



La Kanzlei

Unternehmenskauf in Frankreich

Dr. Christophe Kühl
Rechtsanwalt | Avocat au Barreau de Paris

Dominique Cherpin
vif Solutions | vif Management

Ihre Referenten



La Kanzlei



Dr. Christophe Kühl

Rechtsanwalt | Avocat au Barreau de Paris

Dr. Christophe Kühl ist Avocat à la Cour und Rechtsanwalt und leitet die Standorte in Köln, Lyon und Paris. Er berät und begleitet deutschsprachige Unternehmen in allen Bereichen des französischen Wirtschaftsrechts mit den Schwerpunkten M&A, Insolvenzen und Restrukturierung.



Dominique Cherpin

vif Solutions | vif Management

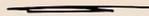
Dominique Cherpin ist Geschäftsführer von vif Management. Seine Schwerpunkte liegen auf Interim Management und M&A.

- Eine der führenden Kanzleien im deutsch-französischen Wirtschaftsverkehr
- Über 25 zweisprachige Rechtsanwält:innen und Avocat:e:s
- Beratung in allen Fragen des deutschen und französischen Wirtschaftsrechts
- Büros in Köln | Paris | Lyon





UN POUR ALLES



Business Development und M&A
Frankreich-Deutschland



Deutsch-Französisches
Recruiting



Deutsch-Französisches
Marketing



Deutsch-Französische
Steuerberatung



Deutsch-Französisches
Management



Deutsch-Französische
Anwaltskanzlei

Die Themen

1. Einführung
2. Rechtliche Aspekte
3. Praktische Aspekte

- Was sind die **Vor- und Nachteile** eines Unternehmenskaufs?
- Welche **Alternativen** gibt es zum Unternehmenskauf?

Welche Optionen stehen Ihnen zur Verfügung?

- Klassischer Kauf von Unternehmensanteilen (100 % oder Teile davon)
Share Deal
- Kauf von Aktiva
Asset Deal
- Kauf aus der Insolvenz
Distressed M&A

Wie läuft ein Unternehmenskauf ab ?

- Suche des Targets
- NDA / LOI
- Audit / Due Diligence – DD Bericht
- SPA / APA
- Signing / Closing
- Integration
- Dauer eines Unternehmenskaufs

Allgemein

- Verhandlung / Gestaltung des Kaufpreises
- Risiken abdecken durch Garantien / Freistellungen + Einbehalt
- Haftungshöchstbetrag
- Zusammenarbeit mit Verkäufern *post deal*
- Wettbewerbsverbot

Besonderheit in Frankreich

- Keine Beurkundung vor Notar
- Besteuerung des Unternehmenskaufs
- Arbeitnehmende haben Andienungsrecht

Bei einem Asset Deal

- Besondere Formvorschriften
- Widerspruchsrecht der Gläubiger

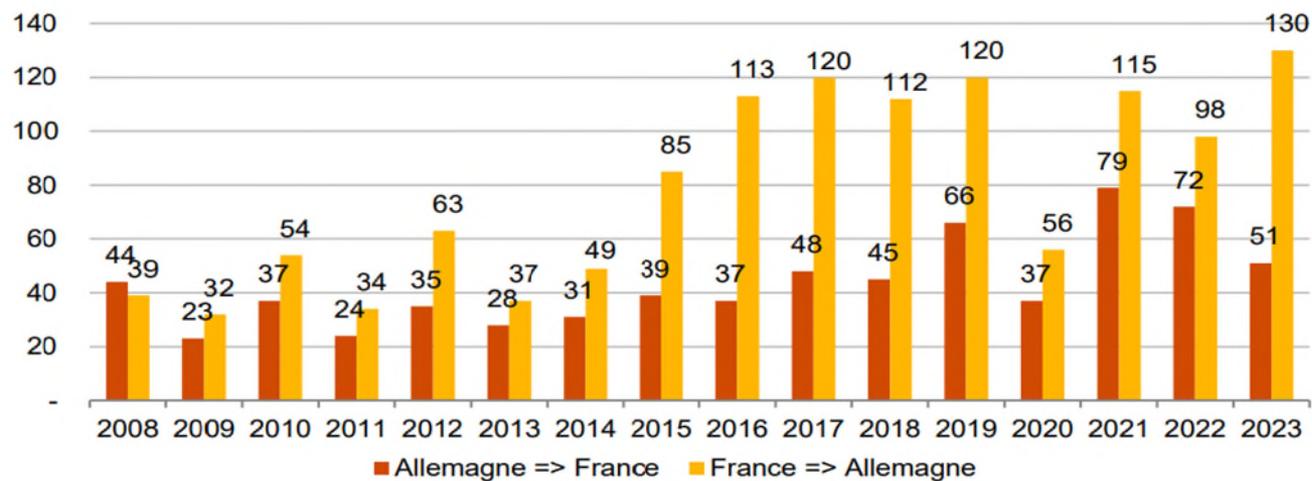
AUSLÄNDISCHE (DEUTSCHE) INVESTITION IN FRANKREICH

- < 20.000 ausländische Tochtergesellschaften in Frankreich
- ca. 4.000 aus Deutschland die mehr als 300.000 Leute in Frankreich beschäftigen
- Deutschland ist 2023 der größte europäischen Investor in Frankreich

ANZAHL DER TRANSAKTIONEN ZWISCHEN F. UND D.



SOURCE : ZEPHYR - PRIVAT EQUITY





WARUM WACHSEN - WARUM UND WIE NACH FRANKREICH?

ALLEIN

- nach Frankreich direkt exportieren (von Deutschland aus)
- Mitarbeiter in Frankreich suchen und einstellen (Adresse oder Büro mieten)
- eine Tochtergesellschaft (SAS) in Frankreich gründen

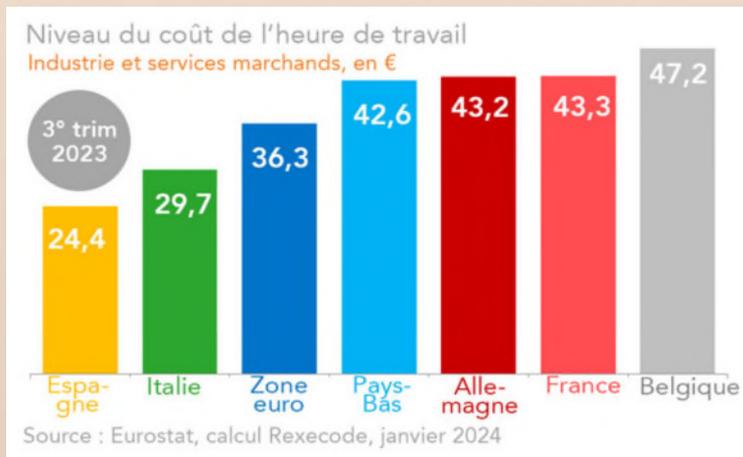
ODER MIT PARTNERN

- lokale Vertriebspartner
- Übernahme einer Firma



FRANKREICH ALS MARKT BLEIBT SCHWIERIG UND ATTRAKTIV

- maturer Markt : hoher Wettbewerb, langsames Wachstum
- Hohe Arbeitskosten : Frankreich hat relativ hohe Lohn- und Arbeitskosten





FRANKREICH ALS MARKT BLEIBT SCHWIERIG UND ATTRAKTIV

- Regulatorische Komplexität : Frankreich hat eine komplexe und streng regulierte Wirtschaft
- Starke Gewerkschaften und Arbeitsgesetze : starke Tradition von Gewerkschaften und Arbeitsgesetzen
- Kulturelle Unterschiede und sprachliche Barrieren



VOR- UND NACHTEILE VON M&A

- Geschwindigkeit - Markteintritt
- Synergieeffekte - Effizienzsteigerung
- Diversifikation
- Erwerb von Talenten und Know-how
- Geografische Expansion
- Stärkung der Wettbewerbsposition
- Wertsteigerung für Aktionäre
- **Hohe Kosten** Transaktionskosten für Rechtsberatung, Beraterhonorare, Integrationskosten usw
- **Integration Risiken** erfolgreiche Integration zweier Unternehmen ist oft schwieriger als erwartet. Kulturelle Unterschiede, technologische Inkompatibilität und organisatorische Herausforderungen können zu Problemen führen und den Wert der Transaktion mindern.
- **Fehleinschätzungen** Oftmals werden die potenziellen Vorteile einer M&A-Transaktion überschätzt oder die Risiken unterschätzt. Unternehmen können sich leicht in der Größe oder dem Umfang der Synergien irren, die aus der Fusion hervorgehen sollen



M&A STRATEGIE?

- vertikale Strategie  Lieferanten, Kunden, Vertriebsunternehmen übernehmen
- horizontale Strategie  Mitbewerber akquirieren
- laterale Strategie  Unternehmen mit gleichen Kunden kaufen

Wichtige Vorentscheidungen :

Share Deal oder Asset Deal

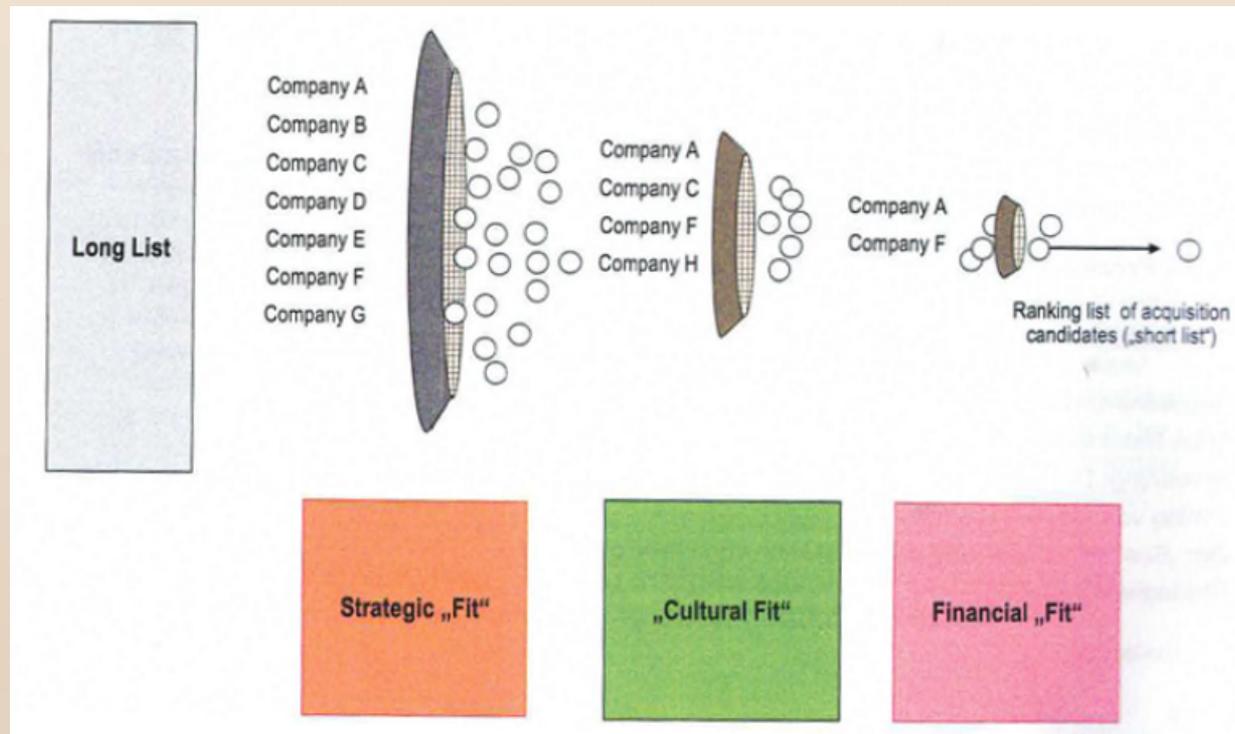
Höhe der Beteiligung

Firmen in positiver Situation oder Kauf aus der Insolvenz





SUCHE DES TARGETS - SUCHKRITERIEN FIXIEREN -





WO FINDET MAN DIE PASSENDE FIRMA?

- Direkt Ansprache (mit M&A Beratern)
- Erste Zahlen schnell finden
 - [https:// www.societes.com](https://www.societes.com)
 - <https://www.pappers.fr/>
- Plattformen benutzen
 - CCI (IHK) https://www.transentreprise.com/qui_sommes_nous/presentation_dispositif
 - Privat Unternehmen : <https://www.fusacq.com/>
 - BPI - Banque public d'investissement - <https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>
 - Bodacc <https://www.bodacc.fr/pages/home/>



TYPISCHE PROBLEME

Das Projekt, ein Unternehmen zu übernehmen, befindet sich noch in einem „Entwurfsstadium“, das Projekt ist nicht zielgerichtet oder inkohärent, was die Suche riskant oder zu lang macht. Kein Storytelling, keine Unterstützung

Eine Verzettelung über viele Dossiers oder im Gegenteil eine Fokussierung auf ein einziges Unternehmen sind typische Fehler, die vermieden werden können.

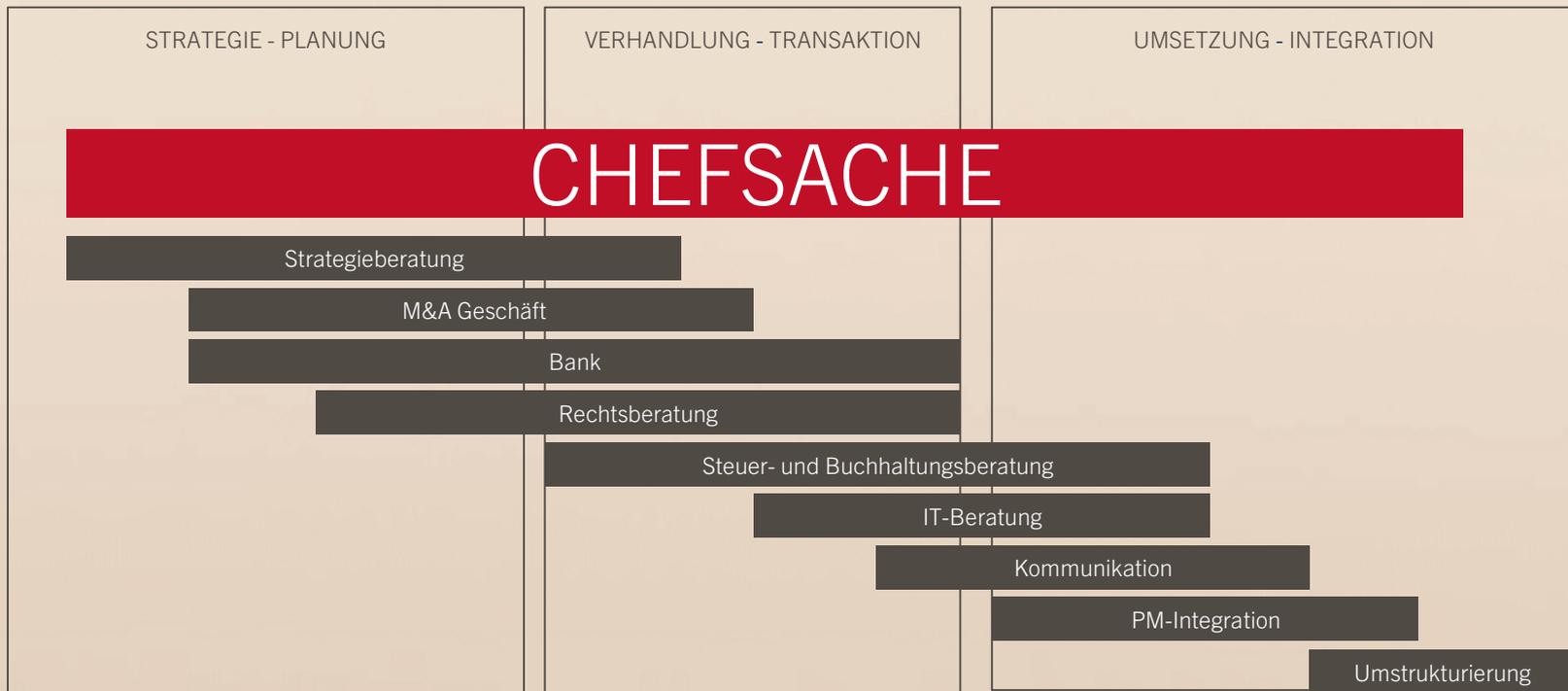


PROBLEME VERMEIDEN : STORY DES PROJEKTS SCHREIBEN

- Für Sie als Käufer (Gesellschafter und Geschäftsführer)
- Für den Verkäufer (Gesellschafter und GF)
- Für alle Mitarbeiter



PROBLEME VERMEIDEN: PASSENDE RESSOURCEN ZUWEISEN





PASSENDE BEWERTUNGSMETHODEN BENUTZEN

- Basiert auf die Vergangenheit: Vermögen des Unternehmens abzüglich Schulden (Foto der Firma). Das Unternehmen ist wert, was es ist :

Die sogenannten „vermögensorientierten“ Methoden. Sie zielen darauf ab, die Aktiva des Unternehmens (das, was es besitzt) zu bewerten und davon den Wert seiner Schulden abzuziehen, um das Nettovermögen, auch Nettosituation genannt, zu erhalten.

- Basiert auf die Zukunft (Dynamik) : Fähigkeit des Unternehmens, Gewinne in der Zukunft zu erwirtschaften

Die sogenannten „ertragsorientierten“ Methoden. Sie zielen auf Folgendes ab die zukünftige Fähigkeit des Unternehmens, Gewinne zu erwirtschaften

- Basiert auf Vergleiche



BEWERTUNGSMETHODEN MIT MULTIPLIKATOR

- multiple d'EBE : Der EBITDA-Multiplikator- Dies ist der wichtigste verwendete Multiplikator, in 90% der Fälle.
- multiple du résultat d'exploitation (REX) : Der Multiplikator des Betriebsergebnisses. Das Betriebsergebnis (oder EBIT) errechnet sich aus dem vorherigen EBITDA abzüglich der Abschreibungen und Rückstellungen, d. h. der jährlichen Abschreibung des Anlagekapitals.
- multiple de résultat net (PER) « Price Earning Ratio“. Das Nettoergebnis (RN) ist der Gewinn, der nach Zahlung der Finanzierungskosten und der Steuern erzielt wird.



WARUM SIE VIELLEICHT ALS AUSLÄNDER MEHR ZAHLEN KÖNNEN

- Marktzugang (für Ausländer)
- Stammkunden – Referenzen, die Sie gar nicht als Ausländer haben können
- lokale / französische Zertifizierung
- neues Team, die Sie selber nicht haben können



La Kanzlei

MERCI & VIELEN DANK

Dominique Cherpin
Geschäftsführer vif Management

Worringer Str. 30
50668 Köln
+49 (0) 221 139 75 37 0

www.vif-solutions.com

cherpin@vif-management.com

Dr. Christophe Kühn
Rechtsanwalt | Avocat au Barreau de Paris

Konrad-Adenauer-Ufer 71
50668 Köln
+49 (0) 221 139 96 96 0

www.qivive.com

kuehl@qivive.com