



mit der Unterstützung der



Live-Webinar vom 26. September 2024

# Vorteile eines Firmenkaufs in Frankreich:

## Expertentipps für eine erfolgreiche Übernahme

**Cabinet Baeumlin & Associés**  
EXPERTS COMPTABLES - FRANZÖSISCHER STEUERBERATER

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS

**TRANSVERSALE**

UNTERNEHMENSKAUF  
VERKAUF - FINANZIERUNG

# Ihre Referenten



**Bernard Baeumlin**

Steuerberater &  
Wirtschaftsprüfer

**Cabinet Baeumlin & Associés**  
EXPERTS COMPTABLES - FRANZÖSISCHER STEUERBERATER



**Elisabeth Walckenaer**

Avocat

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS



**Martin Finkler**

Project Manager German Desk

**TRANSVERSALE**  
UNTERNEHMENSKAUF  
VERKAUF - FINANZIERUNG



**Emil Epp**

Rechtsanwalt

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS

## Ihr Moderator

## I. Ziele einer Übernahme in Frankreich

- a) Allgemeine Vorteile einer Übernahme in Frankreich
- b) Praxisbeispiel
- c) Unternehmensbewertung – Worauf muss ich achten?
- d) Schwerpunkte eines effizienten Übergangs

## II. Prüfung durch einen externen Experten (Due Diligence)

- a) Due Diligence: Worum handelt es sich?
- b) Ablauf einer Due Diligence
- c) Nach der Prüfung: Folgen und Berichte

## III. Rechtliche Aspekte

- a) Rechtliche Strukturierung des Deals
- b) Formalisierung durch Kaufangebot (LOI) und Kaufvertrag (SPA)

# Allgemeine Vorteile einer Übernahme in Frankreich

| wirtschaftliche Vorteile                                                                                                                                                                                           | rechtliche Vorteile                                                                                                                                                                                                              | steuerliche Vorteile                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Effektive Präsenz auf dem Markt</li><li>• Erwerb einer bestehenden lokalen Struktur (Ruf, Kundenstamm und Team vor Ort)</li><li>• Einsparung von Gründungskosten</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Erleichterung für den Abschluss von Verträgen, etwa frz. Arbeitsverträge</li><li>• Leichtere buchhalterische Zuordnung von Kosten und Einnahmen; keine wesentlichen Mehrkosten</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Vermeidung der Doppelbesteuerung</li></ul> |

# Praxisbeispiel

**Kontext:** Sie sind in der Lebensmittelindustrie tätig und möchten das unten beschriebene Zielunternehmen erwerben.

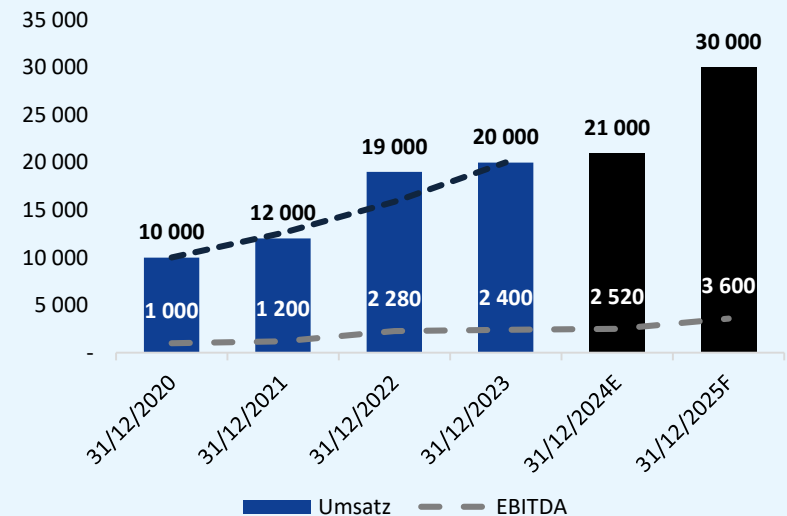


## Praxisbeispiel

### GuV-Rechnung und Bilanz - Eckdaten:

| GuV - T€                 | 31/12/2020 | 31/12/2021 | 31/12/2022 | 31/12/2023 | 31/12/2024E | 31/12/2025F |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Umsatz                   | 10 000     | 12 000     | 19 000     | 20 000     | 21 000      | 30 000      |
| EBITDA                   | 1 000      | 1 200      | 2 280      | 2 400      | 2 520       | 3 600       |
| EBIT / Geschäftsergebnis | 500        | 690        | 1 770      | 1 890      | 2 010       | 3 090       |
| Nettoergebnis            | 330        | 460        | 1 270      | 1 360      | 1 440       | 2 170       |

| Bilanz - T€                                     | 31/12/2020 | 31/12/2021 | 31/12/2022 | 31/12/2023 |
|-------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Anlagevermögen (A)                              | 7 000      | 7 040      | 7 080      | 7 120      |
| Umlaufvermögensbedarf (B)                       | 2 370      | 2 820      | 4 300      | 4 520      |
| Rückstellungen für Risiken und Aufwendungen (C) | (200)      | (200)      | (200)      | (200)      |
| Netto Finanzverbindlichkeiten - Bilanz (D)      | (1 000)    | (1 030)    | (1 280)    | (180)      |
| NETTO AKTIVA (A+B+C+D)                          | 8 170      | 8 630      | 9 900      | 11 260     |
| EIGENKAPITAL                                    | 8 170      | 8 630      | 9 900      | 11 260     |



# Praxisbeispiel

## Ihre Erwartungen in Bezug auf diese Übernahme:



Ihre Produkte in  
Frankreich  
vermarkten



Das Wachstumspotenzial  
des Zielunternehmens  
erschließen



Auf ein stabiles und  
kompetentes Team  
zählen können



Die derzeitige  
Führungskraft soll den  
Übergang sicherstellen



Sie wollen keine neue  
Betriebsimmobilien  
übernehmen



Sie möchten sich von der  
Qualität des Zielunternehmens  
überzeugen

# Unternehmensbewertung - Worauf muss ich achten?

Ziel: Festlegen eines finanzierbaren und fairen Preises für den Erwerb des Zielunternehmens

$$\text{Wert von 100\% der Anteile} \\ = \text{Unternehmenswert} - \text{Finanzverbindlichkeiten} + \text{verfügbare Liquidität}$$

## ➤ 2 Methoden zur Bestimmung des Unternehmenswerts:



### Vermögensbasiert

- Diese Methode basiert auf die Bilanz und auf die GuV-Rechnung

➔ **Unternehmenswert** =  
Goodwill + Vorräte +  
Forderungen aus LuL –  
Verbindlichkeiten aus LuL



### Rentabilitätsbasiert

- Diese Methode basiert auf der GuV-Rechnung

➔ **Unternehmenswert** =  
 $n \times \text{EBITDA (oder EBIT oder Jahresergebnis)}$

## ➤ M&A-Berater wenden diese Methoden täglich an



## Unternehmensbewertung - Worauf muss ich achten?

### Beispiel: Bewertungsansatz mit der Rentabilitätsmethode

- Welches EBITDA ist am relevantesten? → Das EBITDA, das nach der Übernahme auf vernünftige Weise reproduziert werden könnte

| EBITDA Anpassungen - T€                         | 31/12/2022 | 31/12/2023 | 31/12/2024E |
|-------------------------------------------------|------------|------------|-------------|
| EBITDA                                          | 2 280      | 2 400      | 2 520       |
| Einsparungen bei den Kosten für die Leitung (A) | 300        | 300        | 300         |
| Marktgerechte Miete der Betriebsimmobilien (B)  | (500)      | (500)      | (500)       |
| Auswirkung auf das EBITDA (A+B)                 | (200)      | (200)      | (200)       |
| Angepasstes EBITDA                              | 2 080      | 2 200      | 2 320       |

|                                                            |       |
|------------------------------------------------------------|-------|
| Ausgewähltes EBITDA - Durchschnitt von 2022 bis 2024E - T€ | 2 200 |
|------------------------------------------------------------|-------|

# Unternehmensbewertung - Worauf muss ich achten?

## Beispiel: Bewertungsansatz mit der Rentabilitätsmethode

- Welcher Multiplikator ist am relevantesten?
- 2 Kategorien von Multiplikatoren:
  - i. Börsennotierte Unternehmen
  - ii. Unternehmen aus ähnlichen Transaktionen

Die Wahl einer Multiplikatorspanne sollte das Ergebnis einer tiefgreifenden strategischen Analyse sein.

In unserem Fall sieht die EBITDA-Multiplikatorspanne wie folgt aus:

**3x EBITDA**  
**Niedriger Ansatz**

**4x EBITDA**  
**Hoher Ansatz**

## Unternehmensbewertung - Worauf muss ich achten?

### Beispiel: Bewertungsansatz mit der Rentabilitätsmethode

- Was sind die relevanten Netto-Verbindlichkeiten?

|   | Netto Finanzverbindlichkeiten - T€                                                                       | 31/12/2020     | 31/12/2021     | 31/12/2022     | 31/12/2023     |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 1 | Netto Finanzverbindlichkeiten - Bilanz                                                                   | (1 000)        | (1 030)        | (1 280)        | (180)          |
| 2 | Außerbetrieblicher<br>Umlaufvermögensbedarf -<br>Körperschaftssteuer                                     | (130)          | (180)          | (450)          | (480)          |
| 3 | Rückstellungen für Risiken und<br>Aufwendungen - Bilanz                                                  | (200)          | (200)          | (200)          | (200)          |
| 4 | Rückstellungen für neue Risiken -<br>Außer Bilanz                                                        |                |                |                | (100)          |
| 5 | Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern -<br>Rentenabfindungen (frz. IFC -<br>Indemnités de fin de carrière) | (200)          | (200)          | (200)          | (200)          |
|   | <b>Netto Finanzverbindlichkeiten</b>                                                                     | <b>(1 530)</b> | <b>(1 610)</b> | <b>(2 130)</b> | <b>(1 160)</b> |

## Unternehmensbewertung - Worauf muss ich achten?

### Beispiel: Bewertungsansatz mit der Rentabilitätsmethode

#### ➤ Zusammenfassung

Wert von 100% der Anteile  
= Unternehmenswert – Finanzverbindlichkeiten + verfügbare Liquidität

| Bewertung - T€                   | Niedrige Hypothese | Hohe Hypothese |
|----------------------------------|--------------------|----------------|
| EBITDA                           | 2 200              | 2 200          |
| EBITDA - Multiples               | 3                  | 4              |
| <b>Unternehmenswert</b>          | <b>6 600</b>       | <b>8 800</b>   |
| Netto Finanzverbindlichkeiten    | (1 160)            | (1 160)        |
| <b>Wert von 100% der Anteile</b> | <b>5 440</b>       | <b>7 640</b>   |

**5,4 Mio.€**  
– Niedriger Ansatz

**7,6 Mio.€**  
– Hoher Ansatz

- Die endgültige Entscheidung über den Preis hängt von der Einschätzung des jeweiligen Käufers ab. Der Preis ist Verhandlungssache.

## Aspekte eines effizienten Übergangs

### Nächste Etappe: Aspekte eines erfolgreichen Übergangs

Sie wollen sicherstellen, dass das Übergangsverfahren korrekt abläuft. Dafür haben Sie die folgenden Hilfsmittel:

- i. Ein Earn-Out Mechanismus
- ii. Nur eine Mehrheit der Anteile erwerben (51%)
- iii. Die Beteiligung der aktuellen Geschäftsführung an der neuen Rekrutierung
- iv. Ein Treffen mit entscheidenden Mitarbeitern vereinbaren

## Aspekte eines effizienten Übergangs

### Nächste Etappe: Aspekte eines erfolgreichen Übergangs

Sie wollen sicherstellen, dass das Geschäft wirtschaftlich gesund ist.  
Dafür haben Sie die folgenden Hilfsmittel:

- i. Garantien vereinbaren
- ii. Die Eingliederung des neuen Managements in das Kapital –  
*Management Package*
- iii. Treffen mit der bestehenden Kundschaft planen

➔ Diese Punkte werden im Kaufangebot und im Kaufvertrag detailliert aufgeführt

## Due Diligence: Worum handelt es sich?

### Due Diligence:

frz. „*Audit d'acquisition*“ – dt. wortwörtlich: „Prüfung zur Übernahme“

Ziel: Risiken begrenzen und abschätzen.

➤ Zu welchem Zeitpunkt sollte sie durchgeführt werden?

### Ablauf einer Due Diligence

- **Einschätzung** der Umsetzbarkeit des Übernahmeprojekts: erste Gespräche
- **Ziele** der Prüfung: einen angemessenen Preis zahlen und Garantien einholen
- Wer sollte mit der **Durchführung** der Prüfung beauftragt werden? – die Wahl des richtigen Experten
- Buchführungs- und **Finanzprüfung**: Wurden alle Verbindlichkeiten in der Bilanz verbucht?
- **Steuerprüfung**: Hat das Unternehmen offene Steuerschulden?
- **Arbeitsrechtliche Prüfung**: Kommt der richtige Tarifvertrag zur Anwendung?
- **Rechtliche Prüfung**: Gibt es anhängige Verfahren?



## Nach der Prüfung: Folgen und Berichte

- Bericht des Abschlussprüfers: Stärken und Schwachstellen
- Schlussfolgerungen: der angemessene Preis
- Auswirkungen der Prüfung auf die Transaktion: Müssen Garantien eingeholt werden?

# Rechtliche Strukturierung des Deals

- **Share Deal.** Erwerb einer Beteiligung an einer juristischen Person
  - **Asset Deal.** Erwerb eines „*fonds de commerce*“: die Gesamtheit von beweglichen materiellen und immateriellen Gütern, die ein Kaufmann mit seiner gewerblichen Tätigkeit verbindet (Kundenstamm, Warenzeichen, Geschäftseinrichtung, Rechte aus einem gewerblichen Mietvertrag u.ä.), inkl. Arbeitnehmer.
    - Immobilien, Verträge, liquide Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten gehören nicht dazu.
    - Der Erwerb eines „*fonds de commerce*“ ist gesetzlich besonders geregelt.
- ➔ Hinweis: In Frankreich ist es üblich, Immobilien in einer separaten Gesellschaft, d.h. getrennt vom operativen Geschäft zu halten.

# Formalisierung durch Kaufangebot (LOI) und Kaufvertrag (SPA)

Erstes juristisches Dokument: *Letter of Intent* (LOI) bzw. *Term sheet*

- Festlegung der Eckdaten des Deals
- Inhalt:
  - Verhandlungsexklusivität zugunsten des potentiellen Erwerbers,
  - Vertraulichkeitsverpflichtung,
  - Eventuell konkret beziffertes Kaufangebot unter dem Vorbehalt einer Due Diligence,
  - Sonstige Modalitäten (Abschluss von *ancillary agreements*, etc.),
  - Zeitplan für die Transaktion.
- In der Regel *non binding*, reine Absichtserklärung (Achtung bei der Redaktion).

# Formalisierung durch Kaufangebot (LOI) und Kaufvertrag (SPA)

## Inhalt des Kaufvertrags:

- Abhängig vom Kaufgegenstand (*Share Deal* oder *Asset Deal*)
- Augenmerk in der Regel (insb. beim Share Deal) auf den **Garantieklauseln**:
  - Umfang (je nach Umständen und Ergebnissen der Due Diligence):

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Gesellschaftsrechtliche Verhältnisse;</li><li>• Jahresabschlüsse/ Bilanzierung;</li><li>• Steuern/ Abgaben;</li><li>• Führung des Geschäftsbetriebes: zwischen Abschluss des Kaufvertrags und Übergang der Aktien/ Anteile;</li><li>• gewerbliche Schutzrechte/ Lizenzen;</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Rechte Dritter, öffentlich-rechtliche Verhältnisse;</li><li>• Rechtsstreitigkeiten;</li><li>• Vertragsverhältnisse;</li><li>• Personal;</li><li>• behördliche Anordnungen und Auflagen,</li><li>• Umweltschutz</li></ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
  - Dauer: zwischen 24 und 48 Monate, für Steuern und Soziales: gesetzliche Verjährungsfrist (3 Jahre + das laufende Jahr)
  - Cap: frei verhandelbar; evtl. Vereinbarung eines Freibetrags
  - Sicherung der Garantieverpflichtung (Einbehalt eines Teils des Kaufpreises durch einen Sequester; Garantie durch einen Dritten (Bank))

# Formalisierung durch Kaufangebot (LOI) und Kaufvertrag (SPA)

## Inhalt des Kaufvertrags:

- Evtl. **aufschiebende Bedingungen**: Bereinigung von Informationspflichten gegenüber den Mitarbeitern der Gesellschaft, (auch kartell- und investitionsrechtliche) Zustimmungspflichten und Vorkaufsrechten; Finanzierung
- Evtl. Pflicht des Verkäufers zur Vorlage vor dem Closing einer zeitnahen **Zwischenbilanz**, die bei der Garantieverpflichtung einbezogen und vom Käufer vorab geprüft wird.

**Form: keine notarielle Beurkundung**

## Haben Sie Fragen?



Gern können Sie uns diese jetzt direkt über die Chatfunktion stellen.

# Ihre Referenten



**Bernard Baeumlin**

Steuerberater & Wirtschaftsprüfer

[baeumlin@ffu.eu](mailto:baeumlin@ffu.eu)

**Cabinet Baeumlin & Associés**

EXPERTS COMPTABLES - FRANZÖSISCHER STEUERBERATER



**Elisabeth Walckenaer**

Avocat

[walckenaer@ffu.eu](mailto:walckenaer@ffu.eu)

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS



**Martin Finkler**

Project Manager German Desk

[finkler@ffu.eu](mailto:finkler@ffu.eu)



**Emil Epp**

Rechtsanwalt

[epp@ffu.eu](mailto:epp@ffu.eu)

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS

## Ihr Moderator

# Sie haben Fragen zu FFU?

Ich bin gerne für Sie da.



**Paula Schulenburg**

+49 (0) 7221 9227038  
schulenburg@ffu.eu



Frankreich für Unternehmen

Schützenstraße 7  
D-76530 Baden-Baden

## Das kompetente Expertennetzwerk

Cabinet Baeumlin & Associés  
EXPERTS COMPTABLES - FRANZÖSISCHER STEUERBERATER

CAISSE  
D'ÉPARGNE  
Grand Est Europe

CBC  
Communication &  
Business Consulting

CIC Est DACH Firmenkunden  
Die Partner Bank für  
Ihr Frankreichgeschäft

CONTACT&SALES  
INNOVATIVE CUSTOMER CARE

de Haan  
Consulting

dms  
Expertise-comptable & Audit

EPP RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS

EURO-DROIT  
gestionnaire clientèle entreprises

In Extenso

LIEBICH & PARTNER  
Management- und Personalberatung AG

GROUPE  
ROEDERER

TRANSVERSALE

Unternehmenskultur  
WIRTSCHAFTS- UND  
FINANZBERATUNG

[www.ffu.eu](http://www.ffu.eu)