GOLDENSTEIN&PARTNER

Rechtsanwälte und Steuerberater

„Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Unternehmensverkauf - rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Aspekte“

Rechtsanwalt Claus J. Goldenstein

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

Ihr Vortragender

Claus J. Goldenstein

- Rechtsanwalt seit 1992
- namensgebender Partner

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

- Gründung 1992 durch Rechtsanwalt Claus J. Goldenstein

- Internationale Wirtschaftskanzlei mit Standorten in
  - Potsdam
  - Berlin
  - Hamburg
  - Stettin / Polen
  - Posen / Polen
  - Breslau / Polen

- In der Gruppe über 160 Mitarbeiter

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

Unser Leistungsspektrum

Rechtsberatung

- Gesellschaftsrecht
- Merger & Acquisitions
- Arbeitsrecht (Kollektiv- und Individualarbeitsrecht)
- Transportrecht
- Unternehmensnachfolge und Erbrecht
- Immobilien- und Baurecht
- Insolvenzrecht
- Wettbewerbsrecht
- Urheber- und Markenrecht

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

Unser Leistungsspektrum

Wirtschaftsprüfung

- Jahresabschlussprüfung nach HGB und IFRS
- Konzernabschlussprüfung nach HGB und IFRS
- Sonderprüfungen
- Unternehmensbewertungen
- Due Diligence
- gutachterliche Stellungnahmen

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

Gliederung

1. Vorüberlegungen
2. Mergers & Acquisitions – Prozess
3. Formen des Unternehmensverkaufs
4. arbeitsrechtliche Aspekte
5. haftungsrechtliche Aspekte

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

I. Vorüberlegungen

Volkswirtschaftliche Bedeutung

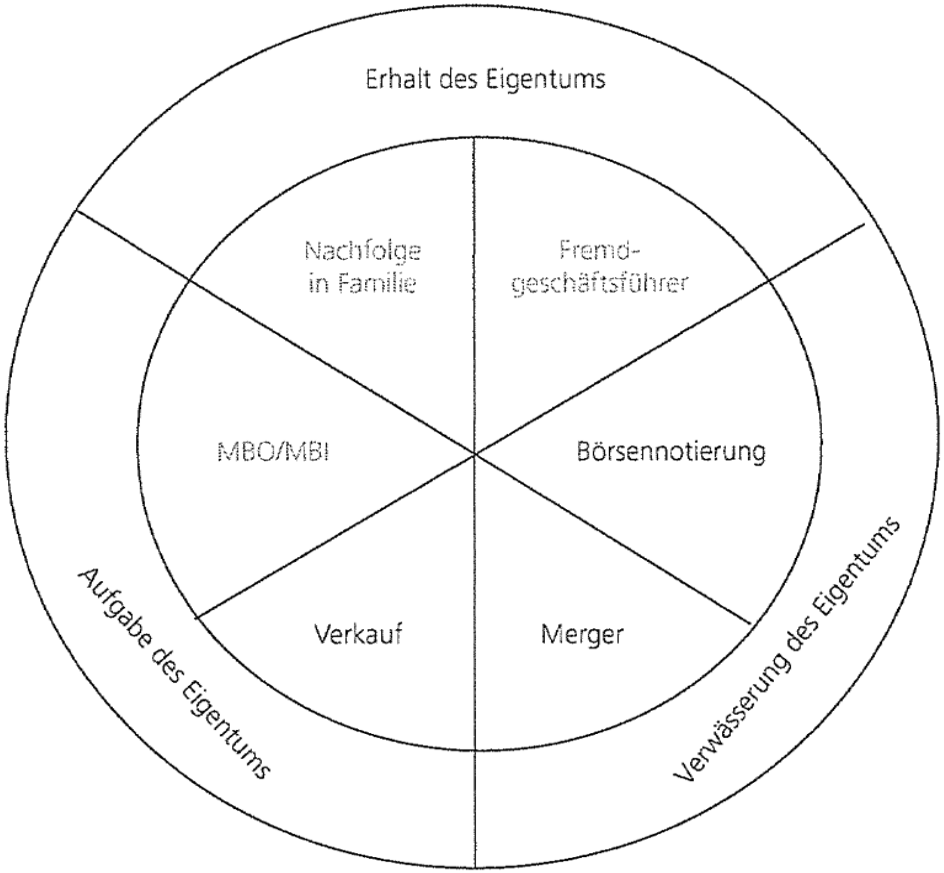
- 2012 mussten rund 1.800 Betriebe wegen fehlender Nachfolgelösungen geschlossen werden, dies hatte einen Verlust von 23.000 Arbeitsplätzen zur Folge

- in den kommenden Jahren werden sich etwa ein Drittel der mittelständischen Unternehmen mit der Nachfolge von Gesellschaftern befassen müssen

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

I. Vorüberlegungen

Sechs Varianten der Unternehmensnachfolge

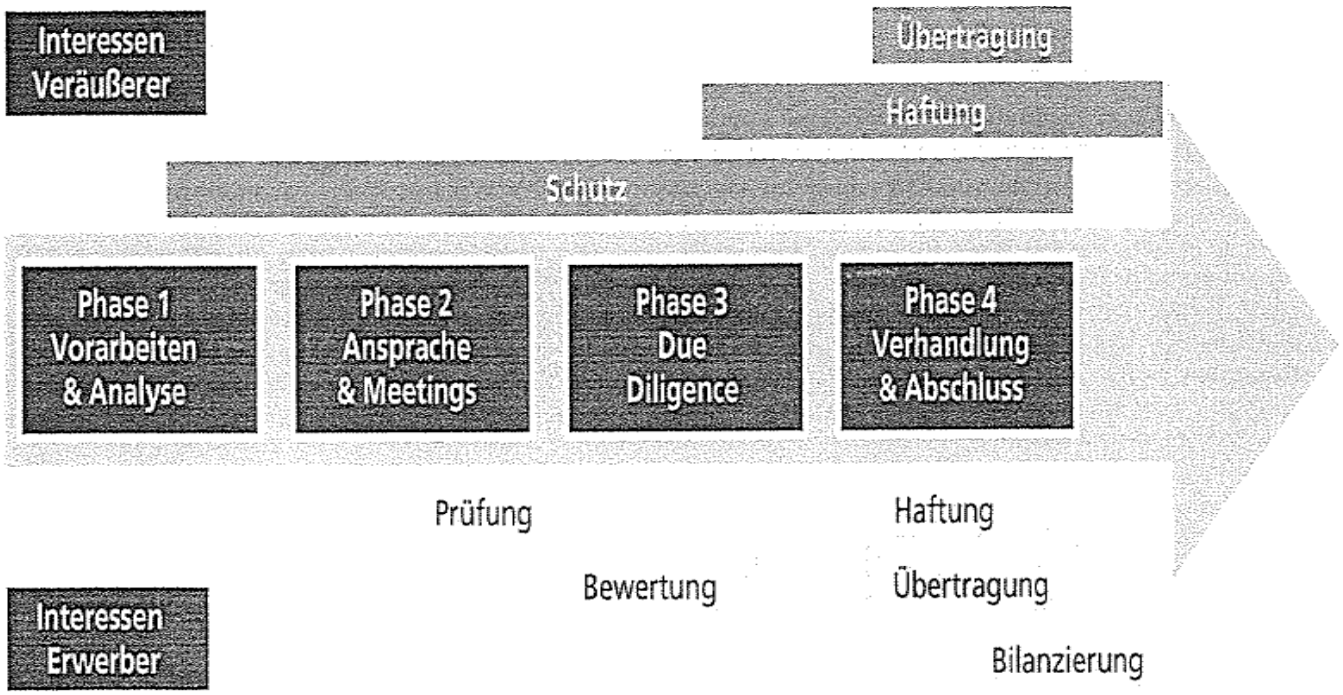


Quelle: M&A-Review 2012, 446

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

II. Mergers & Acquisitions - Prozess

Relevante Themenbereiche während eines M&A-Prozesses



Quelle: Angermann M&A International GmbH

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

II. Mergers & Acquisitions - Prozess

Phasen eines Unternehmensverkaufs im M&A-Prozess

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4
Analyse der Ausgangslage	Vorbereitungen zur Marktansprache	Ansprache potenzieller Käufer	Von Due Diligence bis Vertragsabschluss
• Eigentumsverhältnisse und Interessen • Ausgangslage und Perspektive des Unternehmens • Validierung von Handlungsoptionen • Formulierung einer Verkaufsstrategie • Erarbeitung von Verkaufsunterlagen (Businessplan, Blind-Profile und Information Memorandum) • Ermittlung eines indikativen Unternehmenswertes	• Auswahl potenzieller Käufer • Strukturierung einer Kommunikationsstrategie • Festlegung des Projektfahrplanes und der Zuständigkeiten • Einrichtung eines Datenraums • Eventuell „Vendor"-Due Diligence	• Anonyme Ansprache potenzieller Käufer und Interessensondierung • Versand der Information Memoranda auf Basis von Geheimhaltungs-vereinbarungen • Präsentationen im Rahmen von Vorprüfungen • Aufforderung zur Abgabe von Absichtserklärungen (Letter of Intent) • Vergleich der Letters of Intent und Vorauswahl der Kaufinteressenten	• Detaillierte Due Diligence durch Kaufinteressenten • Aufforderung zur Abgabe von verbindlichen Angeboten mit Angaben zur Finanzierung • Vergleich der Angebote und finale Auswahl der Bieter • Vertragsverhandlungen • Vertragsabschluss (Signing) und Eigentumsübergang (Closing)

Quelle: Wiese, M&A – Review, 2012, 447

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

II. Mergers & Acquisitions - Prozess

Ein Beispiel zur Unternehmensnachfolge

(mit Umwandlung einer OHG in eine GmbH & Co. KG)

1. Gesellschaftsvertrag der Beteiligungsgesellschaft mbH
2. Aufnahme der Beteiligungsgesellschaft mbH in die OHG und Beschränkung der Haftung bei den bisher persönlich haftenden Gesellschaftern
3. notarielle Schenkung der Teilkommanditanteile von dem Vater an die Kinder
4. notarielle Schenkung der Teilkommanditanteile von der Mutter an die Kinder
5. GmbH & Co. KG-Vertrag
6. Geschäftsordnung für die Geschäftsführung
7. Erbvertrag Eltern

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

II. Mergers & Acquisitions - Prozess

Ein Beispiel zur Unternehmensnachfolge

(mit Umwandlung einer OHG in eine GmbH & Co. KG)

8. Testament Sohn
9. Testament Tochter
10. Vorsorgevollmacht Vater
11. Vorsorgevollmacht Mutter
12. Vorsorgevollmacht Sohn
13. Vorsorgevollmacht Tochter
14. Patientenverfügung Vater
15. Patientenverfügung Mutter
16. Geschäftsführervertrag Sohn und Tochter

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

III. Formen des Unternehmensverkaufs

- **Asset deal versus share deal**
- **Management Buy-Out (MBO)**
- **Management Buy-In (MBI)**

III. Formen des Unternehmensverkaufs

Asset deal

- erworben werden einzelne Vermögensgegenstände und/oder Rechtsverhältnisse eines Unternehmens- oder Unternehmensteils
- Erwerbsgegenstand sind mithin bewegliche Sachen und Rechtsverhältnisse
- die rechtstechnische Umsetzung erfolgt über einen Kaufvertrag nach § 433 BGB und die anschließende dingliche Übertragung nach §§ 929 ff., 873 ff., 413 i. V. m. 398 BGB

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

III. Formen des Unternehmensverkaufs

Share deal

- erworben werden Anteilsrechte an Personen- oder Kapitalgesellschaften
- die rechtstechnische Umsetzung erfolgt über einen Rechtskauf mit anschließender (dinglicher) Übertragung der Anteilsrechte (Abtretung)

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

III. Formen des Unternehmensverkaufs

Asset deal

Vorteile:

- Käufer weiß exakt was er kauft
- einzelne Wirtschaftsgüter können ausgelassen werden

Nachteile:

- Bestimmtheitsgrundsatz
- Zustimmungserfordernisse bei der Übertragung von Rechtsverhältnissen
- die vollständige bzw. überwiegende Übernahme der Assets eines Unternehmens kann einen sog. Kontrollerwerb im Sinne des Kartellrechts (Fusionskontrolle) darstellen; d.h. Genehmigungspflicht sein

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

III. Formen des Unternehmensverkaufs

Share deal

Vorteile:

- verhältnismäßig einfache Erfassung des Kaufgegenstandes
- kürzere Durchführung eines Share Deal – Vertrags
- sämtliche Verträge bleiben unberührt
- gesamte Unternehmen wird veräußert
- Veräußerer bleibt mit keiner Mantelgesellschaft zurück

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

III. Formen des Unternehmensverkaufs

Share deal

Nachteile:

- Bestimmtheitsgrundsatz bzw. Bestimmbarkeitsgrundsatz
- Übernahme sämtlicher (auch unbekannter) Verbindlichkeiten
- Bindung an frühere Organbeschlüsse

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

IV. Arbeitsrechtliche Aspekte

Asset deal

- Anwendung des § 613 a BGB – Erwerber tritt in Rechte und Pflichten der im Zeitpunkt des Überganges bestehenden Arbeitsverhältnisse

- Tarifverträge gehen gem. § 613 a I S. 2 BGB auf den Erwerber über, sofern dieser nicht eigene Tarifverträge hat

- Widerspruch der Arbeitnehmer gem. § 613 a BGB
  - Arbeitsverhältnis verbleibt beim Veräußerer

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

IV. Arbeitsrechtliche Aspekte

Asset deal

- Mitbestimmung des Betriebsrates nach § 111 BetrVG
  - ab 20 Arbeitnehmer → bloßer Betriebsinhaberwechsel ist keine Betriebsänderung (Schutz der AN über § 613 a BGB)

- Unterrichtung des Wirtschaftsausschusses nach § 106 II BetrVG über Auffangtatbestand nach Nr. 10 („Interessen der AN“)

- Änderung des Mitbestimmungsstatus möglich
  - Drittelbeteiligung der AN im AR, §§ 4 I, 1 DrittelbG
  - ab 500 AN

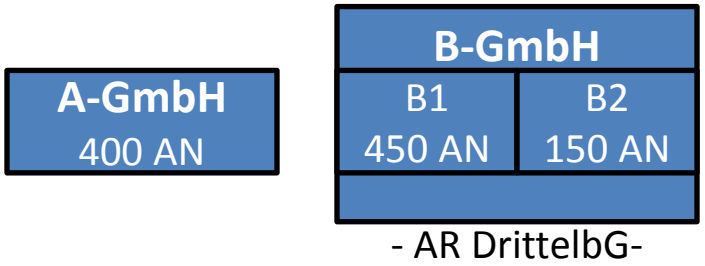
GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

IV. Arbeitsrechtliche Aspekte

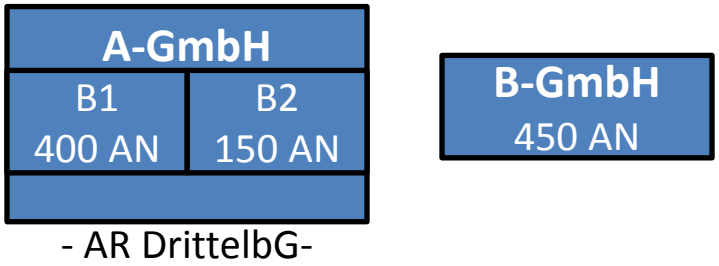
Asset deal – Mitbestimmung wegen § 613 a BGB

Beispiel 1

vor Umstrukturierung



nach Umstrukturierung



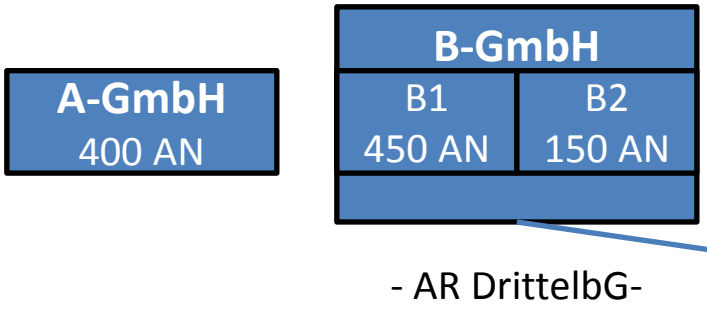
GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

IV. Arbeitsrechtliche Aspekte

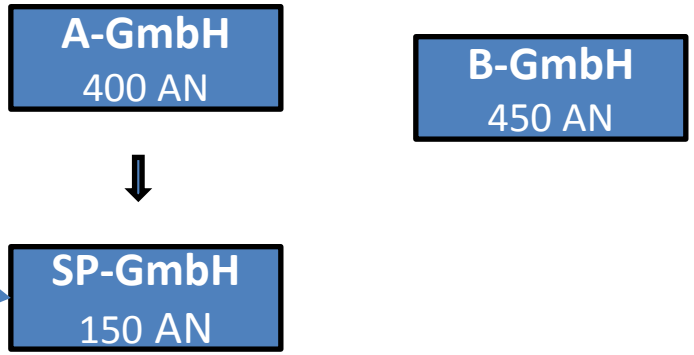
Asset deal – Mitbestimmung wegen § 613 a BGB

Beispiel 2

vor Umstrukturierung



nach Umstrukturierung



GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

IV. Arbeitsrechtliche Aspekte

Share deal

- weder die individual-, noch die kollektivarbeitsrechtlichen Regelungen werden berührt

- Unterrichtung des Wirtschaftsausschusses nach § 106 II BetrVG

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

V. Haftungsrechtliche Aspekte

Haftung für Altverbindlichkeit - aus Veräußerersicht

Share Deal

Mit der übertragenden Gesellschaft geht die Vergangenheit in die Sphäre des Erwerbers über.

Asset Deal

An der zurückbleibenden Mantelgesellschaft hängen zwingend bestimmte Risiken, die nicht auf den Erwerber übergehen.

GOLDENSTEIN&PARTNER
Rechtsanwälte und Steuerberater

V. Haftungsrechtliche Aspekte

Details zur Haftung für Altverbindlichkeit aus Erwerbersicht beim Share deal

Haftungsrisiken richten sich danach, in welcher Rechtsform die Zielgesellschaft betrieben wird:

GbR, OHG:

persönliche unbeschränkte gesamtschuldnerische Haftung für alle Altverbindlichkeiten, § 130 HGB (analog)

KG und GmbH & Co. KG:

Komplementäre haften für alle Altverbindlichkeiten und Einlagepflichten mit ihrem gesamten Vermögen

Kommanditisten haften nach Außen für sämtliche Verbindlichkeiten der KG nur bis zur Höhe der in das Handelsregister eingetragenen Haftungssumme persönlich

GmbH, AG:

persönliche Haftung gegenüber Gläubigern scheidet grundsätzlich aus, § 13 II GmbHG, § 1 I 2 AKtG

GOLDENSTEIN&PARTNER

Rechtsanwälte und Steuerberater

„Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Unternehmensverkauf - rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Aspekte“

Rechtsanwalt Claus J. Goldenstein