
MAYLAND AG



- Mergers & Acquisitions -

Frühstücks-Workshop

"Unternehmensnachfolge - Asset Deal vs. Share Deal"

11. Februar 2015 in Berlin

DR. THOMAS BRETTAR

Partner der MAYLAND AG

Nachfolgeregelung in Familienunternehmen

- Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen sind eine sensible Unternehmerentscheidung, da
 - sie langfristig prägend für das Unternehmen sein werden
 - schwierig oder nur mit großem Aufwand zu korrigieren oder rückgängig zu machen sind
 - meist mehrere Familienmitglieder mit unterschiedlichen Interessen involviert sind
 - sie für jede Generation üblicherweise nur einmal im Leben anstehen
- Zur Umsetzung von Nachfolgeregelungen steht eine Vielzahl von Optionen zur Verfügung, beispielsweise
 - Übergabe der Geschäftsanteile an die nächste Generation und Management des Unternehmens durch ein Familienmitglied / mehrere Familienmitglieder
 - Rückzug der Familie aus dem operativen Geschäft und Installation eines Fremdmanagements – Reduktion auf Gesellschafterrolle
 - Übertragung auf eine Stiftung
 - Verkauf des Unternehmens an einen neuen Eigentümer

Im Folgenden wird die Option „Verkauf“ und deren Strukturierung als Asset- oder Share-Deal behandelt

Komplexe Ausgangslage einer M&A-Transaktion

- Wer ist der / sind die Entscheidungsträger?
 - Ein einzelner Firmeninhaber?
 - Mehrere Familienmitglieder?
 - Mehrere Familienstämme?

- Was ist die Zielsetzung?
 - Endgültige Trennung von dem Unternehmen ohne weiteren Einfluss?
 - Sicherstellung einer bestimmten Strategie / Einhaltung von Zusagen? / Weitere Einflussmöglichkeiten z. B. als Beirat?
 - Gibt es Käuferpräferenzen?

- Wie ist der Zeitrahmen für die Umsetzung?

- Wer führt künftig das Unternehmen?
 - Familienmitglieder im Management? – Als Know-how-Träger erforderlich?
 - Fremdmanagement?

Die komplexe Situation erfordert eine professionelle Koordination der verschiedenen Aspekte

„Modellfall“ - Annahmen

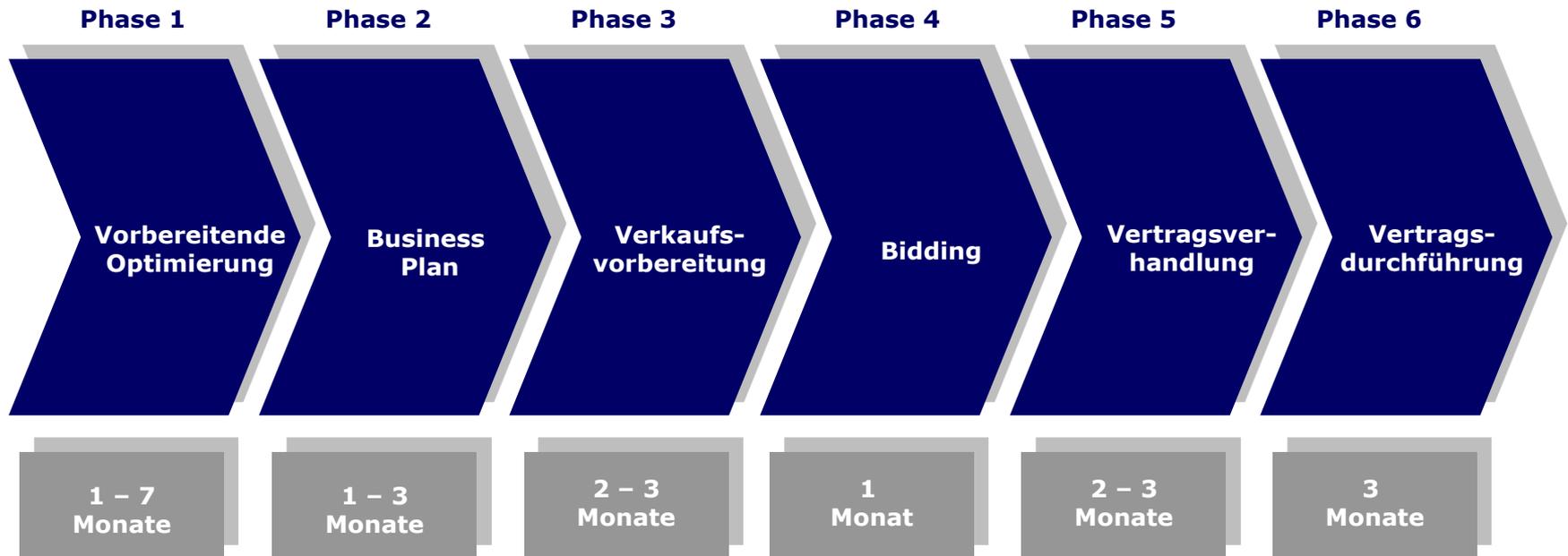
- Ein einzelner Firmeninhaber als alleiniger Entscheidungsträger
- 100%-Verkauf des Unternehmens ohne weiteren künftigen Einfluss des Inhabers oder von Familienmitgliedern
- Zielsetzung: Kaufpreismaximierung
- Keine einschränkenden Rahmenbedingungen, z. B. Arbeitsplatzgarantie, Rückbehalt von Patenten, etc.
- Keine Käuferpräferenzen z. B. Ausschluss von Wettbewerbern, PE-Häusern
- Künftige Management-Situation geklärt – Fremdmanagement installiert
- Zeitrahmen: Keine bestimmte Deadline – ausreichende Vorbereitungszeit

Die Details der Transaktion und Prozessführung müssen auf den individuellen Einzelfall abgestimmt werden



Die Transaktion sollte als strukturierter Verkaufsprozess mit präziser Vor- und Nachbereitung durchgeführt werden.

Phasen eines strukturierten Verkaufsprozesses



Durchführung einer Verkaufstransaktion - abhängig von Umfang und Komplexität innerhalb von 4 bis 12 Monaten

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (1)

Phase 1:

Vorbereitende Optimierung

- Entwicklung von Transaktionsstrategien
- Strukturierung der Transaktion
- Durchführung von Maßnahmen zur Verkaufspreis-optimierung

Phase 2:

Business Plan

- Erstellung eines Business Plans
- Dokumentation von Strategie und Geschäftsmodell
- Durchführung einer vereinfachten, internen Verkäufer-Due Diligence
- Ermittlung des Ziel-Verkaufspreis / Mindestverkaufspreises

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (2)

Phase 3:

Verkaufsvorbereitung

- Auswahl potentieller Käufer (Long List)
- Abstimmung von Rahmenbedingungen
- Erstellung der Verkaufsunterlagen (Teaser, Info Memorandum, Managementpräsentation) auf Basis des Business Plans und der Dokumentation
- Training des Managements

Phase 4:

Bidding

- Ansprache von potentiellen Käufern (Short List)
- Auswertung der Angebote
- Auswahl und Bewertung der Kauf-Kandidaten
- Begleitung und Organisation der Due Diligence von Kaufinteressenten (Market, Financial, Legal, Tax, Environmental, Insurance, HR, **Compliance**)

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (3)

Phase 5:

Vertragsverhandlung

- Durchführung der Verkaufsverhandlung, u. a. Garantien
- Erstellung Term Sheet als Basis für die Dokumentation
- Optimierung der Transaktionsstruktur

Phase 6:

Vertragsdurchführung

- Begleitung der Erstellung des Kaufvertrages (Dokumentation) und Vertragsabschluss („Signing“)
- Begleitung der Durchführung des Kaufvertrages und der Kaufpreiszahlung („Closing“)
- Nachvertragliche Mitwirkung bei Post-Merger-Integration
- Kommunikation der Transaktion

Der Verkaufsprozess - eine hochkomplexe Transaktion mit vielen Beteiligten: Verkäufer, Management, Käufer & Berater

Organisation des Verkaufsprozesses durch MAYLAND

- Führung des gesamten Prozesses von Phase 1 bis 6 in enger Abstimmung mit dem Verkäufer
- Organisation des gesamten Prozesses als Projekt mit stringentem Zeitplan
- Umsetzung der einzelnen Teilschritte in Zusammenarbeit mit Verkäufer und Management
- Auswahl und Koordination der für die Transaktion erforderlichen Spezialisten und Berater
- Steuerung der verschiedenen Due Diligence-Prüfungen

MAYLAND - ein erfolgreicher Verkauf durch kompetente und zielgerichtete Steuerung des Prozesses

Transaktionsart

Share-Deal:

- Verkauf aller Geschäftsanteile an dem Unternehmen durch den Gesellschafter an einen Erwerber – im Folgenden wird von einem Erwerb durch eine Kapitalgesellschaft (GmbH) ausgegangen - häufig speziell für diesen Zweck gegründet (SPV – special purpose vehicle)
- Verkäufer und Vertragspartner des Erwerbers: **Gesellschafter**
- Kaufgegenstand: **Geschäftsanteile / Aktien**

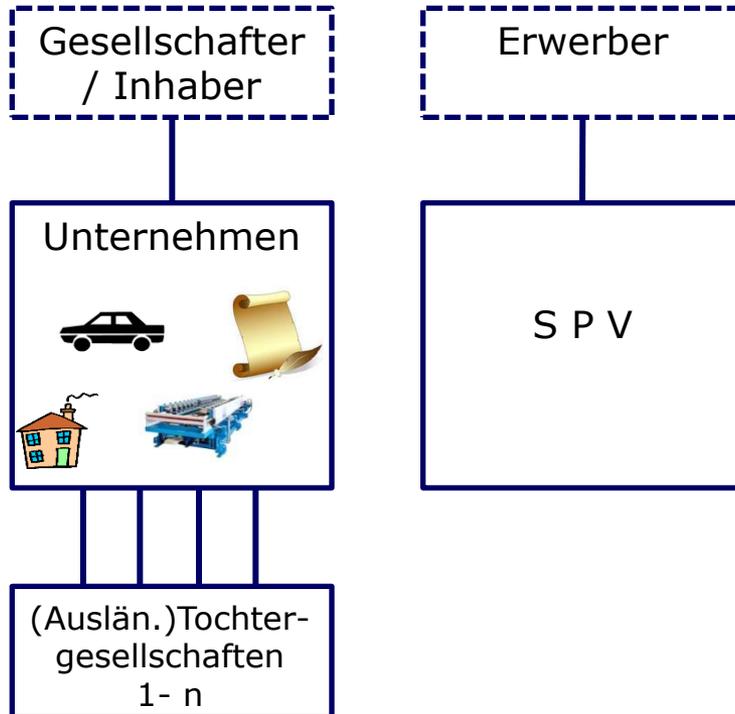
Asset-Deal

- Verkauf von/aller Vermögensgegenstände eines Unternehmens an einen Erwerber
- Verkäufer und Vertragspartner des Erwerbers: **das Unternehmen**
- Kaufgegenstand: **Vermögensgegenstände** (z. B. Grundstücke, Maschinen, Patente, Vorräte, Aufträge) und auch **Verbindlichkeiten**

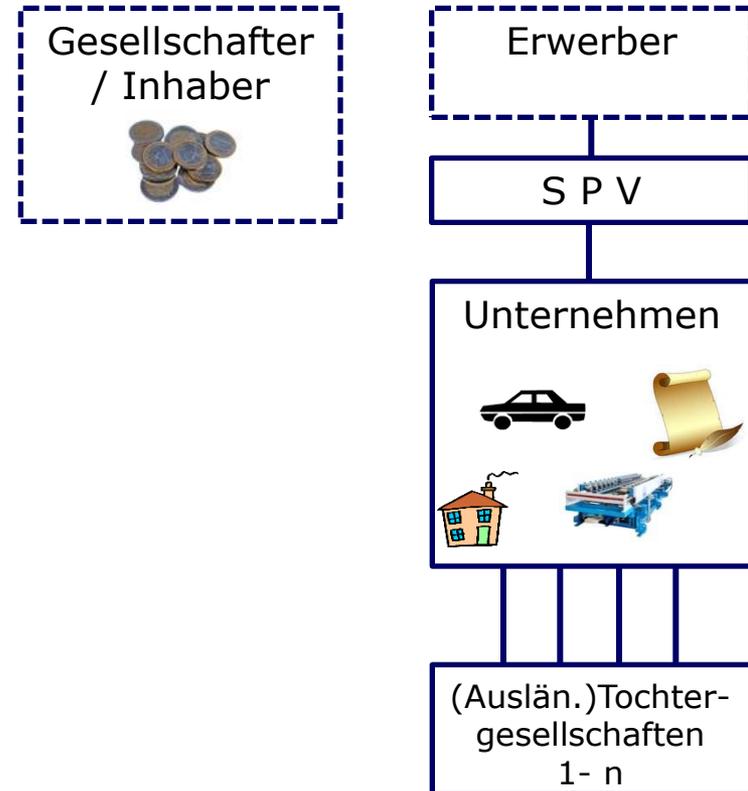
Die Strukturierung der Transaktion ist ein wesentliches Element des Verkaufsprozesses

Share Deal - Transaktionsstruktur

Ausgangssituation



Struktur nach Transaktion



Beim Share-Deal verkauft der Gesellschafter/ Inhaber die gesamte Rechtseinheit

Transaktionsstruktur Share-Deal

Merkmale:

- Alle bestehenden Vertragsverhältnisse (Arbeitsverhältnisse der Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten) bleiben unverändert (Vertragspartner ändert sich nicht).

Vorteile für Verkäufer:

- Praktisch keine Haftung mehr aus der Geschäftstätigkeit (z. B. für Steuernachzahlungen), lediglich aus Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag (z. B. Garantien)
- Schnell umsetzbar

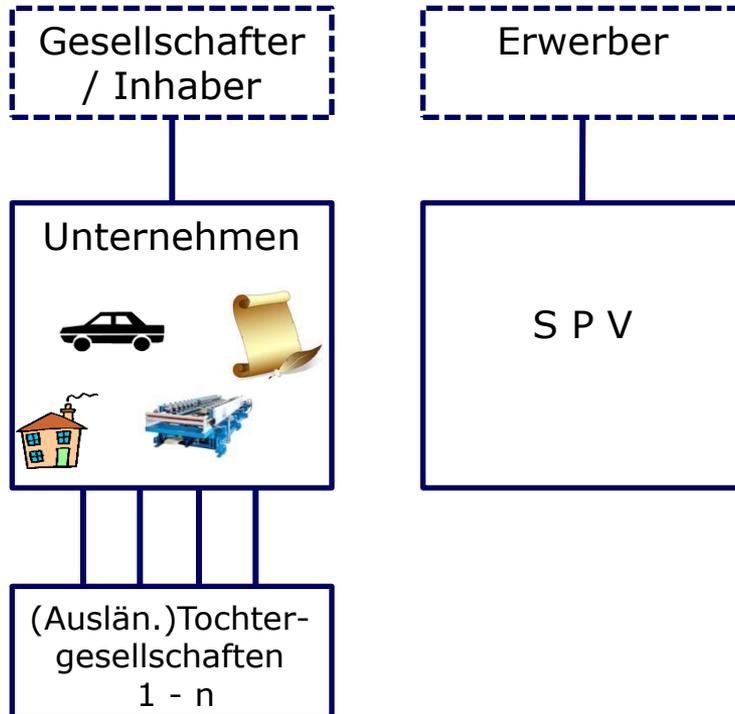
Nachteile für Verkäufer:

- Käufer macht möglicherweise Kaufpreisabschläge, da er alle Verbindlichkeiten und Risiken mit übernimmt

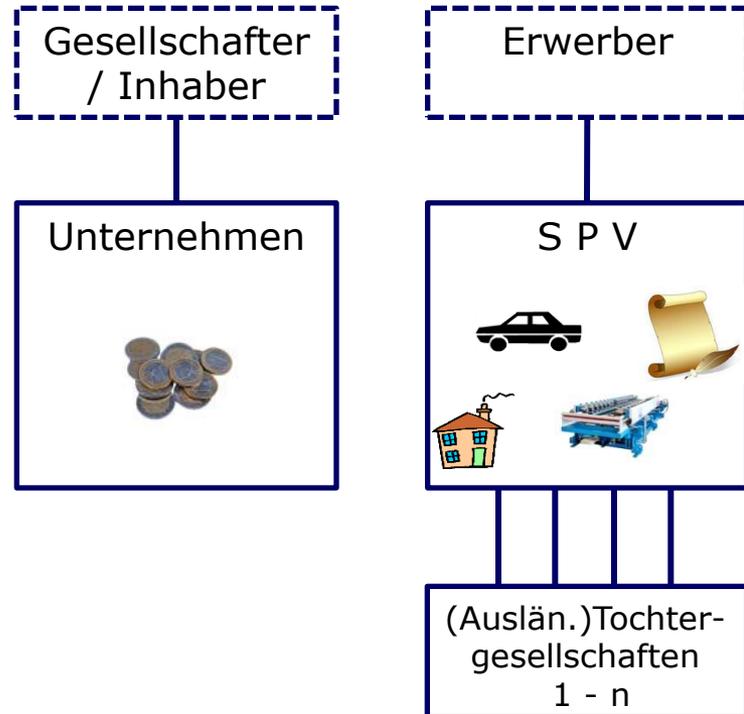
Ein Share-Deal ist relativ einfach und schnell umsetzbar.

Asset Deal - Transaktionsstruktur

Ausgangssituation



Struktur nach Transaktion



Beim Asset-Deal bleibt der Inhaber weiterhin Gesellschafter des Unternehmens – das Unternehmen verkauft seine Assets.

Transaktionsstruktur Asset-Deal

Merkmale:

- Die zu übertragenden Vermögensgegenstände und Vertragsverhältnisse (Patente, Software-Lizenzen, Kunden- und Lieferantenverträge) müssen (einzeln) übertragen werden – ggf. ist die Mitwirkung der Vertragspartner erforderlich
- Die Arbeitsverhältnisse gehen Kraft Gesetz (§613a BGB – Betriebsübergang) auf den Erwerber über und es besteht grundsätzlich ein 12-monatiger Kündigungsschutz.

Transaktionsstruktur Asset-Deal

Vorteile für Verkäufer:

- Zu übertragende Vermögensstände und Verbindlichkeiten lassen sich exakt steuern
- I. d. R. höherer Kaufpreis erzielbar wegen Ausschluss bestehender Risiken sowie steuerlich vorteilhafterer Gestaltungsmöglichkeit des Erwerbers

Nachteile für Verkäufer

- Verkäufer bleibt Eigentümer des weiterhin bestehenden, verkaufenden Unternehmens und haftet für alle künftig noch auftretenden Risiken (z. B. Steuernachzahlung aus Betriebsprüfung)
- Die Abwicklung eines Asset-Deals ist aufwändiger.
- Der Verkäufer muss die Abwicklung / Liquidation des Altunternehmens durchführen, was längere Zeit in Anspruch nehmen kann.

Der Asset-Deal bietet Vorteile bei der Strukturierung.

Zusammenfassung

- Wenn im Rahmen einer Nachfolgeregelung eine M&A-Transaktion durchgeführt werden soll, kann diese sowohl als Asset-Deal oder Share umgesetzt werden.
- Ob eine Strukturierung als Asset- oder Share-Deal vorteilhafter ist, hängt von den Rahmenbedingungen des Einzelfalles ab – eine generelle Aussage ist nicht möglich.
- Aufgrund der Komplexität einer solchen Transaktion mit familiären, unternehmensstrategischen und -politischen, kaufmännischen, rechtlichen, steuerlichen Aspekten sowie der i. d. R. geringen Erfahrung und des persönlichen Involvements des Gesellschafters sollte die Transaktion durch erfahrende Berater begleitet werden

Ein erfahrender M&A-Berater sollte Strukturierung der Transaktion, Führung des Prozesses u. Koordination der Beteiligten übernehmen



MAYLAND AG 
- Mergers & Acquisitions -

Rathausufer 22
D-40213 Düsseldorf

Telefon (+49) 211 82 82 82 4-0
Telefax (+49) 211 82 82 82 4-44
www.mayland.de
mail@mayland.de

MAYLAND - Kontaktdaten

Haftungsausschluss

Diese Präsentation wurde von der MAYLAND AG ("MAYLAND") erstellt. MAYLAND weist darauf hin, dass die Präsentation keine geeignete Grundlage für abschließende Entscheidungen über die in der Präsentation dargestellten Sachverhalte darstellt. Die Präsentation ist nicht umfassend oder vollständig in dem Sinne, dass alle Fakten, die im Zusammenhang mit den dargestellten Sachverhalten von Interesse sein könnten, aufgeführt sind. Die Präsentation ist mit der für die Zwecke einer Präsentation üblichen Sorgfalt zusammen gestellt worden. Die präsentierten Informationen wurden von MAYLAND nicht auf Richtigkeit und Vollständigkeit geprüft. MAYLAND übernimmt keine Verantwortung für unvollständige oder falsche Informationen und haftet nicht für etwaige fehlende oder unrichtige Informationen und Aussagen in dieser Präsentation oder andere im Rahmen der Präsentation erfolgende mündliche oder schriftliche Äußerungen.

MAYLAND - Haftungsausschluss