

## Seminar Unternehmenskauf in den Niederlanden und Deutschland Veranstaltungsrückblick

Am 13.10.2006 trafen sich auf Einladung des Generalkonsulates der Niederlande in Norddeutschland fast 100 Teilnehmer aus Deutschland und den Niederlanden in Bremen zum Seminar „Unternehmensübernahme in den Niederlanden und (Nord-)Deutschland in der Praxis - - Rechtliche Aspekte eines Unternehmenskaufs am Beispiel ausgewählter Themen -“,

Die zweisprachige fachliche Moderation hatte der in den Niederlanden aufgewachsene und heute in deutsch-niederländischen Rechtsangelegenheiten tätige **Rechtsanwalt Philipp-Herlyn de Buhr** von der Kanzlei SUFFEL & DE BUHR aus Jena übernommen.

Zunächst führte Herr Harry Hellweg von der Unternehmensberatung Diligence aus Baarn in den Niederlanden aus, wie sich Unternehmen finden lassen, die für eine Übernahme in Frage kommen. Übernahmedatenbanken wie [www.mkbase.nl](http://www.mkbase.nl), [www.ondernemingsbeurs.nl](http://www.ondernemingsbeurs.nl), [www.nexxt.org](http://www.nexxt.org), [www.targas-ag.de](http://www.targas-ag.de) oder [www.unternehmensmarkt.de](http://www.unternehmensmarkt.de) seien hilfreich. Es bedürfe ca. 20-30 Kontaktaufnahmen, um 5 Unternehmen zu finden, die bereit seien, in Verkaufsgespräche einzutreten. Während der Verhandlungen sei eine laufende Kontrolle der Einhaltung der vorher definierten Übernahmenvorteile (wie z. B. Synergieeffekte, ergänzendes Know-how, neue Absatzkanäle) erforderlich, um diese letztendlich auch zu erreichen.

Anschließend sprach Frau Rechtsanwältin Maja Bolè der Kanzlei Wieringa aus Amsterdam über ausgewählte rechtliche Aspekte einer Unternehmensübernahme. Anhand von einigen, mit Zahlen unterlegten Beispielen wies sie auf Unterschiede zwischen niederländischen und deutschen Regelungen hin. So könne der vertrauenswidrige Abbruch von Vertragsverhandlungen in den Niederlanden teurer als in Deutschland werden, da nicht nur die angefallenen Kosten, sondern möglicherweise auch der entgangene Gewinn zu erstatten sei. Auch die Beendigung von Arbeitsverhältnissen sei in den Niederlanden oft erheblich teurer. Für die Berechnung der Abfindung werde in Deutschland grundsätzlich nur ein halbes Monatsgehalt pro Beschäftigungsjahr zugrunde gelegt, in den Niederlanden jedoch ein ganzes Monatsgehalt pro Beschäftigungsjahr, wobei Beschäftigungsjahre zwischen 40 und 50 Jahren mit dem Faktor 1½ und Beschäftigungsjahre über 50 Jahren mit dem Faktor 2 berechnet würden.

Es folgte Dr. Matthias Graeper, von der IMC Investor & Management Consult GmbH & Co. KG aus Hamburg, mit betriebswirtschaftlichen

Überlegungen zu Kaufpreisregelungen und anderen wichtigen Vertragsgestaltungen. Da grenzüberschreitende Vertragsverhandlungen oft zeitaufwendig und somit auch kostspielig seien, solle der Käufer die Verhandlungen nur aufnehmen, wenn ein erfolgreicher Abschluss realistisch erscheine. Deshalb empfahl er, bereits im Letter of Intent eine realistische Kaufpreisbandbreite zu erwähnen. Der Käufer solle sich um eine Exklusivitätsvereinbarung bemühen. Für mögliche Steuerverbindlichkeiten schlug er dem Käufer eine Ratenzahlungsvereinbarung oder die Zahlung des Kaufpreises über ein Treuhandkonto vor. Sei der aktuell zu erzielende Verkaufspreis eher niedrig, solle der Verkäufer versuchen, eine Nachzahlung bei Besserung zu vereinbaren.

Zum Schluss berichtete Herr Ru Cleveringa von der niederländischen NMF Techniek B.V. über seine Erfahrungen ein deutsches Unternehmen zu übernehmen. Im rechtlichen Bereich gäbe viele Unterschiede zwischen den Niederlanden und Deutschland. Da könne richtig etwas schiefgehen. Die frühzeitige Hinzuziehung eines guten deutschen Rechtsanwalts, der am besten auch mit dem niederländischen Recht vertraut sei, sei deshalb unabdingbar.

Bei einem anschließenden Imbiss nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, grenzüberschreitende Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.