

Verträge:

«Unschön, wenn das Vertragswerk
zum Dealkiller wird!»

*Vorgetragen von:
Hans-Peter Ruepp
Ruepp & Partner AG*

Vortragsübersicht

1. Einleitung
2. Allgemeine Stolpersteine in der Nachfolgeregelung
3. Erlebnisse als M & A Berater
 - 3.1 Fall 1: Produktionsfirma mit viel Substanz
 - 3.2 Fall 2: Handelsfirma, 10 Mitarbeiter
 - 3.3 Fall 3: Software entwickeln, 30 Mitarbeiter
 - 3.4 Fall 4: Architekturbüro
 - 3.5 Fall 5: Fensterbau, 40 Mitarbeiter
 - 3.6 Fall 6: Immobilien/Treuhand, 10 Mitarbeiter
4. Was kann man daraus lernen?
 - 4.1 Stolperaspekte
 - 4.2 Kommunikationsproblematik
 - 4.3 Vertragswerk
5. Fragen?

1. Einleitung

Hans-Peter Ruepp
Gründer,
Unternehmensberater,
Executive Master of
Business FH



Lukas Müller
Treuhandler und Mitinhaber

Mario Sigg
Wirtschaftsprüfer und
Mitinhaber



Unsere Geschäftsbereiche:



Treuhand



Unternehmensberatung



Nachfolgeregelungen und

Firmenverkäufe



Wirtschaftsprüfung



Steuerberatung



Personalberatung

2. Allgemeine Stolpersteine bei Nachfolgeregelungen

Psychologische
Aspekte

Organisation +
Führung

Der richtige
Nachfolger

**Diese Aspekte sind in jeder
Nachfolgeregelung unterschiedlich!**

Altersvorsorge des
Verkäufers

Steuern + Recht

Genug Eigenkapital -
Finanzierung

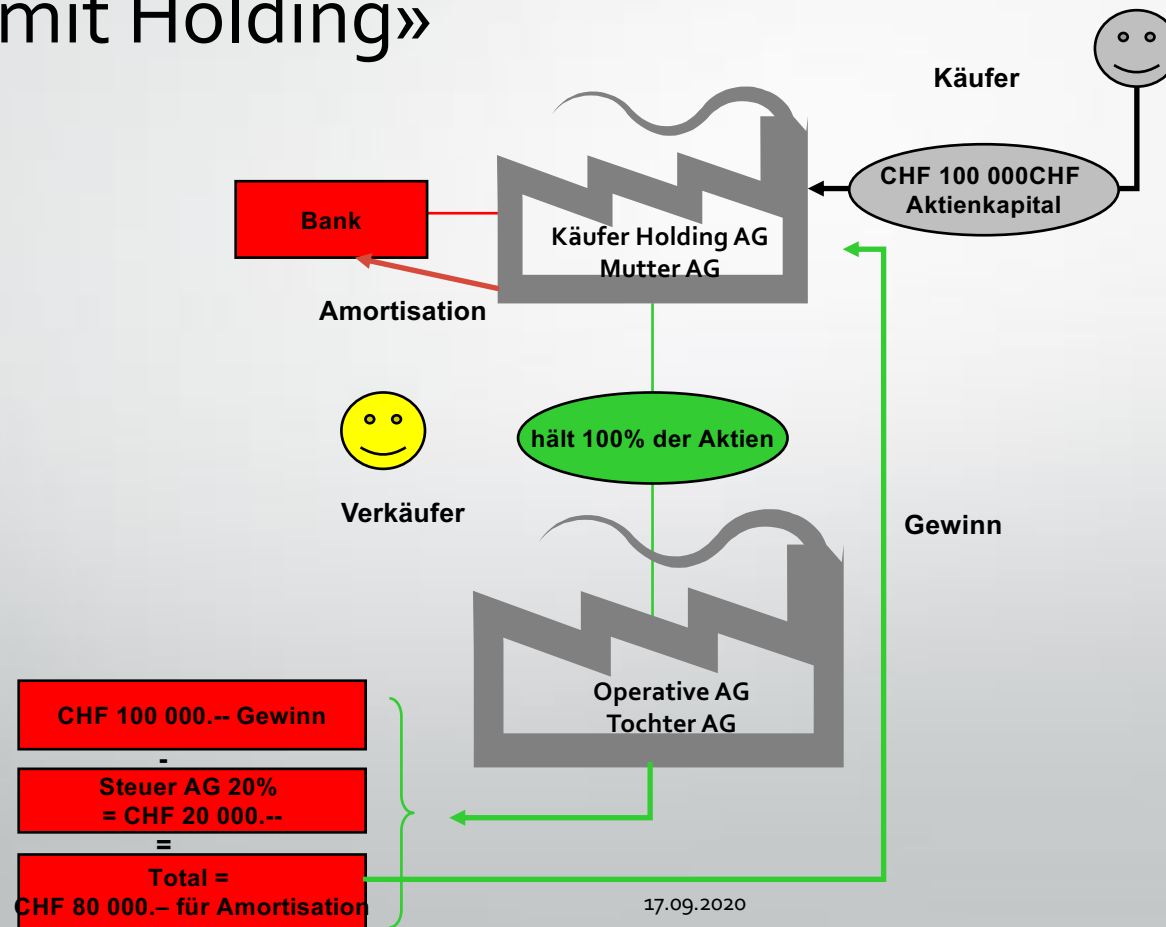
Fall 1 : Produktionsfirma mit viel Substanz

«Kauf mit Holding»

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

Fall 1 : Produktionsfirma mit viel Substanz

«Kauf mit Holding»



Fall 1 : Produktionsfirma mit viel Substanz «Problematik vom Käufer»

Nicht akzeptieren dieser Klausel «indirekte Teilliquidation»

- Die Käuferschaft verpflichtet sich, innert der gesetzlichen Frist von fünf Jahren keine Finanzierungshandlungen vorzunehmen, welche bei den Verkäufern Einkommenssteuern aus indirekter Teilliquidation auslösen. Die Käuferschaft verpflichtet sich insbesondere, den Kaufpreis für die Aktien nicht aus Mitteln der Gesellschaft zu bezahlen und die Gesellschaft nicht durch die Ausschüttung von Substanzdividenden, die Gewährung von Darlehen oder Sicherheiten, durch ganze oder teilweise Liquidation, Fusion oder auf andere Weise Mittel zu entreichern. Die Käuferschaft verpflichtet sich generell, keine Handlungen vorzunehmen, welche bei der Verkäuferschaft Steuerfolgen aus indirekter Teilliquidation auslösen.
- Sofern die vorgenannten Verpflichtungen betreffend indirekter Teilliquidation nicht eingehalten werden, trägt die Käuferschaft sämtliche bei der Verkäuferschaft anfallenden Steuern. Die Käuferschaft haftet hierfür persönlich als Privatperson solidarisch mit der XX Holding AG. Die Verkäuferschaft wird die Käuferschaft unverzüglich über die Geltendmachung ihrer möglichen Inanspruchnahme durch die zuständigen Steuerbehörden wegen einer Anwendung der Grundsätze über die indirekte Teilliquidation informieren. Die Verkäuferschaft verpflichtet sich, der Käuferschaft bei der Abwendung einer entsprechenden Inanspruchnahme zu unterstützen. Sie wird auf Anweisung der Käuferschaft insbesondere alle Rechtsmittel ergreifen, um eine ungerechtfertigte Inanspruchnahme abzuwenden. Die Kosten der Steuerberatung und der Rechtsvertretung der Verkäuferschaft und die Kosten der Rechtsmittelverfahren übernimmt die Käuferschaft.

Fall 2 : Handelsfirma, 10 Mitarbeiter

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

Fall 2 : **Handelsfirma, 10 Mitarbeiter**

Die Parteien hatten keine klare Vereinbarung, wie die AG sprich, wie viel Eigenkapital der Käufer bekommt!

Differenzen entstehen, weil der Verkäufer noch 250'000 Schweizer Franken Dividende beziehen wollte, die nicht vereinbart wurden.

Fall 3 : Software Entwickler, 30 Mitarbeiter

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

Fall 3 : Software Entwickler, 30 Mitarbeiter

- Vertragswerk gemeinsam bereinigen mit Verkäufer/Berater/Käufer
«Ich habe nie gesagt, dass man aus den Resultaten den Kaufpreis begleichen kann!»

Problem: 800'000 CHF Lohnkosten wurden jeweils aktiviert
und wieder im gleichen Jahr abgeschrieben

- 800 Cashflow
- Free Cashflow = 0.-

3.4 Erlebnisse als M & A Berater auf Verkäuferseite

Fall 4 : Architekturbüro

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

3.4 Erlebnisse als M & A Berater
auf Verkäuferseite

Fall 4 : **Architekturbüro** Problem «Loslassen»

**Psychologischer
Aspekt**

Fall 5 : Fensterbau, 40 Mitarbeiter, 10 Mio. Umsatz

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

Fall 5 : Fensterbau, 40 Mitarbeiter, 10 Mio. Umsatz

Dealkiller:

Der Verkäufer war nicht bereit für Garantien aus seiner Zeit geradezustehen.

Garantieleistungen und Garantieabnahmen auf Objekten

Garantiefälle, welche sich auf den Zeitraum vor 31. Dezember 2018 beziehen, sind durch die Rückstellung für Garantien in der Höhe von CHF 50'000.00 abgedeckt. Garantie- und Servicegarantieleistungen unter CHF 1'000.- pro Einzelfall sind durch die Gesellschaft zu tragen und werden nicht über die Rückstellungen für Garantien abgebucht.

Allfällige, die Rückstellung übersteigende Garantieansprüche, werden während der Gewährleistungsfrist (siehe Ziff 30.1) gemäss Ziff 30.2 abgegolten.

Fall 6 : Immobilien/Treuhand, 10 Mitarbeiter

- Verkäufer Situation
- Käufer Situation
- Stand der Nachfolge/Verhandlungen
- Resultat
- Wo lag das Problem?

Fall 6 : Immobilien/Treuhand, 10 Mitarbeiter

Problem: Due Diligence aufgedeckt

88'000 nicht bilanzierte Verbindlichkeiten aus Ferien und Überzeitguthaben

- Käufer = Kaufpreisreduktion
- Verkäufer = Deal abbrechen

4. Was kann man daraus lernen?

4.1 Stolperaspekte

4.2 «Kommunikation»

4.3 Vertragswerk

4.1 Allgemeine Stolpersteine bei Nachfolgeregelungen

Psychologische
Aspekte

Organisation +
Führung

Der richtige
Nachfolger

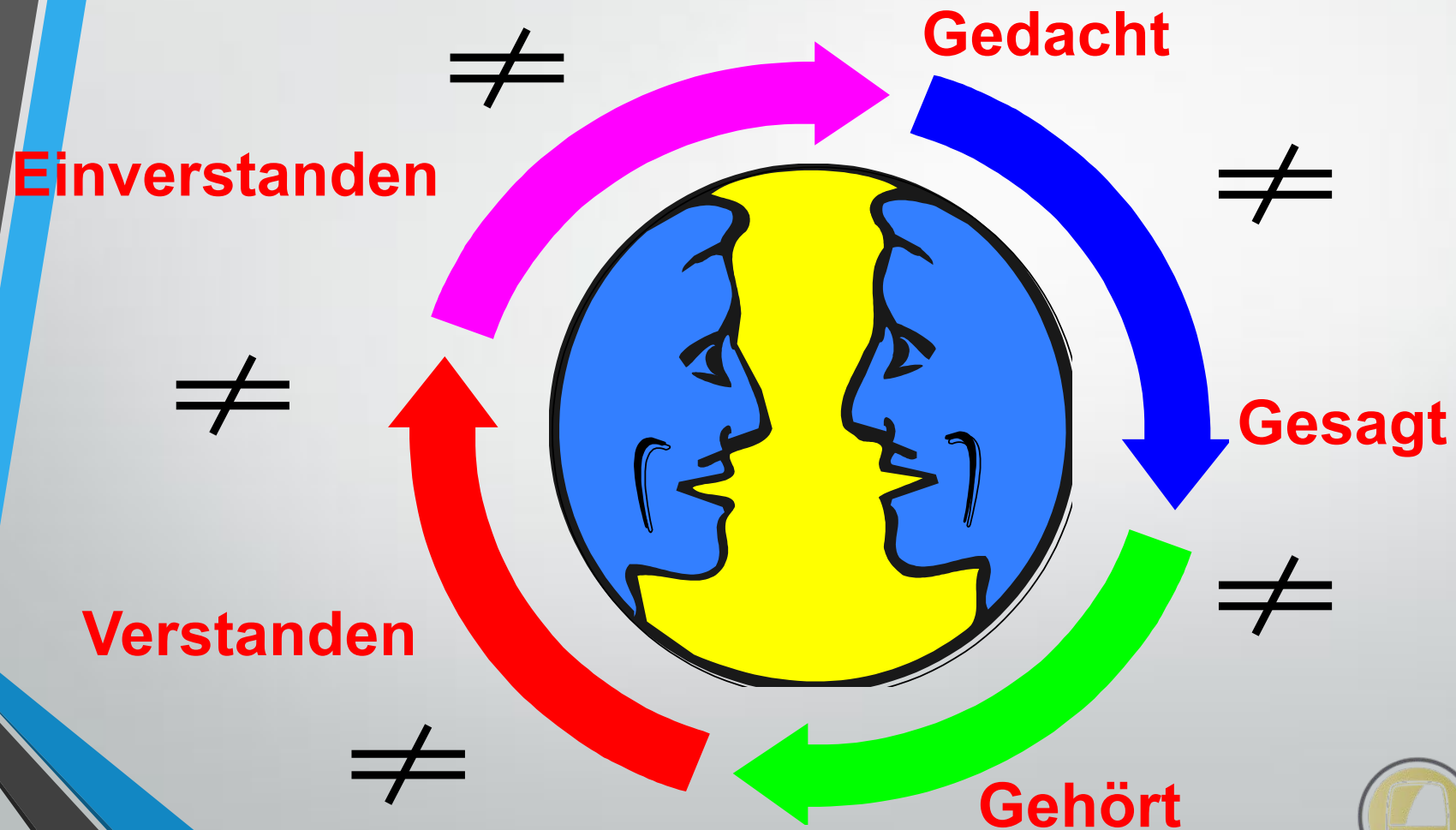
**Diese Aspekte sind in jeder
Nachfolgeregelung unterschiedlich!**

Altersvorsorge des
Verkäufers

Steuern + Recht

Genug Eigenkapital -
Finanzierung

4.2 Kommunikationsprobleme



4.3 Vertragswerk C1

Inhaltsverzeichnis

	21
I	PRÄAMBEL 3
2.	GESELLSCHAFT 4
3.	DUE DILIGENCE 4
4.	AKTIONÄRE 5
5.	VERTRAGSGEGENSTAND 5
6.	GRUNDSÄTZE FÜR DIE ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES PER 31.12.2018, RESPEKTIVE GRUNDLAGE FÜR DEN KAUFPREIS DER AKTIEN 5
II	KAUFPREIS, ABSCHLUSS UND VOLLZUG DIESES KAUFVERTRAGES 6
7.	KAUFPREISBERECHNUNG AUF BASIS VON 100% (100 AKTIEN) FÜR DIE VERTRAGSGEGENSTÄNDLICHEN 100 AKTIEN 6
8.	ZAHLUNG DES KAUFPREISES UND ÜBERTRAGUNG DER AKTIEN / VOLLZUGSVORGEHEN 7
9.	ÜBERGANG VON NUTZEN UND GEFAHR / CLOSINGABSCHLUSS 8
10.	GEHEIMHALTUNGSPFLICHT 8
III	ZUSICHERUNG DER VERKÄUFERSCHAFT 9
11.	ALLGEMEINES 9
12.	BERECHTIGUNG DER VERKÄUFERSCHAFT 9
13.	ORGANISATION UND GESCHÄFTSFÄHIGKEIT 9
14.	KAPITAL UND AKTIEN 9
15.	MASSGEBLICHE ABSCHLÜSSE 10
16.	MIETVERTRAG 10
17.	MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES 11
18.	MITARBEITER 11
19.	ANLAGEGÜTER 12
20.	EINHALTUNG VON BETRIEBSVORSCHRIFTEN 12
21.	GARANTIELEISTUNGEN UND GARANTIEABNAHMEN AUF OBJEKTEN 12
22.	IMMATERIALGÜTERRECHTE 13
23.	WESENTLICHE VERTRÄGE 13
24.	VERSICHERUNGEN 14
25.	RECHTSSTREITIGKEITEN UND SONSTIGE VERFAHREN 14
26.	SOZIALE VORSORGE 14
27.	STEUERN UND ABGABEN 15
28.	AUSSCHLUSS SONSTIGER GEWÄHRLEISTUNGEN 15

4.3 Vertragswerk C2

IV	GELTENDMACHUNG VON ANSPRÜCHEN AUS ZUSICHERUNGEN DURCH DIE KÄUFERSCHAFT	15
	29. UMFANG DER ANSPRÜCHE	15
	30. BESCHRÄNKUNG DER HAFTUNG.....	16
	31. DAUER DER HAFTUNG	16
V	ZUSICHERUNGEN DER KÄUFERSCHAFT UND DEREN INANSPRUCHNAHME	17
VI	SCHLUSSBESTIMMUNGEN	18
	32. ABTRETUNG	18
	33. STEUERN, KOSTEN, AUSLAGEN	18
	34. ANLAGEN	18
	35. SALVATORISCHE KLAUSEL	18
	36. GERICHTSSTAND, ANWENDBARES RECHT / KONKURRENZVERBOT	18
	37. ANLAGEN 1-12 FÜR DEN KAUFVERTRAG VERTRAG	19

Fragen



Schlusswort

**Das Geheimnis des Erfolges ist, den
Standpunkt des anderen zu
verstehen.**

Henry Ford

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Unternehmens Kauf- & Verkauf und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Ihr Hans-Peter Ruepp