

Fusionen, Übernahmen und Unternehmensnachfolge

Herzlich willkommen!

Programm:

- 17.000 Uhr **Begrüssung:** Klaus Brammertz, CEO Bauwerk Boen Group,
Vorstandsmitglied AGV Rheintal
- 17.405 Uhr **Mergers & Acquisitions: Grundsätzliches, Steuern, Bewertungen**
- Beat Eisenhut, Buchhaltungs- und Treuhand AG, Altstätten
- Dr. Pepe Sonderegger, ks treuhandexperten ag, Altstätten
- 17.40 Uhr **Internationale Unternehmenszusammenschlüsse**
Klaus Brammertz, CEO Bauwerk Boen Group
- 18.05 Uhr **Podiumsdiskussion**
- René Wuffli, Rheintal Medien AG, Berneck
- Markus Schwingel, Christian Jakob AG, Widnau
- Daniel Steiger, Hutter Baumaschinen AG, Altstätten
Moderation: Klaus Brammertz

Mergers & Acquisitions: Grundsätzliches, Steuern, Bewertungen

Beat Eisenhut, Buchhaltungs- und Treuhand AG, Altstätten

Erfolgreiche Unternehmer sind oft kluge
Strategen und geschickte Planer
– ausser bei der wichtigsten
Entscheidung überhaupt:
ihrer Nachfolge

Quellennachweis: pwc, Broschüre Nachfolgeplanung: Neues auf Bewährtes bauen

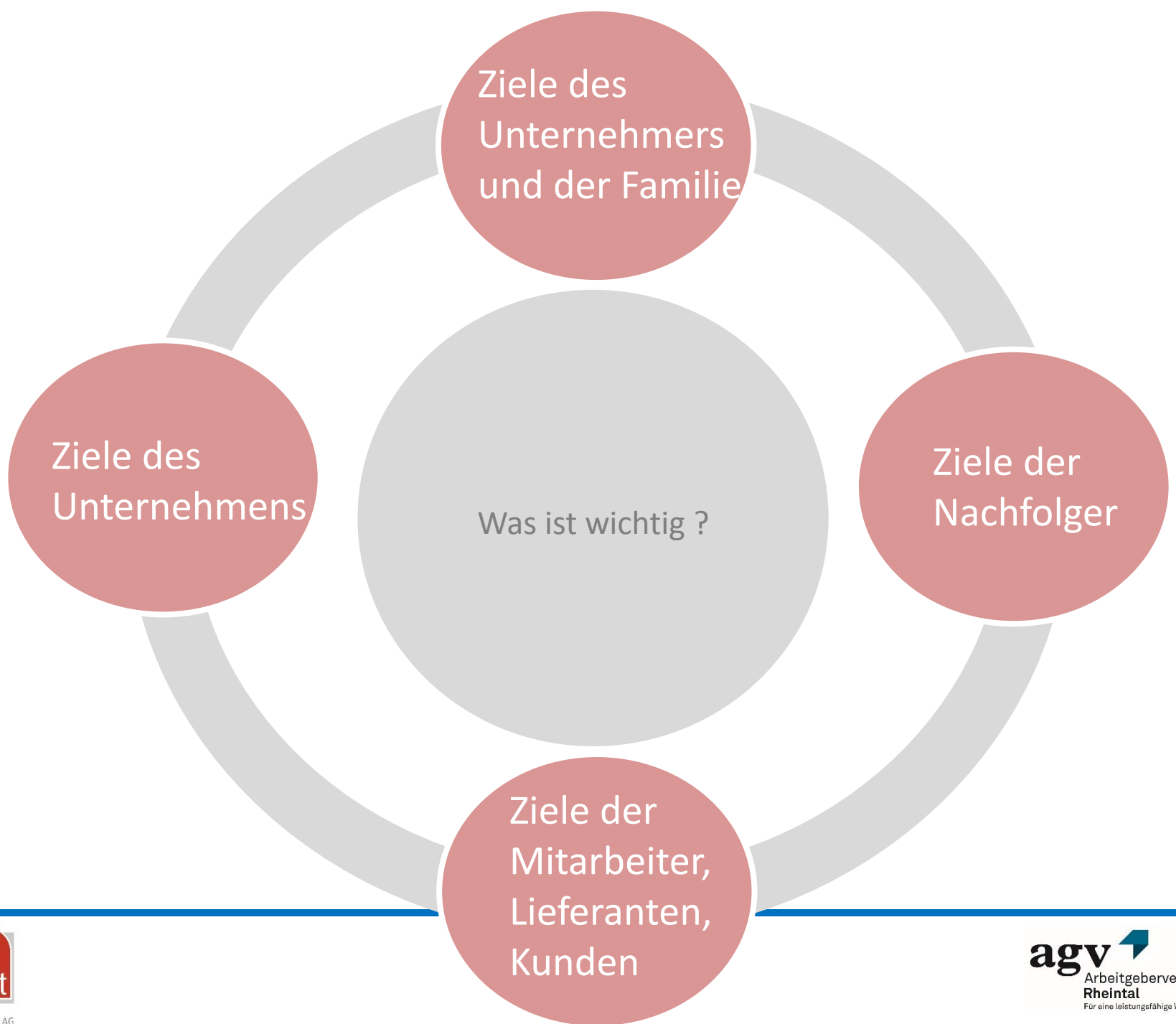


Mergers & Acquisitions: Grundsätzliches, Steuern, Bewertungen

Beat Eisenhut
Buchhaltungs- und Treuhand AG, Altstätten

Inhalt

1. Ziele der Nachfolge
2. Nachfolgeprozess
3. Möglichkeiten der Nachfolge
4. Beispiele steuerliche Hürden
5. Finanzierungsmöglichkeiten
6. Zusammenfassung



Nachfolgeprozess



- Aufgreifen Thema durch Unternehmer
- Gedankenaustausch mit Betroffenen
- Überlegungen zum Zeitrahmen
- Erste strukturelle Anpassungen

- Bedürfnisse klären
- Analyse privater und familiärer Verhältnisse
- Ausarbeitung Szenarien
- Grundsatzentscheidungen fällen
- Erste Wertüberlegungen

- Strukturierung Nachfolgeprozess
- Verabschiedung Vorgehensplan
- Umsetzung Massnahmen zur Erreichung der Verkaufsbereitschaft des Unternehmens

- Abwicklung der geplanten Schritte
- Start Verkaufsprozess

Nachfolgeoptionen

Eigentum und Führung der Gesellschaft	Familieninterne Nachfolge	Familienexterne Nachfolge
1) bilden eine Einheit	<ul style="list-style-type: none"> • Familiennachfolge 	<ul style="list-style-type: none"> • Management Buy-out (MBO) • Management Buy-in (MBI)
2) werden getrennt	<ul style="list-style-type: none"> • Holding • Stiftung • Mitarbeiterbeteiligung • Betriebsaufspaltung • Initial Public Offering 	<ul style="list-style-type: none"> • Fremdmanagement (Aktiven verbleiben im Eigentum) • Beteiligung durch Dritte
3) werden aufgegeben	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidation 	<ul style="list-style-type: none"> • Verkauf an strategische und industrielle Käufer • Verkauf an Finanzinvestoren,

Steuern Fall 1: Personenunternehmung

- stille Reserven werden realisiert -> AHV und Einkommenssteuer
- Umwandlung in Kapitalgesellschaft -> 5 Jahre Sperrfrist
- > 55 Jahre und Aufgabe Selbständigkeit -> Liquidationsgewinne der letzten zwei Jahre werden privilegiert besteuert
- Überführung Liegenschaften in Privatvermögen -> Wertzuwachsgewinne werden auf Antrag aufgeschoben

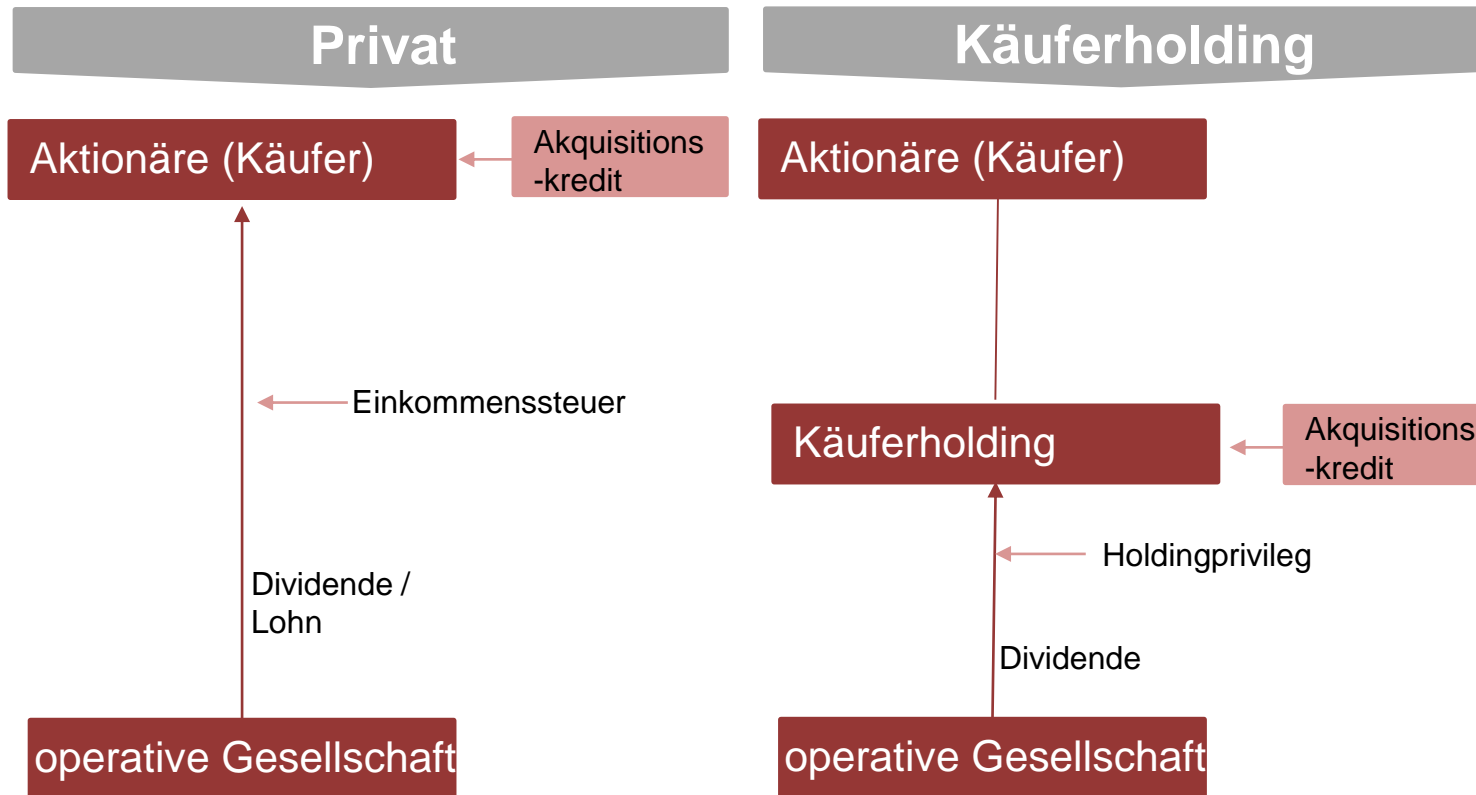
Steuern Fall 2: Kapitalgesellschaft

- Asset Deal: Verkauf von Aktiven und Passiven
- Share Deal: Verkauf von Aktienanteilen ->
Ziel: steuerfreier Kapitalgewinn

- Vor Verkauf Herauslösen nicht betrieblicher Assets
- Evtl. Vorsorgelücken schliessen
- Achtung Spezialfall Immobiliengesellschaften

Steuern Fall 3:

Funktion Käuferholding / indirekte Teilliquidation



Steuern Fall 3:

Funktion Käuferholding / indirekte Teilliquidation

- Gründung Käuferholding weil Schuldenamortisation steuergünstiger
- Kaufpreistilgung mit nicht betriebsnotwendigen Mitteln der gekauften Gesellschaft -> indirekte Teilliquidation -> Einkommenssteuer beim Verkäufer anstelle steuerfreier Kapitalgewinn
- Sperrfrist 5 Jahre nach Verkauf für „alte Substanz“
- Auch neue Belehnung von Betriebsliegenschaften zwecks Kaufpreiszahlung kann heikel sein

Bilanz in TCHF			
Flüssige Mittel	1'000	Verbindlichkeiten	50
Übriges UV	100	Aktienkapital	100
Sachanlagen	200	Reserven	1'150
Total Aktiven	1'300	Total Passiven	1'300

Steuern Fall 4: Spaltung

- Verkauf eines Betriebsteils (wg. Finanzierbarkeit, Renditeüberlegungen, usw.)
- Spaltung der Gesellschaft -> Betriebserfordernis für beide Teile wenn Spaltung steuerneutral erfolgen soll
- Reine Immobiliengesellschaft ist kein Betrieb (ausser Mieteinnahmen erlauben fixen Verwalter)
- Aufrechnung der stillen Reserven

Steuern Zusammenfassung

- Frühzeitig planen (Sperrfristen beachten)
- Alle Nachfolgeoptionen auch auf Steuerfolgen prüfen
- Abklärung ob Käufer Privatperson oder Gesellschaft

- Nachfolgeregelungen mit Steueramt absprechen (wo nötig) -> Steuerruling
- Steueranalyse bei Gesellschaft **und** privat

Finanzierung

Aktionäre (Käufer)

Eigenkapital

Käuferholding

Dividende

Operative Gesellschaft
= Kaufobjekt

- Privates Vermögen
- „Götti, Friends & Family“
- Solidarbürgschaften
- TRP

- Kaufpreis stehen lassen
- Darlehen nachrangig / langfristig
- Earn out Zahlungen

Verkäuferdarlehen

Drittfinanzierung

Akquisitions-
kredit

- Privatinvestoren
- Finanzinvestoren
- Privat Equity Gesellschaften

Betriebskredit

Hypothek

Leasing, usw.

- Hausbank
- Aktienverpfändung beider Gesellschaften
- Alleinbankenstatus oder Konsortium

Parameter der Banken (grobe Verallgemeinerung)

Finanzierungsverhältnis

- 40% Risikokapital (davon 20% Eigenkapital)
- 60% Akquisitionskredit

Verschuldungskapazität

- Freier Cash Flow als Basis
- Nettoverschuldung max 2.5 – 3.0 x nachhaltiger EBITDA

Tragbarkeit

- Lineare Rückführung über 5 Jahre

Qualitative Kriterien

- Management
- Strategie / Geschäftsmodell
- Bonität Firma

Zusammenfassung

- Nachfolgeprozess frühzeitig beginnen
- Verschiedene Möglichkeiten in Betracht ziehen und Alternativen prüfen
- Strukturen in der Firma anpassen
- Involvierte Personen einbinden
- Gesellschaft schlank halten
- Überführung von „Privatem“ ins Privatvermögen

Mergers & Acquisitions: Grundsätzliches, Steuern, Bewertungen

Dr. Pepe Sonderegger, ks treuhandexperten ag, Altstätten

- Vorabüberlegungen
- Vorgehen/Prozess eines Unternehmensverkaufs
- Gründe für eine Bewertung
- Wert vs. Preis
- Vorbereitungsarbeiten
- Bewertungsmethoden
- Diverses / Fragestellungen

Rückblick vorherige Präsentation

- Eine Nachfolge braucht Zeit
- Berater nicht zu spät einbinden
- Finanzierung durch Käufer möglich
- Steuerplanung noch möglich

Beachte!

«Ein effektiver Unternehmer ist ein Unternehmer, der den Nutzen seines Unternehmens für seinen Nachfolger steigert.»

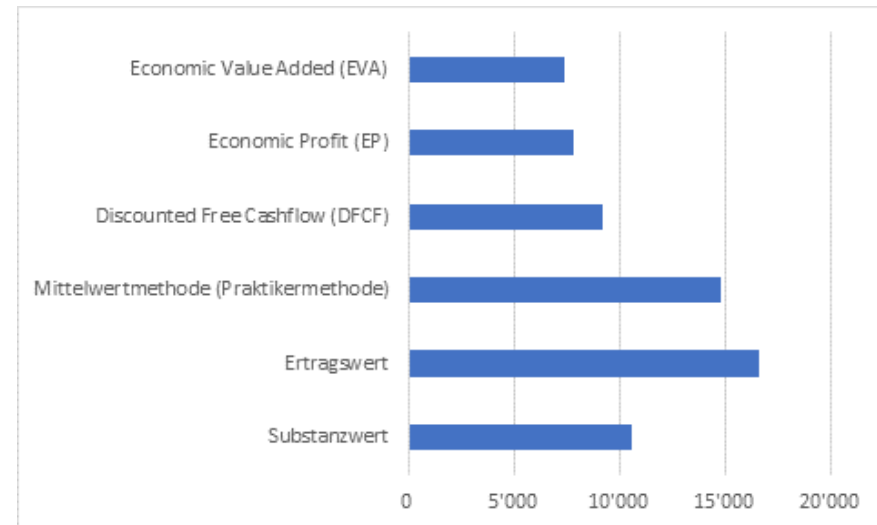
- Erstkontakt
- Informationsmemorandum
- Verschwiegenheits-/
Exklusivitätsvereinbarung
- Absichtserklärung (Letter of intend)
- Due Diligence des Käufers
- Befragungen des Verkäufers
- Bewertung
- Vertragsbedingungen / Memorandum
of Understanding
- Kaufvertrag/bedingungen
- ggf. Weko-Bewilligung
- Unterschrift (Signing)
- Abschlusskonditionen (Closing
Conditions)
- Abschluss (Closing)
- Revision (Abschlussprüfung)
- Earn-Out, weitere
Vertragsbedingungen (wie z.B.
Repräsentationen und Garantien)
- Kommunikationskonzept (extern =
mit Presse/Werbung); (intern =
Mitarbeiter)

- Ein neuer Partner kauft sich ein,
- ein Partner verlässt das Unternehmen (oder stirbt),
- ein Unternehmen wird verkauft oder fusioniert,
- ein weiteres Unternehmen wird dazugekauft (Fusion),
- ein Verkauf eines Teilbereichs wird evaluiert (Abspaltung),
- eine Bank erfordert eine Bewertung (z.B. um eine Kreditlimite zu erhöhen oder zusätzliches Kapital zu gewähren),
- ein Wechsel in der rechtlichen Struktur wird in Betracht gezogen (z.B. Wechsel von einer Personenunternehmung in eine Kapitalgesellschaft),
- Pensionierungsgründe,
- steuerliche Gründe,
- rechtliche Gründe (z.B. Scheidung oder Erbteilung)





- Exkurs: Bewertung nicht kotierter Aktien/Gesellschaftsanteile
- Substanzwert
- Ertragswert
- Diverse Kombinationsmöglichkeiten (Ertragswert/Substanzwert)
- Discounted Cash-Flow-Methode
- Simulationen / Sensitivitäten beachten
- Interpretation der Ergebnisse
- Verhandlungsgeschick



Zusammenfassung

- Rechtzeitig beginnen
- Berater in Prozess einbinden

ks treuhandexperten ag

Dr. Pepe Sonderegger

Internationale Unternehmenszusammenschlüsse

Klaus Brammertz, CEO Bauwerk Boen Group

Podiumsdiskussion

- René Wuffli, Rheintal Medien AG, Berneck
- Markus Schwingel, Christian Jakob AG, Widnau
- Daniel Steiger, Hutter Baumaschinen AG, Altstätten

Moderation: Klaus Brammertz

Apéro und Networking

**Vielen Dank für Ihren Besuch
und auf Wiedersehen!**