

Bei einer sich abzeichnenden Nachfolgeregelung stellt sich relativ früh die Frage, welchen Wert das Unternehmen hat. Für die Wertermittlung bietet die Praxis verschiedenste Modellansätze.

AUTOREN



Philipp Steinmann

philipp.steinmann@truvag.ch
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Experte Swiss GAAP FER



Adrian Läng

adrian.laeng@truvag.ch
BSc Business Administration
zugelassener Revisor

Grundsätzlich wird der Unternehmenswert durch die in der Zukunft zu erwartenden Gewinne bestimmt. Eine weitere wichtige Komponente ist der Risikozinssatz (Risikobeurteilung bezogen auf das Unternehmen aber auch auf äussere Faktoren wie beispielsweise das allgemeine Zinsumfeld), mit welchem die zukünftigen Erträge kapitalisiert werden.

Kaufpreis in zwei Komponenten

Da die Einschätzung der Zukunftsperspektiven bzw. der zu erwartenden Gewinne zwischen Käufer und Verkäufer stark differieren kann, ergeben sich als Folge davon grössere Abweichungen bei der Wertermittlung respektive später auch bei der Preisvorstellung. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, den Kaufpreis in zwei Komponenten aufzuteilen.

Die erste fix definierte Komponente besteht aus dem Basiskaufpreis, welcher üblicherweise bei der Unternehmensübergabe zu bezahlen ist. Diese Komponente ergibt sich aus einer zurückhaltenden Wertbeurteilung (Konsensfindung zwischen Käufer und Verkäufer). Die zweite Komponente ist variabel und berücksichtigt die abweichende Gewinnerwartung von Käufer und Verkäufer. Diese Komponente wird erst nach Ablauf einer zu definierenden Zeitspanne (Earn-Out-Periode) auf Basis von effektiv realisierten Zahlen errechnet. Bei Vertragsabschluss sind die Berechnungsdetails betreffend der variablen Komponente zu fixieren.

Der Kaufpreis setzt sich somit aus dem Basiskaufpreis (fixe Komponente) sowie aus dem erst im Nachhinein ermittelbaren Zusatzkaufpreis (variable Komponente) zusammen. Die Festlegung dieses Zusatzkaufpreises wird als Earn-Out-Methode bezeichnet. Als Basis für die Earn-Out-Methode dient beispielsweise der effektiv realisierte kumulierte Umsatz oder Gewinn innerhalb einer definierten Zeitspanne (üblicherweise zwei bis fünf Jahre). Diese kumulierte Grösse wird mit einem im Kaufvertrag definierten Zielwert verglichen. Vertraglich kann z. B. vereinbart werden, dass dem Verkäufer von dem den Zielwert überschüssenden Betrag ein fixierter Prozentsatz abzuliefern ist.

EINFACHES BEISPIEL EARN-OUT-METHODE

Annahme. Gemäss Kaufvertrag vom 31. Dezember 2021 wird mit einer kalkulierten durchschnittlichen Gewinnmarge von 20% auf dem Mehrumsatz gerechnet; dem Verkäufer sollen 15% der Gewinnmarge zustehen (als variable Komponente). Betrachtungszeitpunkt ist der 31. März 2027.

Jahr	Earn-Out-Periode (2022–2026)					kumuliert	
	2022	2023	2024	2025	2026		
Umsatz	TCHF	4'510	4'608	5'014	5'195	5'340	24'667
Zielwert	TCHF	4'000	4'000	4'000	4'000	4'000	20'000
Mehrumsatz	TCHF						4'667
Earn-Out (15%)	TCHF						700

Ergebnis. Für die Earn-Out-Periode betrug der Mehrumsatz TCHF 4'667, wovon gemäss Vertrag dem Verkäufer 15% zustehen (ergibt Summe von rund TCHF 700). Falls sich das Umsatzwachstum während der Earn-Out-Periode weniger stark entwickelt hätte, wäre der Earn-Out-Anteil entsprechend kleiner ausgefallen.

Chancen und Risiken der Earn-Out-Methode

Die Earn-Out-Methode wirkt zielführend bei sehr unterschiedlichen Preisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer. Sie berücksichtigt die Unsicherheit betreffend der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmung. Sowohl Käufer wie auch Verkäufer profitieren von einer positiven Umsatzentwicklung, was zu einer optimalen Unternehmensübergabe führt. Dies ist vertraglich möglichst konkret festzuhalten, d. h. es muss definiert werden, welches Zahlenmaterial zu verwenden ist (z. B. Netto- oder Bruttoumsatz), so dass kein Spielraum für Interpretationen bleibt. Bei einer allfälligen Weiterbeschäftigung der Verkäufer in der Unternehmung ist sicherzustellen, dass dem Verkäufer ein marktgerechter Lohn entrichtet wird. Dafür ist ein separater Arbeitsvertrag zu erstellen. Es ist unbedingt zu vermeiden, dass der variable Kaufpreisbestandteil als Lohnkomponente interpretiert werden könnte und entsprechend Steuer- und Sozialversicherungsbeiträge abzurechnen wären. Dies würde dazu führen, dass der Verkäufer auf diesem Teil des Verkaufspreises keinen steuerfreien Kapitalgewinn (sofern Aktien im Privatvermögen gehalten) realisieren würde. Zudem sind weitere steuerliche Punkte (z. B. indirekte Teilliquidation) zu beachten.

FAZIT

Bei Nachfolgeregelungen ist stets im Einzelfall zu prüfen, welches die «richtige» Bewertungsmethode ist. So kann es zielführend sein, einen Teil des Kaufpreises als variabler Bestandteil gemäss Earn-Out-Methode zu definieren. Insbesondere bei einer allfälligen Weiterbeschäftigung des Verkäufers müssen steuerliche Vorkehrungen getroffen werden. Gerne unterstützen wir Sie beim Nachfolgeprozess. ●