

Fragenkatalog zu Beteiligungsverhandlungen

Folgende Fragen sind vor und während den konkreten Beteiligungsverhandlungen besonders relevant:

Beteiligte Personen / Information und Kommunikation

- Wer hat auf der Seite des Beteiligungsnehmers (BN) und des Beteiligungsgebers (BG) jeweils das Verhandlungsmandat?
- Liegen bereits entsprechende Vorratsbeschlüsse (Geschäftsführung, Aufsichtsrat, Gesellschafter) vor? Wenn nein, wie und wann können die notwendigen Gremienbeschlüsse herbeigeführt werden?
- Wer muss alles informiert bzw. wessen Zustimmung muss eingeholt werden (z. B. auch die der Konzernmutter)?
- Wer kauft (z. B. Management Buy In (MBI), Management Buy Out (MBO), Venture Capitalist, Beteiligungstochter einer Bank, Private Equity Fonds, strategischer Investor aus der Branche, Privatinvestor)?
- Wie sieht die Bonität des BN und des BG aus?
- Wie sieht die Zeitschiene der Aktivitäten aus?
- Wie wird die Beteiligung vom Markt, den Kunden und Lieferanten aufgenommen? Wie werden die Mitarbeiter darüber informiert? Welche Auswirkung hat die Beteiligung ggf. auf die Arbeitsabläufe?
- Welche Vorteile und Synergien sind mit der Beteiligung verbunden (z. B. gemeinsamer Kundenstamm, Ergänzung des Leistungsspektrums, Know how der Mitarbeiter, regionale Abdeckung)? Welche Nachteile bestehen (z. B. Verlust der Autonomie)?

Fragen zur Konstruktion und zum Geschäftsanteilskaufvertrag

- Will der BG eine Tax / Legal / Financial Due Dilligence (Sorgfältigkeitsprüfung) durchführen? Wenn ja, wer soll diese durchführen (WP, StB, Unternehmensberater, Rechtsanwalt) und wer trägt die Kosten dafür.
- Welche Kosten kommen durch die Beteiligungsvermittlung zustande und sind diese in die Bemessung des Beteiligungsentgeltes einbezogen?
- Welche Art von Beteiligung soll eingegangen werden (z. B. typische oder atypische stille Beteiligung, Genussrechte mit eigenkapitalähnlichem Charakter, Kauf von GmbH-Anteilen oder Aktien, Überkreuzbeteiligung)?
- Wird die Beteiligung direkt gehalten oder über eine Treuhänder?
- Ist ggf. später eine Fusion nicht ausgeschlossen?
- Soll ein Share Deal (Geschäftsanteilskauf) oder ein Asset Deal (Kauf von bilanzierten und nicht bilanzierten Aktiva wie Kundenstamm oder Anlagevermögen) durchgeführt werden?

- Wie viel Prozent der Geschäftsanteile sollen gegen wie viel Beteiligung abgegeben werden?
- Werden sofort alle Geschäftsanteile übertragen oder stufenweise, ggf. mit einer erfolgsabhängigen Komponente
- Welche „Früchte“ genießt der BG (z. B. laufende Verzinsung, erfolgsabhängige Verzinsung, Endausschüttung, wachsende Beteiligungshöhe)
- Beansprucht der BG einen Sitz im Beirat oder Aufsichtsrat?
- Soll das Management beteiligt werden?
- Ist es geplant ein Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm aufzulegen?
- Werden Garantien oder Gewährleistungen seitens des BN gefordert? Wenn ja, mit welcher Fristigkeit?
- Gibt es aufschiebende Bedingungen im Vertrag?
- Wie und wann soll der Kaufpreis bezahlt werden?
- Welcher Teil des Kaufpreises entfällt auf die nominalen Anteile am Stamm- bzw. Grundkapital? Was wird in die Kapitalrücklage eingestellt?
- Welche Auswirkungen hat dieses Verhältnis auf den Verwässerungseffekt?
- Wie kommt das Geld, das an den Altgesellschafter bezahlt wird in das Unternehmen?
- Gibt es bei der Bemessung des Kaufpreises erfolgsabhängige Komponenten (z. B. geringerer Kaufpreis bei Erreichung / Übererfüllung der Planziele)? Wonach bemisst sich diese Komponente?
- Welche Auswirkungen hat der Beteiligungsvertrag auf relevante Unternehmensverträge (z. B. Kreis der zustimmungspflichtigen Geschäfte im Geschäftsführeranstellungsvertrag, Regelungen im Gesellschaftsvertrag und bei den Aufsichtsratsmandaten)
- Welche Berichtspflichten entstehen? Was muss im Controlling geändert werden? Wie steht es um die Mittelverwendungskontrolle?

Steuerliche Auswirkungen / Exit-Regelungen

- Welche Auswirkungen hat der Geschäftsanteilskaufvertrag auf die private steuerliche Situation des Altgesellschafters (Erzielung von Veräußerungsgewinnen)?
- Wann kann der BG erstmalig wieder aussteigen?
- Welche Exit-Strategie darf angewandt werden (z. B. IPO (Initial Public Offering), Trade Sale (Verkauf an einen anderen BG), MBO, MBI)
- Wer muss wie beim Exit zustimmen?
- Gibt es ein Rückkaufsrecht des BN? Wenn ja zu welchen Konditionen?

Kontakt

set marks business development GmbH
Lindenallee 39
82061 Neuried bei München
Tel. +49 (0) 89 / 452 159 - 0
Fax +49 (0) 89 / 452 159 - 29
E-Mail info@setmarks.de
Web www.setmarks.de