

Treuhänder immer für Sie da!

Kauf und Verkauf von Unternehmen – Preisfindung in unsicheren Zeiten

Die Anwendung einer verzögerten Kaufpreisbestimmung, besser bekannt als «Earn-Out-Verfahren» mag unter bestimmten Voraussetzungen in der Preisfindung lösungs- und zielorientierend wirken.

Zukünftige Gewinnerwartungen beeinflussen die Bewertung von Unternehmen wesentlich. In unsicheren Zeiten, wie wir sie im Moment erleben, sind Zukunftsplanungen jedoch unsicherer denn je. Daran vermögen auch die kompliziertesten Formeln und Modellrechnungen wenig zu ändern. Wenn wundert's, dass damit zwischen Käufer- und Verkäuferschaft in Bezug auf die Preisfindung differente Meinungen bestehen, welche Verkaufsabschlüsse zumindest erschweren, oft aber auch verhindern. Die Anwendung einer verzögerten Kaufpreisbestimmung, besser

bekannt als «Earn-Out-Verfahren» mag hier unter bestimmten Voraussetzungen lösungs- und zielorientierend wirken. «Earn-Out-Verfahren» kommen immer dann zur Anwendung, wenn der erwartete Zukunftserfolg unsicher ist. Nebst der Konjunkturlage können Unsicherheiten in der Unternehmung selbst (zum Beispiel bei Neuentwicklungen, unsicheren Generalunternehmer-Verträgen, drohenden Debitorenverlusten, drohenden Verlusten aus Eventualverbindlichkeiten, vorhandenen Ladenhütern usw.) oder in der Branche liegen.

Einigung auf einen Grundpreis

Beim «Earn-Out-Verfahren» einigen sich Verkäufer- und Käufer auf einen Grundpreis, der sich vom Ist-Zustand und der bisherigen Entwicklung der Unternehmung ableiten lässt. Zudem wird festge-



Bild: iStockphoto

Beim «Earn-Out-Verfahren» einigen sich Verkäufer- und Käufer auf einen Grundpreis, der sich vom Ist-Zustand und der bisherigen Entwicklung der Unternehmung ableiten lässt.



Felix Trösch, dipl. Wirtschaftsprüfer, Trösch Partner AG



Jolanda Trösch, Betriebsökonomin FH, Trösch Partner AG

legt, dass während einer bestimmten Dauer (in der Regel fünf Jahre) effektiv erzielte Übergewinne zu einer Kaufpreisbesserung und damit zu Nachvergütungen an die Verkäuferschaft führen. In der Praxis sind dabei verschiedenste Varianten anzutreffen. So wird teilweise als Basis der Substanzwert angenommen oder im Sinne eines Bonus-/Malussystems nebst Über- auch Mindererträge berücksichtigt, was folgerichtig zu einer teilweisen Rückvergütung des Basispreises führen muss.

Grundbedingungen

Es darf nicht verschwiegen werden, dass «Earn-Out-Verfahren» systembedingt grosse Konflikstoffe beinhalten. Sie können damit nur unter Einhaltung folgender Grundbedingungen empfohlen werden:

1. Die Gesellschaft muss als selbständige Betriebseinheit bestehen bleiben.
2. Die für die Preisnachbesserung relevanten Werte müssen genau definiert und zweifelsfrei und unverfälscht von Daten der Käuferschaft eruebar sein. Ist der Gewinn als Ganzes ungeeignet, müssen andere Werte wie zum Beispiel Umsatz, Bruttomarge oder EBIT-Werte (Gewinn vor Zinsen und Steuern) als Grundlage dienen. Diese Daten müssen in jedem Fall vergleichbar bleiben, was auch bei Fusionen, Umorganisationen usw. gewährleistet sein muss.
3. Die Verantwortung für die Erreichung der massgeblichen Werte muss während der Dauer der «Earn-Out-Zeit» beim bisherigen Management verbleiben, welches diese Einheit weiterführt.

Nachbesserung

Oft wünscht die Verkäuferschaft beim Verkaufsabschluss Sicherheit über die Bezahlung der möglichen Nachbesserung. Dies kann zum Beispiel durch entsprechende Bankgarantien, die Errichtung von Sperrkonten etc. erreicht werden. Ebenfalls beim Vertragsabschluss ist selbstverständlich auch die Verzinsung der Nachbesserung zu regeln. Je nach Vertragsabfassung können zudem unterschiedliche steuerliche Konsequenzen entstehen, welche sauber abzuklären und durch die zuständige Steuerbehörde zu bestätigen sind.

Felix Trösch, dipl. Wirtschaftsprüfer
Jolanda Trösch, Betriebsökonomin FH
Trösch Partner AG, Wirtschaftsprüfung,
Treuhand, Beratung, St. Gallen
www.troeschpartner.ch

consis Büro für Treuhand, Steuer- und Wirtschaftsberatung
9500 Wil
Gallusstrasse 17
Telefon 071 913 83 83
Telefax 071 913 83 80
info@consis.ch www.consis.ch

a tb ag für treuhand und beratung
awp ag züberwangen wirtschaftsprüfung

9523 Züberwangen b. Wil
Ebnifeld 2
Telefon 071 945 80 90
Telefax 071 945 80 91
info@afb.ch info@afwp.ch

VON GUNTEN Treuhand AG
9015 St. Gallen
Gaiserwaldstrasse 14
Telefon 071 314 00 00
Telefax 071 314 00 01
ovogunten@vgtreuhand.ch www.vgtreuhand.ch

karl koller treuhand
9001 St. Gallen, Vadianstrasse 41
Telefon 071 220 20 85
Telefax 071 220 20 87
info@karlkollertreuhand.ch
www.karlkollertreuhand.ch

9001 St. Gallen, Vadianstrasse 41
Telefon 071 220 20 85
Telefax 071 220 20 87
info@karlkollertreuhand.ch
www.karlkollertreuhand.ch

truvag Treuhand und Revisions AG
9000 St. Gallen
Flurhofstrasse 158 b
Telefon 071 282 10 80
Telefax 071 282 10 88
info@truvag.com www.truvag.com

dieTreuhandExpertenag Steuern Wirtschaftsprüfung Unternehmensberatung
9101 Herisau
St. Gallerstrasse 53
Telefon 071 353 00 30
Telefax 071 353 00 31
info@dietreuhandexperten.ch
www.dietreuhandexperten.ch

9101 Herisau
St. Gallerstrasse 53
Telefon 071 353 00 30
Telefax 071 353 00 31
info@dietreuhandexperten.ch
www.dietreuhandexperten.ch

FEY. AUDIT & CONSULTING AG
9402 Mörschwil
Bachwiesstrasse 4
Telefon 071 860 03 68
Telefax 071 860 03 69
info@fey-ac.ch www.fey-ac.ch

BDO BDO Visura www.bdo.ch
9001 St. Gallen
Vadianstr. 59
Tel. 071 228 62 00
sg@bdo.ch
9100 Herisau
Alte Bahnhofstr. 3
Tel. 071 353 35 33
herisau@bdo.ch
8280 Kreuzlingen
Löwenstr. 16
Tel. 071 677 97 97
kreuzlingen@bdo.ch
9500 Wil
Toggenburgerstr. 61
Tel. 071 913 86 10
wil@bdo.ch

9001 St. Gallen
Toggenburgerstr. 61
Tel. 071 913 86 10
wil@bdo.ch

ALDER & ALDER
9410 Heiden AR
Weidstrasse 4A
Telefon 071 898 60 80
Telefax 071 898 60 89
alderundalder@bluewin.ch

R & P
Dr. Rietmann & Partner AG
9001 St. Gallen
Vadianstrasse 44
Telefon 071 221 10 50
Telefax 071 221 10 51
info@rietmann-partner.ch

9001 St. Gallen
Vadianstrasse 44
Telefon 071 221 10 50
Telefax 071 221 10 51
info@rietmann-partner.ch

TREUHAND KAMMER

Schweizerische Kammer der Wirtschaftsprüfer, Steuerexperten und Treuhandexperten
Sektion Ostschweiz