

Mai 2022

La Nouvelle

Aktuelles Recht in Frankreich

Sonderausgabe
Unternehmenskauf
in Frankreich

Unternehmenskauf in Frankreich

- Vorbereitung
- LOI / Term Sheet
- Due Diligence
- Kaufpreisbestimmung
- Verhandlung des Kaufvertrags
- Informations- und Konsultationspflichten gegenüber Arbeitnehmern des Zielunternehmens
- Konkrete Ausgestaltung: Asset Deal oder Share Deal
- Unternehmenskauf aus der Insolvenz



Unternehmenskauf in Frankreich: Von der Vorbereitung bis zum Abschluss

Bei grenzüberschreitenden Projekten kann es interessant und zeitsparend sein, mittels eines Unternehmenskaufs auf schon bestehende Kunden- und Vertriebsstrukturen, geschulte und in den länderspezifischen Besonderheiten bewandte Mitarbeiter und einem gewissen Bekanntheitsgrad aufzubauen, um Wachstum zu generieren.



Emil Epp

Rechtsanwalt

epp@rechtsanwalt.fr

T +33 (0) 3 88 45 65 45



Marianne Grange ^{DJCE}

Avocat au Barreau de Paris

grange@rechtsanwalt.fr

T +33 (0) 1 53 93 82 90



Elisabeth Walckenaer ^{LL.M.}

Avocat au Barreau de Paris

walckenaer@rechtsanwalt.fr

T +33 (0) 1 53 93 82 90

Zwischen deutschem, österreichischem oder schweizerischem und dem französischem Recht existieren einige praxisrelevante Unterschiede, die im Rahmen eines grenzüberschreitenden M&A-Prozesses bedeutsam werden können:

- Gesellschaftsanteile können grundsätzlich ohne Einschaltung eines Notars übertragen werden.
- In Frankreich gibt es den feststehenden Rechtsbegriff des Geschäftsbetriebs („fonds de commerce“), der die Gesamtheit der beweglichen, materiellen und immateriellen Elemente, die ein Kaufmann mit seiner gewerblichen Tätigkeit verbindet, darstellt. Beim Erwerb eines solchen „fonds de commerce“ müssen u.a. gesetzliche Vorgaben bezüglich des Inhalts des Vertrags sowie bestimmten Publizitätspflichten zum Schutz der Gläubiger des Verkäufers beachtet werden.
- Im Rahmen einer Due Diligence sollte besonderes Augenmerk dem französischen Arbeitsrecht gelten. Viele Kaufinteressenten unterschätzen erfahrungsgemäß die doch recht deutlichen Besonderheiten des französischen Arbeits- und Sozialversicherungsrechts.
- Die Arbeitnehmer der Gesellschaft, deren Anteile übernommen bzw. deren Geschäftsbetrieb verkauft werden soll, müssen vor Abschluss des Deals von der geplanten Abtretung informiert werden, um ihnen die Gelegenheit zu bieten, selbst ein Kaufangebot abzugeben.
- Der Abschluss einer Gesellschaftervereinbarung, der die zukünftige Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Käufer im verkauften Unternehmen regelt, ist absolut üblich, wenn nur ein Teil der Anteile oder Aktien eines Unternehmens erworben wird oder der Unternehmenskauf in mehreren Etappen erfolgen soll. Auch hier ist kein Notar erforderlich.
- Sowohl beim Kauf von Geschäftsanteilen als auch eines „fonds de commerce“ fällt eine Registrierungssteuer in Form eines Prozentsatzes des Kaufpreises an, der je nach Gesellschaftsform unterschiedlich ist.

Deshalb ist es wichtig, frühzeitig Unterstützung zu suchen, um alle wichtigen rechtlichen Fragen in Frankreich zu klären.

Unser Team bietet Ihnen praktische Unterstützung und interkulturelle Kompetenz bei folgenden Themen und Etappen eines M&A bzw. Joint-Venture-Prozesses.

1. Vorbereitung

Die Vorbereitung des Deals sollte in Form eines persönlichen Treffens stattfinden, um ein Bild von dem französischen Unternehmen und den handelnden Personen zu gewinnen.

Mögliche Ziele einer solchen ersten Besprechung können folgende sein:

- Austausch grober Preisvorstellungen bzw. der Berechnungsmodalitäten für den Kaufpreis
- Festlegung der Funktionen, die die französische Geschäftsführung weiterhin übernimmt
- Festlegung des Zeitraums der Durchführung
- grundsätzliche Einigung über den Rahmen der abzugebenden Garantien

2. LOI / Term Sheet

Um die Eckdaten des Deals, die sich aus den vorbereitenden Verhandlungen ergeben haben, festzuhalten, ist es in Frankreich üblich, dass Verkäufer und Käufer eine Absichtserklärung (letter of intent - lettre d'intention) oder ein Term Sheet zu unterzeichnen.

Dieses Dokument kann bereits recht umfangreiche Regelungen bis hin zu Wettbewerbsverboten und konkreten zukünftig abzugebenden Garantien enthalten.

In der Regel wird darin auch folgendes vereinbart:

- Der Verkäufer gewährt dem potentiellen Käufer für eine gewisse Dauer ein Exklusivrecht bezüglich der Verhandlungen über den Verkauf.
- Der Käufer verpflichtet sich zur Verschwiegenheit bezüglich sämtlicher Informationen das Zielobjekt betreffend.
- Es wird ein Zeitplan für die Due Diligence vorgegeben.
- Falls zu diesem Zeitpunkt schon möglich, wird ein konkretes Kaufpreisangebot abgegeben. Dabei ist besonderes Augenmerk darauf zu legen, dass das Angebot für den Käufer nicht bindend ist bzw. unter dem Vorbehalt einer zufriedenstellenden, vertieften Due Diligence und der Aushandlung eines mit den entsprechenden Garantien versehenen Kaufvertrags steht.

3. Due Diligence

Dreh- und Angelpunkt eines Unternehmenskaufs ist die Due Diligence, das heißt die vertiefte Prüfung der wesentlichen Bestandteile, die das Zielunternehmen ausmachen, sowie die Identifizierung der damit verbundenen Risiken.

Der reibungslose Ablauf einer Due Diligence wird dabei durch das regelmäßige Zusammentreffen der beteiligten Personen gefördert, durch welches Vertrauen aufgebaut und Misstrauen abgebaut werden.

In der Regel werden im Rahmen einer Due Diligence folgender wesentlichen Aspekte geprüft:

- **Französisches Arbeitsrecht:** Viele Kaufinteressenten unterschätzen erfahrungsgemäß die doch recht deutlichen Besonderheiten des französischen Arbeits- und Sozialversicherungsrecht. Das Arbeitsrecht in Frankreich ist, trotz der letzten Reformen, noch immer weit aus arbeitnehmerfreundlicher als z.B. das deutsche, es enthält u.a. viele zum Teil recht komplexe Vorgaben zur Arbeitszeit, der Befristung von Arbeitsverträgen, in der Regel muss ein allgemeinverbindlicher Tarifvertrag beachtet werden etc.
- **Französisches Gewerberaummietrecht:** Eine Besonderheit des französischen Rechts besteht darin, dass ein gewerblicher Mietvertrag eine Mindestdauer von 9 Jahren hat, und der Mieter einseitig nur nach drei und sechs Jahren, der Vermieter nur nach neun Jahren kündigen kann. Dies kann relevant werden, wenn der Käufer erwägt, die Zielgesellschaft an einen anderen Ort zu verlegen.

- **Liefer- oder Kreditverträge:** Hier muss besonders geprüft werden, ob ein Sonderkündigungsrecht des Lieferanten oder der Bank im Falle des Verkaufs von Anteilen oder Aktien bzw. des Geschäftsbetriebs besteht (Stichwort Change-of-Control-Klausel).
- **Verträge mit Kunden:** Hier ist besonderes Augenmerk darauf zu legen, inwieweit die Verträge mit Kunden übertragbar sind oder der Zustimmung der Kunden bedürfen.
- **Sonstige Verträge:** Allgemein muss in Zusammenhang mit schon länger dauernden Geschäftsbeziehungen beachtet werden, dass diese nach französischem Recht nicht ohne weiteres beendet werden können, auch wenn kein ausdrücklicher schriftlicher Vertrag existiert. Es muss vielmehr eine angemessene Frist beachtet werden, die sich nach der Dauer der Beziehung richtet.
- **Intellectual Property:** Hier ist insbesondere zu prüfen, ob entsprechende Rechte ordnungsgemäß eingetragen wurden, wer die Rechte hält und ob entsprechende Lizenzverträge bestehen [Tipp: eventuell Erwerb durch den Erwerber der Beteiligung und Rücklizenzierung an die Tochter].
- **Gesellschaftsrecht:** Prüfung der Satzung, der Protokolle der Gesellschafterversammlungen; Eigentumsverhältnisse; Bestellung und Abberufung der Geschäftsführer, eventuelle Regelungen zu deren Ausscheiden.
- **Steuerrecht:** In der Regel werden die letzten drei Bilanzen geprüft sowie die wesentlichen Steuererklärungen.
- **Stand-alone-Betrachtung:** In diesem Zusammenhang muss geprüft werden, inwieweit die Zielgesellschaft von Intercompany-Dienstleistungen (z.B. in der EDV) abhängig ist, für die eine Übergangszeit vorgesehen werden sollte.





4. Kaufpreisbestimmung

Die Due Diligence erlaubt es, ein eventuell existierendes Kaufpreisangebot zu bestätigen oder anzupassen.

Damit ein Kaufvertrag wirksam ist, muss der Kaufpreis nach französischem Recht bestimmt oder zumindest bestimmbar sein.

Oftmals wird er auf der Grundlage des fünf- bis sechsfachen des EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) der letzten 1-3 Geschäftsjahre „debt and cash free“ ermittelt:

Laufendes Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern

+ Cash auf den Bankkonten

- Abziehen sämtlicher Finanzverbindlichkeiten

Praxistipp: Da es keine einheitliche länderübergreifende Definition des EBITDA gibt, kann es von Vorteil sein, die Bestandteile des EBITDA vertraglich zu definieren. Branchenabhängig werden zudem häufig bestimmte Assets zusätzlich getrennt bewertet.

Um der Entwicklung des Zielunternehmens Rechnung zu tragen, kann auch eine Earn-Out- Klausel vereinbart werden, d.h. ein Anteil des Kaufpreises wird zu einem späteren Zeitpunkt ergebnisabhängig bezahlt. Bei der Redaktion einer solchen Klausel muss beachtet werden, dass der Kaufpreis aufgrund der vertraglich festgelegten Berechnungsmethode zumindest bestimmbar bleibt. Denn ansonsten besteht das Risiko einer Nichtigkeit des Kaufvertrags.

Handelt es sich um ein Unternehmen mit negativem Eigenkapital, dessen wirtschaftliche und finanzielle Situation nicht auf zeitnahe Besserung hoffen lässt, ist es auch möglich, einen symbolischen Kaufpreis von einem Euro zu vereinbaren. Um auch hier nicht Gefahr zu laufen, dass ein solch symbolischer Kaufpreis als fehlender Kaufpreis betrachtet wird, muss diese Hypothese immer gut durchdacht werden.

In manchen Fällen akzeptiert der Verkäufer, zusätzlich zu einem geringen oder symbolischen Kaufpreis vor der Abtretung noch Sanierungsmaßnahmen zu finanzieren. Man spricht dann von einem negativen Kaufpreis. Eine solche Konstruktion ist allerdings ebenfalls mit Vorsicht zu genießen, da sie eventuell zu einem fehlenden Kaufpreis und damit der Nichtigkeit der Abtretung führen kann.

Sollte in der Zielgesellschaft noch ein Gesellschafterdarlehen vom Verkäufer liegen, muss das Schicksal dieses Darlehens geregelt werden: Abtretung an den Käufer oder sofortige Ausbezahlung durch die Zielgesellschaft.

5. Verhandlung des Kaufvertrags

Sind alle Eckpunkte soweit klar, müssen die entsprechende Dokumentation und insbesondere der Kaufvertrag ausgehandelt und erstellt werden.

Dazu zunächst folgende Praxistipps:

- Es hat sich als sehr hilfreich erwiesen, in deutscher und französischer Sprache zu verhandeln und die Verträge zweispaltig in deutscher und französischer Sprache zu redigieren.
- Der Präsenz der betreffenden Unternehmer bei den Verhandlungen ist von Vorteil, bis die wesentlichen wirtschaftlichen und inhaltlichen Punkte abgestimmt sind. Lediglich die rechtlichen Details der Redaktion sollten unter Anwälten alleine geschehen.

Erfahrungsgemäß liegt das Hauptaugenmerk bei den Verhandlungen dann auf den vertraglich vom Verkäufer zugesagten Garantien.

Der Verkäufer sollte erklären und garantieren, dass alles was im Kaufvertrag und den Anlagen angegeben ist, die vollständige und umfassende Situation des Unternehmens widerspiegelt.

Dies bedeutet, dass der Verkäufer für alles haftet, was er nicht vorgelegt hat.

Der genaue Inhalt der Garantieklauseln hängt in einem französischen Unternehmenskaufvertrag davon ab, ob es sich um einen Share Deal (Erwerb einer Beteiligung) oder einen reinen Asset Deal (Erwerb von Aktiva) handelt.

Bei einem Share Deal fallen die Garantien, abhängig auch von den Ergebnissen der Due Diligence, wesentlich ausführlicher aus und umfassen mindestens folgende Bereiche:

- Gesellschaftsrechtliche Verhältnisse
- Jahresabschlüsse / Bilanzierung
- Führung des Geschäftsbetriebes: zwischen dem Abschluss des Kaufvertrages und dem Übergang der Aktien / Anteile
- Gewerbliche Schutzrechte / Lizenzen
- Rechte Dritter, öffentlich-rechtliche Verhältnisse
- Rechtsstreitigkeiten
- Vertragsverhältnisse
- Personal
- Behördliche Anordnungen und Auflagen, Umweltschutz
- Steuern / Abgaben

Die Dauer der Garantie kann frei festgelegt werden. In der Regel beträgt sie zwischen 24 und 48 Monate, für die Bereiche Steuern und Soziales wird in der Regel die gesetzliche Verjährungsfrist (3 Jahre + das laufende Jahr) zugrunde gelegt.

Die Höhe des Garantiebetrags bemisst sich in der Regel nach dem Kaufpreis, wobei oft auch ein Freibetrag vereinbart wird.

Zur Absicherung der Garantie ist es üblich, entweder einen Teil des Kaufpreises bei einem Notar oder auf einem Rechtsanwaltsanderkonto für die Dauer der Garantie zu hinterlegen, oder aber der Verkäufer stellt eine Garantie auf erstes Anfordern oder eine Bürgschaft durch eine Bank.

Es sollte daran gedacht werden, eine Verrechnungsklausel des eventuell künftig zu zahlendem Kaufpreis mit Garantieansprüchen zu vereinbaren.

6. Informations- und Konsultationspflichten gegenüber den Arbeitnehmern des Zielunternehmens

Bevor der Kauf definitiv wirksam wird und der Deal unter Dach und Fach gebracht werden kann, müssen folgende gesetzlichen Pflichten seitens des Verkäufers erfüllt werden, die insbesondere im Zeitplan berücksichtigt werden müssen:

- Er muss die Arbeitnehmer der Zielgesellschaft über den geplanten Verkauf informieren, um ihnen die Gelegenheit zu geben, selbst ein Kaufangebot abzugeben. Die Arbeitnehmer haben dann prinzipiell 2 Monate dafür Zeit. Sollte ein Mitarbeiter tatsächlich ein Angebot abgeben, ist der Verkäufer nicht gezwungen, dieses anzunehmen und kann es ohne Begründung ablehnen.
- Existiert im Zielunternehmen eine Arbeitnehmervertretung und hat es mehr als 50 Mitarbeiter, so muss diese vorab von dem geplanten Deal informiert und dazu konsultiert werden. Erst wenn sich die Arbeitnehmervertretung zum dem Vorhaben geäußert hat, kann der Deal definitiv abgeschlossen werden. Hier muss in der Regel mit ca. 1,5 Monaten Zeitaufwand gerechnet werden.

Diese Pflichten gelten sowohl für einen Asset Deal als auch für einen Share Deal, durch den mehr als 50% der Anteile/Aktien der Zielgesellschaft erworben werden.

7. Konkrete Ausgestaltung: Asset Deal oder Share Deal

Soll ein Unternehmen übernommen werden, sollte man sich in Frankreich die Frage stellen, ob diese Übernahme über den Erwerb einer Beteiligung (Share Deal) oder von Aktivvermögen (Asset Deal) erfolgen soll.

Die Unterschiede zwischen diesen beiden Gestaltungsmöglichkeiten sind zahlreich.

7.1. Share Deal

Bei einem Share-Deal wird die Beteiligung an einer juristischen Person erworben. Die Zielgesellschaft als solche bleibt also bestehen mit all ihren bestehenden und zukünftigen Aktiva und Passiva.

Aufgrund der Tatsache, dass de facto auch Passiva mitübernommen werden, ist es hier für den Käufer besonders wichtig, entsprechende Garantieklauseln in den Kaufvertrag einzubauen (s. Kapitel 4).

Der Kaufvertrag kann relativ frei ausgestaltet werden, eine notarielle Beurkundung ist nicht notwendig.

Der Verkauf einer Beteiligung muss im Übrigen beim zuständigen Finanzamt registriert werden. Dabei fällt eine Registrierungssteuer (droits d'enregistrement) an.

Diese berechnet sich je nach der juristischen Form der Zielgesellschaft unterschiedlich:

- Handelt es sich bei der Zielgesellschaft um eine SARL (Gegenstück in Frankreich zur GmbH), fällt eine Registrierungssteuer in Höhe von 3 % des Kaufpreises nach Abzug eines gewissen Freibetrags an.
- Handelt es sich um Aktien einer vereinfachten (SAS) oder klassischen (SA) Aktiengesellschaft, beträgt die Registrierungssteuer lediglich 0,1 % des Kaufpreises.

Angesichts dieses Unterschieds, der doch für den Käufer, der in der Regel diese Steuer zu tragen hat, erhebliche Kosten mit sich bringen kann, wird oftmals der Abtretung die Umwandlung einer SARL in eine SAS vorgeschaltet. Eine solche Umwandlung hat neben dem steuerlichen auch den rechtlichen Effekt einer größeren Gestaltungsfreiheit, was die Satzung der Zielgesellschaft und eventuelle Gesellschaftervereinbarungen anbelangt, sollte nur ein Teil der Aktien erworben werden.

7.2. Asset Deal (ausserhalb eines Insolvenzverfahrens)

Eine Besonderheit in Frankreich muss im Rahmen eines Asset Deals aufgrund des abstrakten Instituts des französischen Handelsrechts des „fonds de commerce“ beachtet werden.

Ein fonds de commerce bezeichnet die Gesamtheit von beweglichen, materiellen und immateriellen Elementen, die ein Kaufmann mit seiner gewerblichen Tätigkeit verbindet.

Der Kundenstamm ist der einzige notwendige Bestandteil für die Existenz eines fonds de commerce. Weitere Bestandteile können sein: Rechte aus einem bestehenden gewerblichen Mietvertrag, Marken und Warenzeichen, Lizenzen, Ausstattung eines Geschäfts, Waren etc. Immobilien sind grundsätzlich nicht Bestandteil eines fonds de commerce.

Verbindlichkeiten jeglicher Art, liquide Mittel und Forderungen zählen ebenfalls nicht zu einem fonds de commerce.

Gleiches gilt für etwaige bestehende Verträge der Gesellschaft: Auch sie gehören nicht zwingend zu einem fonds de commerce und werden somit im Rahmen des Erwerbs des fonds de commerce nicht automatisch auf den Erwerber übertragen.

Sämtliche Verträge, Forderungen und Verbindlichkeiten verbleiben somit beim Verkäufer, es sei denn, es wird vertraglich ausdrücklich etwas anderes vereinbart.

Dies ist ein erheblicher Vorteil gegenüber einem Share Deal (siehe oben 6.1.): Die Passiva des Zielunternehmens und die damit verbundenen Risiken werden grundsätzlich nicht mitübernommen.

Eine wichtige Ausnahme besteht jedoch zugunsten der Arbeitnehmer, die im Rahmen des Betriebs des fonds de commerce tätig waren. Diese gehen im Rahmen der Abtretung eines fonds de commerce gemäß Artikel L.1224-1 des französischen Arbeitsgesetzbuchs automatisch auf den Erwerber über, ohne dass hierfür weitere vertragliche Vereinbarungen getroffen werden müssten.

Beim Verkauf eines fonds de commerce müssen des Weiteren folgende rechtliche Besonderheiten beachtet werden:

- Im Vorfeld der Abtretung muss überprüft werden, ob die Gemeinde ein Vorkaufsrecht hat, da dies vom Gesetz her durchaus möglich sein kann. Wenn ein solches Vorkaufsrecht besteht, müsste das geplante Abtretungsvorhaben vorab der Gemeinde angezeigt werden, welche dann 2 Monate Zeit hat, ihr Vorkaufsrecht auszuüben.
- Das Gesetz schreibt die Unterzeichnung eines privatschriftlichen Kaufvertrags vor, der bestimmte Angaben enthalten muss.



- Innerhalb von 15 Tagen nach Unterzeichnung des Kaufvertrags muss eine Registrierung des Vertrags beim zuständigen französischen Finanzamt erfolgen. Dabei wird eine Registrierungssteuer fällig, die sich abhängig vom Kaufpreis (abzüglich des Wertes eines eventuellen Warenbestands) wie folgt berechnet:

Anteil des Verkaufspreises	Anwendbarer Satz
≤ 23.000 €	0 %
> 23.000 € und ≤ 200.000 €	3 %
> 200.000 €	5 %

- Innerhalb eines Monats nach Unterzeichnung des Unternehmenskaufvertrags muss in einem öffentlichen Anzeigenblatt und im *BODACC* (französische Entsprechung zum deutschen Bundesanzeiger) eine entsprechende Anzeige geschaltet werden. Um wirksam zu sein, muss diese Anzeige vom Gesetz vorgegebene Information enthalten.

Mit diesen beiden Veröffentlichungen beginnen gewisse Fristen an zu laufen, innerhalb deren die Gläubiger des Verkäufers Widerspruch gegen die Abtretung einlegen können.

Solange die Widerspruchsfrist nicht abgelaufen ist, sollte der Kaufpreis nicht an den Verkäufer ausgekehrt werden, sondern von einem Notar oder auf einem Anwaltsanderkonto zurückgehalten werden. Denn ansonsten besteht für den Käufer das Risiko, dass er den Kaufpreis doppelt bezahlen muss, denn Kaufpreiszahlungen, die vor Ablauf der Widerspruchsfristen der Gläubiger an den Verkäufer geleistet werden, sind Dritten gegenüber nicht wirksam. Es besteht dann für den Käufer das Risiko, dass er Gläubiger Zahlung von ihm verlangt, obwohl der Kaufpreis schon geflossen ist.

7.3. Sondersituationen

a) Teilbetriebseinbringung (apport partiel d'actifs) in eine NewCo

Will ein Verkäufer nur einen Teil seines Geschäftsbetriebs übertragen und soll nicht der Weg eines reinen Asset Deals (s. 6.2.) gegangen werden, wird in Frankreich oftmals folgendes System gewählt:

- Der Verkäufer bringt den abzutretenden Geschäftsbereich zunächst in eine neu zu gründende Gesellschaft (NewCo) im Wege der Teilbetriebseinbringung (apport partiel d'actifs) ein.

Dieser Vorgang ist formal aufwendig:

1. Gründung der NewCo (in der Regel in Form einer SAS)
2. Bestellung eines Einlageprüfers
3. Erstellen eines Einlagevertrags
4. Veröffentlichung des Einlagevertrags beim Handelsregister, die eine Widerspruchsfrist der Gläubiger von 30 Tagen auslöst
5. Nach Ablauf der Widerspruchsfrist: Gesellschafterbeschlüsse zur Genehmigung der Einbringung und der entsprechenden Erhöhung des Stammkapitals der NewCo.

- Der Käufer erwirbt danach vom Verkäufer sämtliche Aktien der NewCo.

Ob dieses Verfahren tatsächlich Vorteile bringt im Vergleich zu einem reinen Asset Deal muss, insbesondere aufgrund der steuerlichen Konsequenzen immer genau im Einzelfall geprüft werden.

b) Teilerwerb

Wird zunächst nur ein Teil einer Beteiligung an einer Gesellschaft erworben, so könnte, was die Finanzierung des Erwerbs anbelangt, sich folgendes Modell als vorteilhaft erweisen:

- Es wird eine Holdinggesellschaft zwischen dem weiterhin in der Gesellschaft verbleibenden Altgesellschafter und dem neuen Anteilseigner der zu übernehmenden Gesellschaft gegründet.
- Diese Holding-NewCo erwirbt dann 100 % der Anteile/Aktien der Zielgesellschaft, fremdfinanziert durch eine in der Regel französischen Bank
- Die Rückzahlung der Bankkredite erfolgt mittels der Dividenden, die von der Zielgesellschaft an die Holding fließen.

Der Verkauf der vom Altgesellschafter gehaltenen Beteiligung an der Holding kann Gegenstand eines Verkaufsversprechens werden, dessen Bedingungen dann unbedingt schriftlich fixiert werden müssen, wobei u.a. folgende Klauseln enthalten sein sollten:

- Preisbestimmung orientiert am EBITDA, das in den Jahren vor dem Verkauf erzielt wurde.
- Abtretungsverbot bzgl. der betreffenden Beteiligung bis zur Erfüllung des Verkaufsversprechens.
- Sollte der Altgesellschafter die Position eines Geschäftsführers in der Zielgesellschaft innehaben: Verpflichtung, mindestens bis zum Zeitpunkt der Erfüllung des Verkaufsversprechens die Geschäftsführung wahrzunehmen.

Ein solches Verkaufsversprechen kann in einem separaten Vertrag oder aber im Rahmen einer Gesellschafter-/Aktionärsvereinbarung vereinbart werden.

Eine solche Joint-Venture- oder Gesellschaftervereinbarung kann im Übrigen u.a. folgende Klauseln enthalten:

- Veto- bzw. Zustimmungsrechte für den Minderheitsgesellschafter
- Informations- und Kontrollrechte der Gesellschafter/Aktionäre
- Regelungen bezüglich der Geschäftsführung der Zielgesellschaft
- Wettbewerbsverbote
- eine Buy- or Sell-Klausel für bestimmte Situationen
- Vorkaufsrecht; Mitveräußerungsrecht

Es muss darauf geachtet werden, dass die Gesellschaftervereinbarung eine genau bestimmte befristete Dauer hat, um zu vermeiden, dass eine der Vertragsparteien einseitig kündigen kann.

c) Verknüpfung Joint-Venture-Gesellschaft und Vertriebsvertrag

Es ist nicht unüblich, dass sich zwei Unternehmen in einer Vertriebs-NewCo zusammenfinden und mit dieser dann zusätzlich einen Vertriebsvertrag abschließen.

In dieser Konstellation sollte gegebenenfalls darauf geachtet werden, dass bei Beendigung des Vertriebsvertrags auch ein Ausstieg aus der Vertriebs-NewCo falls notwendig erzwungen werden kann, um nicht in die Situation zu geraten, dass die Vertriebs-NewCo zwar für die kündigende Partei nutzlos geworden ist, sie jedoch ihre Beteiligung daran nicht los wird.

8. Kauf eines Unternehmens aus der Insolvenz

Der Kauf eines französischen Unternehmens aus der Insolvenz kann für ausländische Unternehmen eine hervorragende Gelegenheit zum Einstieg in den französischen Markt oder zum Ausbau des Marktpotenzials darstellen.

Der Preis für das gekaufte Unternehmen in Frankreich ist in der Regel relativ bescheiden, da es im Insolvenzverfahren in erster Linie um die Erhaltung der Arbeitsplätze geht und die Gläubigerbefriedigung hinter diesem vorrangigen Ziel eindeutig zurückgestellt wird.



Der Übernehmer gibt dabei gegenüber dem Insolvenzverwalter ein Angebot zur Übernahme des Unternehmens ab, das nach genauen gesetzlichen Vorgaben mit gewissen Formeln und inhaltlichen Zwängen gefertigt werden muss und gewissen Fristen unterliegt.

Dabei werden nur die Aktiva des Unternehmens übernommen. Schulden und Verbindlichkeiten werden grundsätzlich nicht übernommen. Der Übernehmer bietet dabei jeweils einen Preis für das Lager (Lagerbestand), das Anlagevermögen sowie das immaterielle Vermögen (wie beispielsweise insbesondere die Namens-, sowie die immateriellen Schutzrechte). Er kann wählen, welche Verträge er übernehmen will und kann insbesondere die Anzahl und Kategorien der Arbeitnehmer angeben, die künftig Teil seines neuen Unternehmens sein sollen.

Die ansonsten im Rahmen eines Unternehmensverkaufs in Frankreich geltende Pflicht, die Arbeitnehmer des Zielunternehmens von der Verkaufsabsicht zu informieren, damit sie selbst ein Angebot abgeben können, gilt im Insolvenzfall nicht.

Genauere Informationen über das insolvente Unternehmen in Frankreich kann sich der Kaufinteressent nach Abgabe einer Vertraulichkeitserklärung vom Insolvenzverwalter oder direkt im Unternehmen besorgen.

In der Regel kündigt der Übernahmekandidat an, nach Zuschlag zugunsten seines Angebots eine neue in Frankreich ansässige Gesellschaft in Form einer GmbH (SARL) oder vereinfachten Aktiengesellschaft (SAS) zu gründen.

Diejenigen Arbeitnehmer, die dann auf den Übernehmer übergehen, behalten die Rechte, die sich aus ihrer erworbenen Betriebszugehörigkeit ergeben.

Das Angebot wird mit Unterstützung des mit der Angelegenheit betrauten Anwalts in der vom Insolvenzverwalter vorgegebenen Frist und Form an Letzteren übermittelt. Der Insolvenzverwalter kann vor der mündlichen Verhandlung, bei dem das Handelsgericht über die verschiedenen Angebote entscheidet, noch Nachbesserungen von den Kandidaten verlangen.

Erhält man den Zuschlag, so sollte der erste Gang des Übernehmers ein Besuch beim übernommenen Unternehmen sein. Hier hat man die Gelegenheit, sich den Arbeitnehmern beziehungsweise Arbeitnehmervertretern zu präsentieren.

Die darauffolgende Integration des französischen Unternehmens in die Gesamtorganisation sowie die Etablierung des neuen Managements und der Abläufe sollte erste Priorität erhalten. Bei strukturierter Umsetzung eines solchen Projekts unter Berücksichtigung der lokalen Bräuche, Erwartungen und kulturellen Unterschiede kann ein solches Projekt zu befriedigendem wirtschaftlichem Einsatz führen.



Unternehmen grenzüberschreitend begleiten
Mon avocat d'affaires outre-Rhin

Die Autoren dieser Ausgabe



Emil Epp

Rechtsanwalt

epp@rechtsanwalt.fr
T +33 (0) 3 88 45 65 45



Marianne Grange DJCE

Avocat au Barreau de Paris

grange@rechtsanwalt.fr
T +33 (0) 1 53 93 82 90



Elisabeth Walckenaer LL.M.

Avocat au Barreau de Paris

walckenaer@rechtsanwalt.fr
T +33 (0) 1 53 93 82 90

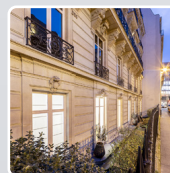


An fünf Standorten
in Deutschland und Frankreich



Strasbourg

16 rue de Reims
F-67000 Strasbourg
T +33 (0) 3 88 45 65 45
strasbourg@rechtsanwalt.fr



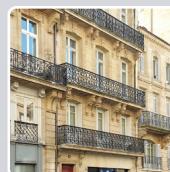
Paris

4 rue Paul Baudry
F-75008 Paris
T +33 (0) 1 53 93 82 90
paris@rechtsanwalt.fr



Baden-Baden

Schützenstraße 7
D-76530 Baden-Baden
T +49 (0) 7221 3 02 37 0
baden@rechtsanwalt.fr



Bordeaux

48 cours d'Alsace et Lorraine
F-33000 Bordeaux
T +33 (0) 5 56 28 38 07
bordeaux@rechtsanwalt.fr



Sarreguémès

50, rue de Grosbliedestroff
F-57200 Sarreguémès
T +33 (0) 3 87 02 99 87
sarreguemines@rechtsanwalt.fr

Der Übermittlung dieses Magazins liegt kein rechtsgeschäftlicher Wille zugrunde. Der Inhalt stellt weder ein Gutachten noch eine individuelle Beratungsleistung dar. Wir übernehmen dafür gegenüber Dritten keine Haftung. Fotos: Alexander Fischer, Thomas Raffler, Shutterstock, Depositphotos