

Verkäuferdarlehen beim Firmenverkauf

Gründe für ein Verkäuferdarlehen

Verkäuferdarlehen (vendor loans) nehmen bei KMU-Nachfolgeregelungen eine wichtige Rolle ein. Entweder tragen sie zur Finanzierung des Firmenkaufs bei oder aber sie schliessen die Kaufpreislücke in den Verhandlungen. In der Praxis beobachten wir Verkäuferdarlehen im Umfang von 5% bis 20% des Kaufpreises.

Kaufpreisfinanzierung

Ein Verkäuferdarlehen ist der Preisanteil, auf den der Verkäufer einer Firma zum Zeitpunkt des Verkaufs vorerst verzichtet. Er stellt dem Käufer den Betrag zur Finanzierung des Firmenkaufs zu bestimmten Konditionen zur Verfügung. Diese Konditionen variieren je nach Ausgangslage und je nachdem, ob eine finanzierende Bank in die Transaktion involviert ist oder nicht. Grundsätzlich ist ein Verkäuferdarlehen dem Bankdarlehen nachrangig gestellt. Dies bedeutet, dass die Bank bei der Tilgung zuerst bedient wird, dafür jedoch der Zinssatz für das Verkäuferdarlehen oftmals höher angesetzt wird.

Sicherheiten auf Verkäuferseite

Je nach Transaktionssumme nimmt ein Verkäuferdarlehen eine Dimension an, die für den Verkäufer nicht ohne ist. In diesem Fall sollte der Verkäufer nach Sicherheiten verlangen. Diese können beispielweise Schuldbriefe auf einer Immobilie, eine Solidarbürgschaft eines Dritten oder ein Faustpfand sein. Je nach Betrag sollte auch über eine Todesfallrisikopolice gesprochen werden. Keine Sicherheit, jedoch Transparenz schafft das Informationsrecht des Verkäufers gegenüber dem Unternehmen, so dass er über die finanziellen Gegebenheiten des Unternehmens weiterhin Bescheid weiss.

Besserstellung bei den Banken

Banken sind bei Akquisitionsfinanzierungen von KMU eher konservativ ausgerichtet. Dies hat u.a. damit zu tun, dass Banken das Risiko beim Kauf von inhabergeführten oder inhabergeprägten KMU als hoch taxieren.

Um dieser Betrachtung entgegenzuwirken, werden Verkäuferdarlehen von den Banken gern gesehen. Einerseits stellen sie für die Banken ein Sicherheitspuffer dar und andererseits signalisieren sie der Bank, dass der verkaufende Unternehmer an die Zukunft des Unternehmens glaubt respektive dem Käufer die Weiterführung des Unternehmens zutraut.

Kaufpreislücke schliessen

Da der Verkäufer ein Firmen-Insider ist und das Marktumfeld bestens kennt, kann er das Potenzial des Unternehmens meist am besten abschätzen. Entsteht durch diesen Wissensunterschied zwischen Verkäufer und Käufer in den Verhandlungen eine Lücke bei den Preisvorstellungen, kann diese mit einem Verkäuferdarlehen geschlossen werden.

Vertrauensbasis stärken, Verbindlichkeit erhöhen

Mit einem Verkäuferdarlehen signalisiert der Verkäufer, dass er an das Unternehmen glaubt und bereit ist, einen gewissen Teil des unternehmerischen Risikos weiterhin zu tragen.

Aus der Käuferperspektive kommt ein weiterer Aspekt dazu: Ein finanzielles Engagement des Verkäufers erwirkt automatisch auch eine höhere Verbindlichkeit. Diese garantiert dem Käufer eine seriöse Übergangs- respektive Einarbeitungsphase, denn der Verkäufer kann seinen Beitrag zur Sicherstellung des Know-Hows und somit zur nachhaltigen Weiterführung des Unternehmens gleich zu Beginn leisten.

Fazit: Gegenseitiges Vertrauen ist Voraussetzung

Verkäuferdarlehen sind ein wichtiges Instrument bei der Transaktionsgestaltung von KMU-Nachfolgeregelungen. Sie kommen meist eher spät in den Verhandlungen zur Sprache und setzen voraus, dass bereits eine gewisse Vertrauensbasis zwischen Verkäufer und Käufer aufgebaut werden konnte. Je nach Finanzierungsstruktur des Käufers ist ein Verkäuferdarlehen unumgänglich, ausser der Verkäufer entscheidet sich für einen finanzkräftigeren Käufer. Neben dem reinen finanziellen Aspekt findet durch das Verkäuferdarlehen eine Risikoverschiebung zu Gunsten des Käufers statt und ergibt so eine gegenseitige Verbindlichkeit über den Verkaufszeitpunkt hinaus.