



Wann sind Earn-Out-Klauseln sinnvoll ? / Aktuelle Angebote Dezember 2015

Geschätzte Treuhand-UnternehmerInnen

Auch das Jahr 2015 hat Sie herausgefordert, sich mit der zunehmenden Komplexität und Vernetzung der Welt auseinanderzusetzen. Als Folge davon beobachten wir eine vermehrte Kooperation und Konzentration im Treuhandmarkt in der Schweiz. Für kleinere Firmen wird es immer schwieriger, erfolgreich zu bestehen.



Das nahende Jahresende ist ein guter Zeitpunkt, sich über die Zukunft und die Nachfolge im eigenen Geschäft Gedanken zu machen.

In diesem Newsletter befassen wir uns mit dem zunehmend aktuellen Thema der [Earn-Out-Klauseln](#) in Kaufverträgen. Wann lohnt sich dieses Modell und welche Risiken birgt es?

Wir haben unsere Website www.acan.ch modernisiert und vereinfacht. Sie finden neu auf der Startseite einen Überblick über unsere aktuellen Kaufinteressenten, Verkaufsobjekten, Kooperationsgesuchen und Kaderstellen-Angeboten.

Dank unserer vielfältigen Kontakten können wir Ihnen in kurzer Zeit qualifizierte und solvente Käufer absolut diskret vermitteln, und Sie in den Verhandlungen coachen und begleiten. Wir bieten neu einen individuellen [Nachfolge-Workshop](#) an, wo Sie mit uns mögliche Nachfolgelösungen diskutieren können.

Aktuell haben wir zwei grössere [Verkaufsmandate](#) in der Region Thun und in der Agglomeration Basel. Zurzeit besteht eine grosse Nachfrage nach kleineren Treuhandfirmen im Grossraum Zürich und im Raum Zug. Wir freuen uns über entsprechende Angebote.

Wir wünschen Ihnen eine nicht zu hektische Adventszeit.

Matthias Amberg, Geschäftsführer

ACAN AG

Wann lohnen sich Earn-Out-Klauseln ?

Bei Unternehmensverkäufen führen Ertragswert-Überlegungen zum Einbezug des künftigen Gewinns in die Kaufpreisermittlung. Die daraus entstehenden entgegengesetzten Vorstellungen der Vertragsparteien über den Kaufpreis werden häufig mit Earn-out-Klauseln überbrückt.

Neben einer fixen Vorab-Zahlung erhält der Verkäufer sogenannte Earn-Out-Zahlungen, welche von der künftigen Entwicklung der verkauften Firma abhängig sind.

Earn-Out-Klauseln dienen auch zum Risikoausgleich zwischen der Informations-Asymmetrie zwischen Verkäufer und Käufer. Sie bedingen aber immer einen massgeblichen Einfluss des Verkäufers auf die massgeblichen Werte.

Sie kommen häufig in folgenden Fällen zur Anwendung:

- Klumpenrisiken (Schlüsselkunden) mit dem Risiko, dass die Ertragslage bei Absprung eines solchen Kunden drastisch schlechter würde
- Stark schwankende Umsätze oder Gewinne, welche eine Bewertung der Firma erschweren
- Grosse Abhängigkeit von der Person des Verkäufers (starke Kundenbindung, ungenügende Stellvertretungen)
- Sehr unterschiedliche Vorstellungen von Käufer und Verkäufer über den Kaufpreis, bzw. die Gewinnentwicklung.

Earn-Out-Klauseln haben folgende Vorteile:

- Risikoausgleich zwischen Käufer und Verkäufer betreffend der künftigen Ertragslage.
- Abmilderung der Informationsasymmetrie zwischen Verkäufer und Käufer
- Unterschiedliche Kaufpreisvorstellungen von Käufer und Verkäufer können gelöst werden
- Anreizfunktion für den Verkäufer zur bestmöglichen Übergabe von Beziehungsnetzwerk oder Know-How, da beide vom Erfolg profitieren.

Earn-Out-Klauseln können aber folgende Nachteile aufweisen:

- Verkomplizierung von Verhandlungen und Vertragsgestaltung
- Manipulationsgefahr bezüglich der Rechnungslegung (kann durch gute Vertragsbasis eingeschränkt werden).
- Konflikanfällig, da Interessen häufig nicht gleichgerichtet sind zwischen Käufer und Verkäufer
- Höherer Abwicklungs- und Kontrollaufwand
- Steuerrisiken beim Verkäufer
- Sicherstellung der Earn-Out-Zahlungen oft nicht durchsetzbar, damit Inkasso-Risiko

Wir empfehlen folgende Lösungsansätze:

- Earn-out von einfach kontrollierbaren Grössen abhängig machen (z.B. Stückzahlen, Umsatz mit bestehenden Kunden, etc.)
- Zielgerichtetes Einingungsverfahren vorsehen (mit hohen Zinskosten für den Verzögerer, Verfahrenskosten bei Unterliegen, Konventionalstrafen für Nichtmitwirken)
- Sicherstellung der Earn-Out-Zahlungen prüfen (Bankgarantien, Sperrkonten)
- Voraussetzung ist der Beibehalt der Gesellschaft als selbständige Betriebseinheit.
- Der Verkäufer sollte massgeblichen Einfluss für die Erreichung der massgeblichen Werte während der Dauer der Earn-Out-Periode behalten.

Gerne beraten wir Sie zu diesem spannenden Thema im Rahmen Ihrer Nachfolgeplanung, zum Beispiel in einem individuellen [Nachfolge-Workshop](#). Das Fact Sheet zum Thema Earn-Out Klauseln finden Sie [hier](#).

Hier finden Sie weitere Hinweise darüber, wie Sie Ihre Treuhandfirma [gewinnbringend verkaufen](#) können.

Aktuelle Angebote

Nachstehend finden Sie unsere beiden neuen [Verkaufsangebote](#):

Code	Standort	Jahresumsatz	Mitarbeiter	Spezielles
1213	Agglo Basel	CHF 1.5 Mio.	5-10	Ertragsstark, Frühpensionierung
1214	Raum Thun-Spiez-Interlaken	CHF 1.9 Mio.	10-15	Ertragsstark, gut etabliert

Gerne stellen wir Ihnen ein Blindprofil zur Prüfung zu. Mail an info@acan.ch genügt. Allen registrierten Kaufinteressenten stellen wir laufend passende Blindprofile zu. Die [Registrierung](#) ist unverbindlich und kostenlos: www.treuhandmarkt.ch.

Alle aktuellen Verkaufsmandate sind auf unserer Webseite unter [„Treuhandfirmen Kauf“](#) ersichtlich. Wir sind zurzeit mit diversen Treuhandfirmen im Raum Zürich, Basel und Aargau im Gespräch. Neue Verkaufsmandate werden den registrierten Käufern jeweils umgehend zugestellt.