Renneberg

Earn-Out Klauseln: Flexibilität und Chancengleichheit bei Unternehmenstransaktionen

Der Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen ist häufig von Unsicherheiten über die zukünftige Geschäftsentwicklung geprägt. Käufer und Verkäufer haben oft unterschiedliche Erwartungen hinsichtlich der finanziellen Performance des Unternehmens. Um diese Diskrepanz zu überbrücken, haben sich sogenannte Earn-Out-Klauseln als bewährtes Instrument in der Vertragspraxis etabliert.

I. Was ist eine Earn-Out Klausel?

Eine Earn-Out-Klausel ermöglicht es, neben einem festen Kaufpreis eine variable Kaufpreiskomponente zu vereinbaren. Diese wird innerhalb einer bestimmten Earn-Out-Periode fällig, sofern zuvor festgelegte finanzielle Kennzahlen erreicht werden. Häufig basiert die Berechnung des Earn-Outs auf dem EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) oder dem EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern). In bestimmten Fällen können aber auch nicht-finanzielle Kennzahlen als Maßstab herangezogen werden, beispielsweise Kundenakquisitionen, Produktentwicklungen oder die Erreichung bestimmter operativer Ziele.

Die konkrete Gestaltung der Earn-Out-Klausel hängt von der jeweiligen Transaktion ab. Entscheidend ist, dass die Kennzahlen klar definiert sind, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Ebenso müssen Mechanismen zur Überprüfung der vereinbarten Zielerreichung im Vertrag festgelegt werden. Ein wichtiger Aspekt bei der Bemessungsgrundlage des Earn-Outs ist die Behandlung von Konzernumlagen. Ist die Gesellschaft nach der Akquisition in einen Konzern eingebunden, so sollte die Bemessungsgrundlage für den Earn-Out um diese Konzernumlagen
bereinigt werden. Konzernumlagen dienen nach Akquisitionen häufig der Kaufpreisfinanzierung und sind in vielen Fällen am oberen Limit angesetzt, was das Erreichen der Earn-Out-Ziele beeinflussen kann. Besonders problematisch kann dies werden, wenn die Konzernumlagen in einem Maße angesetzt werden, dass die Erreichung der Earn-Out-Ziele erschwert oder sogar unmöglich gemacht wird. Um solche negativen Effekte zu vermeiden, ist es ratsam, vertraglich klarzustellen, inwieweit und in welcher Höhe Konzernumlagen in die Berechnung des Earn-Outs einfließen dürfen. Ebenso sollten Mechanismen definiert werden, die eine faire und nachvollziehbare Berechnung sicherstellen und mögliche Streitigkeiten vermeiden helfen.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

Göttingen – Gleichen
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

Göttingen – Zentrum
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

Hamburg
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64

II. Vorteile von Earn-Out-Klauseln

Earn-Out-Klauseln bieten sowohl für Käufer als auch Verkäufer erhebliche Vorteile:

- **Verkäufer** erhalten die Möglichkeit, einen höheren Gesamterlös zu erzielen, wenn sich das Unternehmen nach der Transaktion positiv entwickelt.
- **Käufer** profitieren davon, dass sie einen Teil des Kaufpreises erst zahlen müssen, wenn bestimmte Erfolgsziele erreicht wurden. Dadurch können Unsicherheiten über die Zukunft des Unternehmens besser berücksichtigt werden.
- **Vermittlungsfunktion**: Gerade in Situationen, in denen unterschiedliche Erwartungen zur zukünftigen Entwicklung bestehen, kann eine Earn-Out-Klausel eine sinnvolle Kompromisslösung darstellen und den Vertragsabschluss erleichtern.
- **Flexibilität und Risikominimierung**: Käufer können Risiken reduzieren, indem sie den endgültigen Kaufpreis an die tatsächliche Unternehmensentwicklung koppeln. Verkäufer profitieren hingegen von möglichen zusätzlichen Zahlungen, wenn das Unternehmen über die Erwartungen hinaus wächst.

III. Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten

Trotz der Vorteile können Earn-Out-Klauseln nicht standardisiert eingesetzt werden, sondern müssen individuell auf die jeweilige Transaktion zugeschnitten sein. Wichtige Aspekte sind unter anderem:

- **Dauer der Earn-Out-Periode**: Zu lange Zeiträume können Synergieeffekte behindern, während zu kurze Zeiträume eine realistische Unternehmensentwicklung erschweren.
- **Rechte und Pflichten der Parteien**: Die Rollenverteilung zwischen Käufer und Verkäufer in der Earn-Out-Periode sollte klar definiert werden, insbesondere im Hinblick auf Geschäftsführungsrechte und Zustimmungsvorbehalte.
- **Informationsrechte**: Verkäufer benötigen häufig Transparenz über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens während der Earn-Out-Periode, um die Berechnung des variablen Kaufpreises nachvollziehen zu können.

- **Vertragsregelungen**: Wettbewerbsverbote, Rücktrittsrechte oder Aufrechnungsverbote sollten im Vertrag detailliert geregelt werden, um spätere Konflikte zu vermeiden.
- **Manipulationsschutz**: Da Käufer nach der Transaktion das operative Geschäft kontrollieren, muss vertraglich verhindert werden, dass gezielt Maßnahmen ergriffen werden, die das Erreichen der Earn-Out-Ziele erschweren oder verhindern.

IV. Fazit

Earn-Out-Klauseln können eine Win-Win-Situation für beide Vertragsparteien schaffen und in vielen Fällen den erfolgreichen Abschluss eines Unternehmensverkaufs ermöglichen. Entscheidend ist jedoch eine maßgeschneiderte Gestaltung, die sowohl wirtschaftliche als auch steuerrechtliche und juristische Aspekte berücksichtigt. Eine sorgfältige Vertragsgestaltung minimiert Risiken und sorgt für eine faire Verteilung der Chancen und Verpflichtungen.

V. Opener

Earn-Out-Klauseln sind ein flexibles Instrument, um unterschiedliche Preisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer zu überbrücken. Sie ermöglichen eine faire und transparente Kaufpreisgestaltung, indem ein Teil des Kaufpreises an zukünftige Erfolge des Unternehmens gekoppelt wird. Eine klare und präzise vertragliche Regelung ist essenziell, um spätere Konflikte zu vermeiden. Die richtige Balance zwischen Laufzeit, Kontrolle und Informationsrechten sorgt für eine faire Gestaltung und ermöglicht beiden Parteien eine vorteilhafte Transaktion. Als erfahrene Wirtschaftskanzlei stehen wir Ihnen gerne mit umfassender Beratung zur Seite. Sprechen Sie uns an – wir unterstützen Sie dabei, die für Ihre Transaktion optimale Lösung zu finden!

Rechtsanwalt in Anstellung
Jan Benjamin Willers
willers@renneberg-gruppe.de
040 3006188-440