

Trade Sale

Einleitung

Irgendwann stellt sich für jeden Geschäftsinhaber die Frage, wie es mit dem eigenen Unternehmen weitergehen soll. Es ist deshalb zentral, sich frühzeitig mit der Thematik der Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen. Dabei eröffnen sich verschiedene Möglichkeiten. Der vorliegende Beitrag liefert einen kurzen Einblick in die rechtlichen Aspekte eines Trade Sales.

Allgemeines zum Trade Sale

Als Trade Sale wird eine Geschäftsübernahme bezeichnet, bei der ein sogenannter strategischer Investor das Unternehmen erwirbt. Dies bedeutet in den meisten Fällen, dass der Käufer in derselben Branche tätig ist wie das aufgekaufte Unternehmen. Es handelt sich somit um einen Branchenpartner.

Bei einem Trade Sale liegt meist eine Win-Win-Situation für das verkaufende Unternehmen und für den Käufer vor. Da das übernommene Unternehmen für den Käufer einen Mehrwert hat, zahlt er einen erhöhten Kaufpreis.

Es gilt zu beachten, dass dem Management der zu übernehmenden Gesellschaft aufgrund seiner Kenntnisse über das Unternehmen sowohl während des Verkaufsprozesses als auch danach eine zentrale Stellung zukommt. So wird das Management meist auch "mitgekauft".

Gründe für einen Trade Sale

Die Gründe für einen Trade Sale sind typischerweise

- der Zugang zu neuen Technologien und Know-how sowie der Zugriff auf besonders fähige Mitarbeiter oder auf Kundenbeziehungen;
- die Generierung von Mehrwerten, beispielsweise durch die Übernahme von Zulieferern;
- die geografische Markterweiterung;
- die Verbesserung der eigenen Marktstellung sowie das Ausschalten von Konkurrenz.

Direkte Renditeziele stehen daher typischerweise nicht im Fokus des strategischen Investors.

Rechtliche und planerische Vorkehren

Steht verkäuferseitig fest, dass das Unternehmen verkauft werden soll, müssen mögliche Interessenten gefunden und entsprechende Verhandlungen geführt werden. Haben sich Verkäufer und Käufer gefunden, unterschreiben die Parteien häufig zunächst einen sogenannten Letter of Intent (Absichtserklärung) sowie eine Vertraulichkeitsvereinbarung. Zudem sollte in diesem Stadium die Unternehmensbewertung (Due Diligence) durchgeführt werden.

Im Anschluss an diese Vorbereitungshandlungen werden Abschlussverhandlungen durchgeführt und die entsprechenden Verträge unterzeichnet (Closing). Falls dies aus bestimmten Gründen nicht bereits im Vorfeld erfolgte, sollten nach dem Closing die Mitarbeiter über den Eigentümerwechsel informiert werden.

Unternehmensbewertung und Übernahmepreis

Die Due Diligence, die Festlegung und die Finanzierung des Übernahmepreises sind von zentraler Bedeutung.

Der Verkauf an einen strategischen Investor ist aus rein ökonomischer Sicht für den Geschäftsherrn meist der interessanteste Weg der Unternehmensnachfolge. Der Preis, der bei einem Trade Sale erzielt werden kann, liegt mit grösster Wahrscheinlichkeit über demjenigen bei einem Management Buy Out.

Auch wenn man an einer gewöhnlichen Unternehmensbewertung in keinem Fall vorbeikommt, spielt im Rahmen eines Trade Sales auch der Markt bei der Festlegung des Übernahmepreises eine zentrale Rolle.

Um böse Überraschungen zu vermeiden, sollte in jedem Fall neben der Ausarbeitung des Kaufvertrages auch bei

der Due Diligence juristischer Beistand zugezogen werden.

Transaktionsvarianten

Es bestehen zwei Varianten betreffend Transaktion des Unternehmens: entweder können die Anteile an diesem ("share deal", im Normalfall Aktien) oder aber die gesamten Aktiven und Passiven ("asset deal") übertragen werden. Die Variante des Share Deals kommt im Normalfall bei sogenannten Kapitalgesellschaften (Aktiengesellschaft oder GmbH) zur Anwendung. Ein asset deal kann ausnahmsweise auch bei einer Kapitalgesellschaft vorgenommen werden, stellt jedoch bei Personengesellschaften wie bei einer einfachen Gesellschaft oder einer Kollektivgesellschaft den Regelfall dar.

Wettbewerbsrechtliche Aspekte des Trade Sales

Grundsätzlich gilt jeder Vorgang als Unternehmenszusammenschluss, durch den ein Unternehmen die Kontrolle über ein oder mehrere bisher unabhängige Unternehmen oder Teile von solchen erlangt. Solche Vorhaben über Zusammenschlüsse sind vor dem Vollzug (im Sinne einer präventiven Zusammenschlusskontrolle) der Wettbewerbskommission ("WEKO") zu melden, wenn (i) die beteiligten Unternehmen zusammen im Geschäftsjahr vor dem Zusammenschluss einen Umsatz von insgesamt 2 Milliarden Franken oder einen auf die Schweiz entfallenden Umsatz von insgesamt mindestens 500 Millionen Franken erzielten und (ii) mindestens zwei der beteiligten Unternehmen in der Schweiz einen Umsatz von je mindestens 100 Millionen Franken erzielten oder aber wenn bereits festgestellt wurde, dass einem beteiligten Unternehmen auf dem betreffenden Markt eine beherrschende Stellung zukommt.

Werden diese Schwellen nicht erreicht, besteht keine Meldepflicht gegenüber der WEKO und somit auch keine Kontrolle beim Zusammenschluss. Ist aber einer der Fälle gegeben, ist es zentral, frühzeitig mit der WEKO Kontakt aufzunehmen, damit der rechtzeitige Übergang sichergestellt werden kann. Die entsprechenden Verträge zwischen den Parteien sollten mit dem Vorbehalt abgeschlossen werden, dass sie nur gültig zustande kommen, wenn die WEKO dem Zusammenschluss zustimmt.

Schlusswort

Der Trade Sale stellt aufgrund der ökonomischen Vorteile für den Verkäufer und den strategischen Vorteilen für den Käufer eine interessante Variante der Unternehmensnachfolge dar.

Es gilt jedoch zu beachten, dass sich das rechtliche und tatsächliche Umfeld des Unternehmens meist kompliziert darstellt und der Beizug von fachkundiger Beratung deshalb unumgänglich ist.

Ihr Ansprechpartner



Gerhard Roth
Rechtsanwalt/Partner

✉: gerhardroth@ghr.ch

GHR Rechtsanwälte AG

Bern: Tavelweg 2
Postfach CH-3074 Bern Muri
T +41 58 356 50 50
F +41 58 356 50 59

Zürich: Seidengasse 13
Postfach CH-8021 Zürich
T +41 58 356 50 00
F +41 58 356 50 09

www.ghr.ch ghr@ghr.ch

Member of LAW
Lawyers Associated Worldwide
Eingetragen im Anwaltsregister