

Übertragungstichtag 31.12.

Wie der Unternehmenskauf in der Altenhilfe ein Erfolg wird

Der Kauf von anderen Unternehmen ist heutzutage bei keinem Altenhilfeträger ein Tabuthema. Auch zeigen sich mehr und mehr Fälle, in denen Altenhilfeeinrichtungen zum Verkauf stehen. Für ambitionierte Träger ist nur noch selten ein Wachstum von innen heraus möglich – so gilt es, im günstigen Moment seine Chancen zu nutzen. Auf den Punkt gebracht kommt es in solchen Situationen auf zwei wichtige Bausteine an: richtiges Hinschauen in der Analysephase und vorteilhafte Verträge in der Verhandlungsphase.

UNTERNEHMENSKAUF · DUE DILIGENCE · VERTRAGSGESTALTUNG · ASSET DEAL · SHARE DEAL

Auch unter hohem Zeitdruck müssen Akquisitionen Schritt für Schritt realisiert werden. Nach den ersten Kontaktgesprächen, in denen eine grundsätzliche Motivation zu dem Vorhaben und eine erste Vertrauensbasis entwickelt werden sollten, müssen in der Analysephase alle Risiken bestmöglich aufgedeckt werden. Im Falle der Altenhilfe muss sich die Untersuchung des Zielobjektes auf folgende Hauptfragen konzentrieren:

- Was ist die ökonomische Ausgangslage und was hat den wirtschaftlichen Erfolg in der Vergangenheit gesichert?
- Welche künftige ökonomische Entwicklung ist unter Prognose der Auslastung und Belegungsstruktur zu erwarten?
- Wie ist die Situation der Infrastruktur zu bewerten und wie wurde mit Investitionen in der Vergangenheit umgegangen?
- Welche rechtlichen und steuerlichen Regelungen gibt es und wo sind Risiken zu erwarten?
- Welche Bedeutung hat das Thema „Qualität“?
- Wie funktioniert die Organisation und wie ist die Führungs- und Mitarbeiterstruktur zu beurteilen?
- Welche strategische Bedeutung hat der Zukauf für das eigene Leistungsspektrum und die Wahrnehmung der Kunden?

Auch wenn der Verkäufer drängt, diese und weitere Detailfragen müssen durch die Due Diligence „mit größter Sorgfalt“ geklärt werden. Wichtiger Baustein der Due Diligence ist neben der Analyse der Vermögens- und Finanzsituation (Financial) die Beurteilung steuerlicher (Tax) und rechtlicher Risiken (Legal). Auf Basis dieser Beurteilungen können die vorhandenen Risiken und potenzielle Synergieeffekte greifbarer gemacht werden. Zudem ist die Due Diligence die spätere Grundlage für die Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises.

Gerade die Praxis in der Altenhilfe bietet hier verschiedenste Beispiele für unerwartete Baustellen. Ob der zwischenzeitliche Auslastungseinbruch, der Neubau eines modernen Altenheimes in direkter Nähe, die drohende Gefährdung der Gemeinnützigkeit, die untragbare Finanzierung von Neubauten oder ein über Jahre aufgebauter Investitionsstau – viele der grundlegenden Risiken lassen sich erst beim zweiten Blick erkennen. Hervorzuheben dabei ist, dass auch problematische

Erkenntnisse der Due Diligence nicht sofort zum „Dealbreaker“ werden müssen. Viele Risiken lassen sich auch über eine entsprechende Vertragsgestaltung klären – man muss sie nur vorher kennen.

Die rechtliche Ausgestaltung eines Unternehmenskaufvertrages in der anschließenden Verhandlungsphase ist maßgeblich von den Umständen des Einzelfalls abhängig. Sie wird beeinflusst durch die Gründe für den Verkauf, die Person des Erwerbers, den Gegenstand des Unternehmenskaufs, und damit verbunden auch der Verhandlungsposition der Beteiligten.

Asset Deal oder Share Deal

Bei einem sogenannten Share Deal werden Gesellschaftsanteile verkauft und übertragen (z. B. die Anteile an einer Altenhilfe GmbH) mit der Folge, dass das Unternehmen als rechtliche Einheit bestehen bleibt. Einer gesonderten Übertragung des eigentlichen Geschäftsbetriebs, der Altenhilfeeinrichtung, bedarf es nicht. Demgegenüber wird bei einem sogenannten Asset Deal eine Vielzahl einzelner Vermögensgegenstände verkauft und übertragen, die den Geschäftsbe-

Typische Inhalte eines Unternehmenskaufvertrages

- Gegenstand des Vertrages
- Übertragungstichtag
- Kaufpreis und Kaufpreisanpassung
- Zahlungsmodalitäten
- Gewährleistungen und Garantien
- Rechtsfolgen bei Garantieverletzungen
- Verjährung von Garantieansprüchen
- Freistellungsverpflichtungen
- Überleitung und Fortführung des Betriebs
- Bedingungen und Vorbehalte
- Vertraulichkeit und Kommunikation
- Umgang mit Streitigkeiten
- Kostenverteilung (z. B. Berater, Notar)
- etc.

trieb ausmachen. Insoweit sind hier die für die Übertragung des jeweiligen Vermögensgegenstandes maßgeblichen Vorschriften unter Wahrung des Bestimmtheitsgrundsatzes zu beachten. Besonderer Regelungsbedarf zeigt sich beim Asset Deal häufig für die Überleitung von Vertragsbeziehungen (Erfordernis der Zustimmung der Vertragspartner) und für den mit der Übertragung des Geschäftsbetriebs verbundenen Betriebsübergang. Welche Transaktionsstruktur gewählt wird, ist im Einzelfall zu bewerten. Werden beispielsweise durch den Share Deal ungewollte Steuerrisiken mit übertragen, können diese möglicherweise durch einen geschickten Asset Deal beim Verkäufer zurückgelassen werden.

Regelungen zum Kaufpreis

In der Regel wird bei Unternehmenskaufverträgen in der Altenhilfe ein Festkaufpreis vereinbart. Variable Komponenten, welche abhängig von der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens sind (sogenannte Earn Outs), finden sich noch selten. Daneben spielen vielfach Mechanismen zur Kaufpreisanpassung eine Rolle, beispielsweise mit Blick auf den Jahresabschluss des laufenden Geschäftsjahres, oder zum Ausgang laufender Rechtsstreitigkeiten. Dadurch können Faktoren, die auf den Kaufpreis Einfluss haben, den der Erwerber zu zahlen bereit ist, quasi als „Korrekturposten“ beim Kaufpreis Berücksichtigung finden. Ein Beispiel wäre bei einem Kaufpreis von T€ 1.000 ein im Kaufvertrag unterstellter Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von T€100. Sind zu einem definierten Zeitpunkt die liquiden Mittel geringer, so wird sich auch der Kaufpreis entsprechen mindern.

Neben der Höhe des Kaufpreises gilt es die Zahlungsmodalitäten eindeutig zu regeln (Fälligkeit, ggf. Ratenzahlung, Verzinsung oder Besicherung offener Kaufpreistraten, etc.).

Gewährleistung und Garantien

Das gesetzliche Gewährleistungsregime erweist sich bei einem Unternehmenskauf regelmäßig als unpraktikabel, so dass es üblich ist, abweichende individuelle vertragliche Gewährleistungsregeln in Form von sogenannten Garantieverprechen festzulegen. Dabei wird ein Katalog von Zusicherungen und Garantien aufgenommen (Bestand und lastenfreie Übertragung von Geschäftsanteilen, Kapitalaufbringung beim Share Deal, fehlendes Vorliegen eines Insolvenzgrundes, Angaben zu Rechtsstreitigkeiten, Bestand bestimmter Vertragsbeziehungen, etc.) und für den Fall der Unrichtigkeit abgegebener Garantien eine Schadensersatzpflicht für den Verkäufer begründet. Daneben bietet sich vielfältiger Gestaltungsspielraum. Werden zum Beispiel für bestimmte Garantien Einschränkungen vorgenommen (nach Kenntnis oder bestem Wissen des Verkäufers) oder Freigrenzen vereinbart? Ist die Verjährung vertraglich geregelt?

Weitere Regelungsbereiche

Neben den vorgenannten unverzichtbaren Bestandteilen werden vielfach weitere Bestimmungen getroffen, die zwischen den Beteiligten in Bezug auf das konkret zu erwerbende Un-

ternehmen wesentlich sind (Verbleib oder Wechsel in der Geschäftsführung, Wettbewerbsverbote, Geheimhaltung, Modalitäten der Information der Öffentlichkeit, etc.). Zudem werden regelmäßig Einzelheiten der Überleitung und der Fortführung des Unternehmens bis zum Übertragungsstichtag festgelegt. In der Praxis sind auch Regelungen für den Fall von Streitigkeiten oder Vorbehalte von Gremienentscheidungen in den Kaufverträgen enthalten.

Erst durch die tief greifenden Erkenntnisse der Analysephase und die gesicherten Vertragsregelungen der Verhandlungsphase kann ein solcher „Deal“ durch Vertragsunterschrift zum Erfolg werden. Dieses ist die Grundlage, um in der anschließenden Integrationsphase mit dem hinzugewonnenen Unternehmen erfolgreich starten zu können.

FAZIT

Bei Unternehmenskäufen gilt: Professionalität entscheidet! Gerade unter Zeitdruck sind mit wachsamem Auge die notwendigen Untersuchungen durchzuführen. Auch wenn das mit größerem Aufwand verbunden ist, so kann es doch vor folgenreichen Fehlentscheidungen schützen. Die Erkenntnisse der Due Diligence sollten in die weiteren Verhandlungen einfließen. Auf Basis guter Analysen können so gute Verträge gestaltet werden – und dadurch auch ein Unternehmenskauf erfolgreich realisiert werden.

Mathias Borchers

Berater
CURACON GmbH
Transaktionsberatung
Tel. 02 51/9 22 08-328
matthias.borchers@curacon.de

Claudia Grothaus

Rechtsanwältin
CURACON GmbH
Rechtsberatung
Tel. 02 51/9 22 08-109
claudia.grothaus@curacon.de