifende Zusammenarbeit werden optimale Branchenlösungen erarbeitet. Der zunehmenden Belastung des Mittelstandes durch Regelungswut wirkt die Kanzlei durch präventive Maßnahmen und Compliance-Management entgegen. Speziell im Steuerstrafrecht bearbeitet die Kanzlei derzeit mehrere Hundert Selbstanzeigen von Kunden österreichischer, schweizer und luxemburger Banken.

Anlage: Bild

B | L | T | S

RECHTSANWÄLTE · FACHANWÄLTE