

Bei Nachfolgeregelungen sind zahlreiche Herausforderungen zu meistern. Während der Verkäufer Wert darauf legt, dass sein Unternehmen in guten Händen fortgeführt wird und er finanziell abgesichert ist, sind auch für Unternehmenskäufer mehrere Hürden zu nehmen. Es gilt nicht nur das zu kaufende Unternehmen mittels Due Diligence im Detail zu prüfen, sondern auch die Finanzierung des vertretbaren Kaufpreises sicherzustellen.

AUTOREN



Philipp Riedweg

philipp.riedweg@truvag.ch
dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management



Roland Thürig

roland.thuerig@truvag.ch
dipl. Treuhandexperte
dipl. Finanzplanungsexperte
dipl. Bankkaufmann

Finanzierungskonzept rechtzeitig erarbeiten

Die Kaufpreisfinanzierung ist in einer frühen Phase zu klären. Es ist für beide Verhandlungspartner sehr unangenehm, wenn nach Durchführung des ganzen Kaufprozesses festgestellt wird, dass die angedachte Transaktionsstruktur nicht passt oder die nötigen Finanzmittel nicht bereitgestellt werden können. Dem potenziellen Käufer stehen mehrere Finanzierungsquellen zur Verfügung:

Eigene Mittel. Diese können durch Belehnung von privaten Liegenschaften, durch Darlehen aus dem familiären Umfeld/Freundskreis oder allenfalls durch Erbvorbezug erhöht werden.

Drittfinanzierung. Mittels Businessplan wird diese bei Banken, Genossenschaften, Stiftungen oder bei auf Finanzierungen spezialisierten Unternehmen beantragt.

Verkäufer-Darlehen. Der Verkäufer lässt einen Teil des Kaufpreises als Darlehen stehen.

Weitere Kapitalgeber. Diese werden gezielt angesprochen, welche als Miteigentümer operativ tätig werden oder als Finanzinvestoren auftreten.

Nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte. Diese werden vor der Transaktion ausgeschüttet oder abgespalten (flüssige Mittel, WIR, Wertschriften, Immobilien etc.). Dadurch sinkt der Kaufpreis.

Gestaffelter Kauf. Indem Stammanteile oder Aktien tranchenweise gekauft und parallel bereits Dividenden als Finanzierungshilfe ausgeschüttet werden.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten schlussendlich in Frage kommen, hängt auch stark vom Verhandlungsspielraum im Nachfolgeprozess ab.

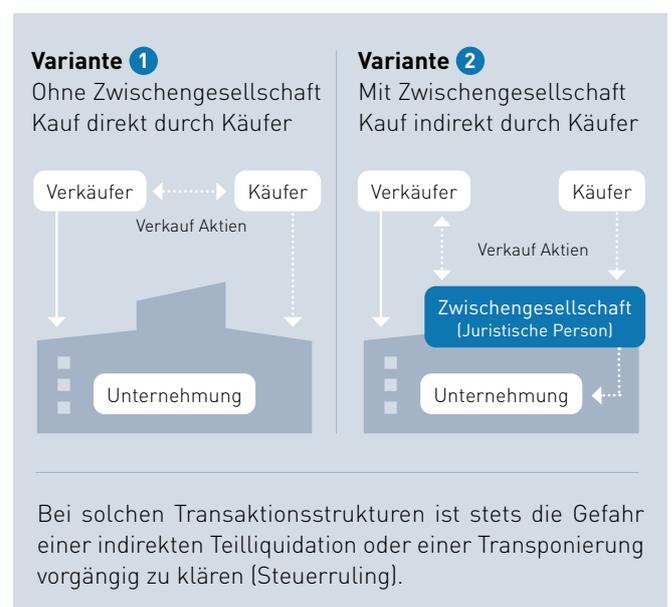
Optimale Transaktionsstruktur wählen

Das Finanzierungskonzept (bzw. die erforderlichen Finanzmittel) sollte stets in Kombination mit der zu definierenden Transaktionsstruktur zwischen Käufer und Verkäufer betrachtet werden. Diese wird oft durch steuerliche Gesichtspunkte geprägt, wobei folgende Fragestellungen im Zentrum stehen:

- Wird sichergestellt, dass der Verkäufer einen steuerfreien Kapitalgewinn realisieren kann?
- Kann der Käufer ein möglichst hohes Abschreibungspotenzial übernehmen?
- Können steuerlich verrechenbare Verlustvorträge bei einem Kauf übernommen werden?
- Sind die Fremdkapitalzinsen für die Finanzierung für den Käufer steuerlich absetzbar?
- Ist ein steuerneutraler Weiterverkauf des Unternehmens bzw. der Vermögenswerte für den Käufer möglich?
- Ist die Ausschüttung der nicht betriebsnotwendigen Mittel (Substanzdividenden) möglich, ohne dass sich daraus steuerliche Konsequenzen für den Verkäufer ergeben?

Nicht alle dargelegten steuerlichen Anforderungen können mit jeder Transaktionsstruktur erfüllt werden. Vielmehr ist zwischen Verkäufer und Käufer ein Mittelweg zu finden, der beiden Parteien gewisse steuerliche Optimierungsmassnahmen/-potenziale ermöglicht.

Deshalb wird häufig zwischen Käufer und der zu erwerbenden Unternehmung eine Zwischengesellschaft geschaltet, damit Dividendenausschüttungen steuerlich optimiert für den Kapitaldienst verwendet werden können.



Bei der Erarbeitung von Finanzierungskonzepten und Transaktionsstrukturen beraten wir Sie gerne. ●