

Worauf muss ich achten, wenn ich ein Unternehmen in Frankreich kaufe?

22.09.2022



AGENDA

Worauf muss ich achten, wenn ich ein Unternehmen in Frankreich kaufe?

01

BEGRÜßUNG

CHRISTINE BIEG, PÔLE FRANCO-ALLEMAND

02

M&A BERATUNG

DR. PATRICK SCHMIDL, DEUTSCHE MITTELSTANDSFINANZ GMBH

03

GESELLSCHAFTSRECHT UND ARBEITSRECHTLICHE ASPEKTE

MICHAEL SAMOL UND SANDRA HUNSDÖRFER, LPA-CGR AVOCATS

04

STEUERLICHE ASPEKTE

GUILLAUME RUBECHI, VALORIS AVOCATS

05

INTERIM MANAGEMENT FÜR M&A – PERSONAL, PRODUKTION UND VERTRIEB: HÜRDEN UND SCHWACHSTELLEN FRÜHZEITIG AUFDECKEN UND LÖSEN

OLAF POINTEAU & THOMAS DROSTEN, CMO EUROPE

06

FRAGERUNDE

Ziele hinter der Gründung des Pôle Franco-Allemand

Saar LB



- ▶ Die deutsch-französische **Regionalbank** mit Fokus auf den Mittelstand
- ▶ Etwa 50 % des Neugeschäfts in **Frankreich**
- ▶ Kenntnis der **Marktusancen** in D und F, der beiden **Rechtskreise**, der **kreditfachlichen** Themen und der **kulturellen** Unterschiede

PÔLE FRANCO ALLEMAND

Das Forum für grenzüberschreitende
Investitionen



- ▶ Fokussierung auf **grenzüberschreitende Investitionen** von Deutschland nach Frankreich und umgekehrt
- ▶ Eigene Marke mit klarem USP durch Bündelung des Know Hows eines breiten **Expertennetzwerks** mit starken Partnern
- ▶ Startschuss März **2019**

Der Pôle Franco-Allemand bietet Investoren beider Länder einen breiten Erfahrungsschatz



Unternehmen mit deutsch-französischem Profil bieten ein neues Angebot im Markt

saar^{LB}

The image displays a grid of logos for various organizations with a German-French profile. The logos include:

- Valoris Avocats**
- COFFRA**
- KPMG**
- carvus capital. structured finance**
- savills**
- MENOLD BEZLER**
- Deutsche Leasing**
- pwc**
- LB ImmoWert**
- CCI FRANCE ALLEMAGNE FRANZÖSISCHE HANDELSKAMMER**
- Germany's SAARLAND klein clever attraktiv**
- STRATEGY & ACTION INTERNATIONAL**
- LEONIDAS ADVICE & ASSET MANAGEMENT**
- AHK** Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer / Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie
- Deutsche Mittelstandsfinanz cfa CORPORATE FINANCE ASSOCIATES**
- DFHI · ISFATES**
- jmg COMMUNICATIONS PR & Media Relations Public Relations und Kommunikation**
- DREES & SOMMER**
- GRENKE FAST // FORWARD // FINANCE**
- BEHR Consulting**
- Club des Affaires Saar-Lorraine** Deutsch-Französischer Wirtschaftsclub / Club économique franco-allemand
- fbo.** Agentur für Marketing und Neue Medien
- Office franco-allemand pour la transition énergétique Deutsch-französisches Büro für die Energiewende**
- Acteurs du franco-allemand** Deutsch - französische Wirtschaftsakteure "Pour comprendre les Français, il faut les aimer. Pour aimer les Allemands, il faut les comprendre"
- CMO** Consulting - Management - Operations
- CABINET FACT** COURTAGE ET CONSEIL EN ASSURANCE
- EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL** be distinctive
- dfi** Deutsch-Französisches Institut
- execavenue** A EUROSEARCH COMPANY
- pa** LPA-CGR avocats
- REM CAPITAL AG**

Eine Vielzahl von d/f Fachbeiträgen auf Internetseite und LinkedIn

DEUTSCH FRANÇAIS SUCHEN 🔍

PÔLE FRANCO ALLEMAND
Das Forum für grenzüberschreitende Investitionen

DER PÔLE LEISTUNGEN PARTNER EXPERTEN BEITRÄGE VERANSTALTUNGEN IHR PROJEKT

Pôle Franco-Allemand > Beiträge > Die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer verstärkt ihre Mediationstätigkeit

Die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer verstärkt ihre Mediationstätigkeit



Die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer erweitert ihre Aktivitäten um ein Mediationszentrum, das auf die Beilegung von Streitigkeiten zwischen deutsch-französischen Unternehmen spezialisiert ist.

Rubrik: Wirtschaft **Autor:** Die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer
Oktober 2021

Die Mediation ist eine alternative Methode, um Differenzen und Auseinandersetzungen beizulegen. Sie ermöglicht den Parteien, mit Hilfe eines unabhängigen und unparteiischen Dritten, des Mediators, eine für alle Seiten akzeptable Lösung zu finden. Indem sie die Parteien anregt, gemeinsam an der Beilegung ihrer Streitigkeiten zu arbeiten, trägt die Mediation zur Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehungen bei und schafft gegenseitiges Vertrauen.

Die Mediation ist vertraulich, schnell, kostengünstig und zuverlässig. Sie bietet den Parteien die Möglichkeit, bei der Beilegung ihrer Streitigkeit(en) selbst aktiv zu werden, indem sie gemeinsam eine Vereinbarung finden, die ihren Interessen am besten gerecht wird, unter Vermeidung langer Fristen und hoher Kosten eines Gerichtsverfahrens. Die Parteien, die die Mediation in Anspruch nehmen, einigen sich frei untereinander und können das Verfahren jederzeit abbrechen. Die Parteien sind Parteien zu keiner gütlichen Vereinbarung verpflichtet. Die Mediation ist eine Alternative zu Rechtsbehelfen (Gerichte, Schiedsgericht).

Weitere Rubriken

- Finanzen
- Wirtschaft
- Recht & Steuern
- Gesellschaft
- Referenzen

www.pole-franco-allemand.de

PÔLE FRANCO ALLEMAND
Das Forum für grenzüberschreitende Investitionen

Pôle Franco-Allemand

Les experts de l'investissement transfrontalier
Banques · 2 424 abonnés

248 abonnés dans votre réseau

✓ Suivi [Voir le site web](#) [Plus](#)

Accueil Infos Posts Événements Vidéos

Infos

Des investissements de la France vers l'Allemagne et inversement – tel est l'objectif du Pôle Franco-Allemand en tant que forum pour des investissements transfrontaliers. Cette plateforme initiée par la SaarLB est maintenant lancée. À cet égard la banque régionale franco-allemande a pu gagner des partenaires de renom dans un contexte franco-allemand. [voir plus](#)

[Voir tous les détails](#)

Posts de la page

Pôle Franco-Allemand
2 424 followers
40 min · 🌐

🗣️ **Befragung Coface: Die Zahlungsmoral stimmt!**
Deutsche Unternehmen entspannter, aber ...voir plus



Die Zahlungsmoral stimmt! Deutsche Unternehmen entspannter, aber wachsam

Pôle Franco-Allemand
2 424 followers
5 j · 🌐

Die Veranstaltung vom 4. November 2021, organisiert vom Pôle Franco-Allemand und seinen Part ...voir plus



REPLAY Webinar - Gründung einer Tochtergesellschaft in Frankreich – strategischer...



Unternehmenskauf in Frankreich

Webinar 22.09.22

Corporate Finance Associates

- **Corporate Finance Associates** (gegründet 1956) ist eine weltweittätige M&A-Beratungs-Gruppe
- Über **50 Büros** weltweit, darunter **Frankfurt** und Paris
- **Deutsche Mittelstandsfinanz** ist der **deutsche Partner** von Corporate Finance Associates
- Betreute Unternehmens-transaktionen i.d.R. zwischen **EUR 10 Mio.** und **EUR 100 Mio. Unternehmenswert**

Weltweites Beratungsnetzwerk



M&A in Deutschland + Frankreich sehr ähnlich

- **5.000 Betriebe** in Frankreich mit **320.000 Mitarbeitern** mit **dt. Beteiligung**,
1.400 mit dt. Alleingesellschafter
- **Unternehmenstransaktionen** in beiden Ländern im allgemeinen sehr
ähnlich
- Deutliche **Unterschiede** zu **angelsächsischen Ländern**:
 - **Unternehmen** als „**Familieninstitution**“
 - **Entscheidungsprozesse** dauern länger, müssen **reifen**
 - **Verkauf** manchmal als **Versagen** gesehen, **Geld** bringt **nicht** unbedingt
Sozialprestige
 - Unternehmen oft **nicht Cashflow-** und **Kapitalstruktur-optimiert**



Bei so vielen Gemeinsamkeiten, kann das Webinar hier enden, oder?

Deutsch-französische Transaktionen oft schwierig

Eine ausgewählte Historie des (weitgehenden) Scheiterns

France Telecom
Deutsche Telekom

Hoechst
Rhône-Poulenc

Euronext
Deutsche Börse

Alstom
Siemens

- Gründe sind nicht nur in der Politik zu finden (große Transaktionen), sondern treffen auch kleine Unternehmen.
- Was steckt hinter diesen Schwierigkeiten und was muss man wissen, um sie erfolgreich zu vermeiden?



Viel wichtiger als andere Rahmenbedingungen ist das erfolgreiche Management von Kulturunterschieden in Unternehmen.

Kulturunterschiede in dt. und frz. Unternehmen

Eine bewusste Überzeichnung, ohne Wertung

	französisches Unternehmen	deutsches Unternehmen
Führung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ hierarchisch, elitär, zentralistisch 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ eher konsensual, oft 2er Führung
Entscheidungsfindung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Top-down ➤ eher weniger Eigeninitiative 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Einbindung von Fachexperten und Teams, Delegation von Verantwortung
Regelorientierung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ starke Kodifizierung mit wenig Flexibilität, teilweise durch persönliche Netzwerke aufgehoben 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ technisch-funktionale Regelwerke
Mitarbeitermotivation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ über emotionale Anerkennung 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ über sachliche-fachliche Anerkennung
Zusammenfassend	generalistische Führung bei hoher Machtkonzentration mit Herz	Funktionales Spezialistentum mit emotionsloser Präzision

Kulturunterschiede managen in der Transaktion

Eine erfolgreiche grenzüberschreitende Transaktion erfordert ein intensives Prozessmanagement

1. Kontaktaufnahme / Sprache	<ul style="list-style-type: none">➤ Nicht mit der Tür ins Haus fallen, Ansprache durch erfahrenen frz. M&A-Berater mit dt. Partner um gegenseitig Vertrauen aufzubauen➤ Dokumentation auf frz. oder dt./frz., nicht auf englisch
2. Due Diligence / Verhandlungen	<ul style="list-style-type: none">➤ erhöhte Kaufpreiserwartungen von dt. Käufer objektivieren➤ regelmäßige Treffen, gerade wegen elektronischer Datenräume➤ Schwierigkeiten und Unsicherheiten frühzeitig, aber nicht zu harsch thematisieren➤ Viele Probleme versteht die andere Seite nicht (anderer Kontorahmen, Zahlungsziele, Mitarbeiterbeziehungen). Unterschiede verstehen und erklären
3. Unternehmensübergang	<ul style="list-style-type: none">➤ Zukünftige Rollen gemeinsam klar definieren➤ Dem frz. Unternehmen eine gewisse Eigenständigkeit lassen (Respekt vs. sachliche Notwendigkeiten) Systeme überstülpen funktioniert nicht
Haupterfolgskriterien	<ul style="list-style-type: none">➤ viel reden, erklären, verstehen, zuhören➤ aber auch unklare 50/50 Regelungen vermeiden

Fachliche Unterschiede bei frz. Transaktionen

Zwölf ausgewählte fachliche Besonderheiten bei Unternehmenskäufen in Frankreich

1. Transaktionssteuern	<ul style="list-style-type: none">➤ Käufer trägt i.d.R. Transaktionssteuern (0,1% auf S.A., SAS-Anteile, 3% auf SARL-Anteile, 5% auf Immobilien und Asset-Deals)➤ Vorherige Umwandlung SARL in SAS sinnvoll
2. Asset Deal	<ul style="list-style-type: none">➤ i.d.R. als Fonds de Commerce (alle Vermögensgegenstände des Geschäftsbetriebs), eigener rechtlicher Rahmen,➤ zeitlich begrenzte Mithaftung des Käufers für Steuern und Verbindlichkeiten, Prüfung ob Fonds de Commerce verpfändet ist!➤ umfangreiche Meldepflichten, Vorkaufsrecht der Kommune!➤ Kaufpreis 5 – 6 Monate auf Notaranderkonto
3. Erwerb aus Insolvenz	<ul style="list-style-type: none">➤ Arbeitsplatzert halt hat Vorrang vor Gläubigerbefriedigung, daher sehr günstige Transaktionen aus der Insolvenz möglich➤ Sehr formalistischer Ablauf, erfordert frühzeitige Einbindung eines Beraters, meist eines Anwalts
4. Zeitplan	<ul style="list-style-type: none">➤ Zeitplan noch wichtiger als bei dt. Transaktionen, Sommerpause!

Fachliche Unterschiede bei frz. Transaktionen

Zwölf ausgewählte fachliche Besonderheiten bei Unternehmenskäufen in Frankreich

5. Arbeitnehmerunter- terrichtung	<ul style="list-style-type: none">➤ Jeder Arbeitnehmer muss unterrichtet werden, dass er selbst ein Kaufangebot für das Unternehmen machen kann (theoretische Frist: 2 Monate). Keine Details über tatsächliche Transaktion erforderlich➤ Comité Social + Economique (Betriebsrat) muss Stellungnahme abgeben, ohne Einfluss auf Transaktion➤ Transaktion kann leaken und zu Wettbewerbsangeboten führen
6. Betriebsimmo- bilie	<ul style="list-style-type: none">➤ i.d.R. außerhalb des Kaufobjekts in einer Société Civile Immobilière➤ Mietverträge sehr mieterfreundlich, 9 Jahre Laufzeit, durch den Mieter nach 3 und 6 Jahren kündbar, Recht auf Verlängerung
7. Buchführung	<ul style="list-style-type: none">➤ Anderer Kontorahmen, daher Fachbegriffe wie EBITDA genau definieren➤ Pensionsverpflichtungen oft nicht ausreichend dotiert➤ Factoring als echtes Factoring nicht bilanziert➤ Jahresabschlüsse öfter testiert als in Deutschland
8. Vendor Due Diligence	<ul style="list-style-type: none">➤ Vendor Due Diligence Berichte liegen häufiger als in Deutschland vor

Fachliche Unterschiede bei frz. Transaktionen

Zwölf ausgewählte fachliche Besonderheiten bei Unternehmenskäufen in Frankreich

9. Betriebsmittelbedarf	<ul style="list-style-type: none">➤ Betriebsmittelbedarf höher, da in Frankreich längere Zahlungsziele und Forderungen häufiger überfällig➤ aber: echtes Factoring üblich
10. Akquisitionsfinanzierung	<ul style="list-style-type: none">➤ Hausbankprinzip unüblich, daher Akquisitionsfinanzierung vor Ort schwieriger➤ Deutsche Hausbank wird weniger auf den Wert des erworbenen Unternehmens als Sicherheit abstellen und Verpfändungsmöglichkeit eines Fonds de Commerce kaum nutzen➤ Einbeziehung einer grenzüberschreitenden Bank, z.B. SaarLB sinnvoll
11. Garantiezeiten	<ul style="list-style-type: none">➤ Garantiefristen des Verkäufers eher länger als in Deutschland. Oft bis zu 4 Jahre➤ Kürzere Garantiezeiten für Steuern und Sozialversicherungen nötig, wegen schnellerer Bestandskraft (3 Jahre + laufende Jahr)
12. Transaktionsvollzug	<ul style="list-style-type: none">➤ Kein Notar erforderlich➤ Einsatz bankgarantierter Schecks nicht unüblich, schnellere Abwicklung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Eysseneckstr. 4
60322 Frankfurt am Main

Tel.: +49-69 9542 1264
Fax: +49-69 9542 1222

www.DMFIN.com

Kontakt

Dr. Patrick Schmidl
Geschäftsführer
Mobil: +49-178 9211234
Patrick.schmidl@dmfin.com



LPA-CGR avocats

Unternehmenserwerb in Frankreich: worauf muss ich achten?



LPA-CGR avocats

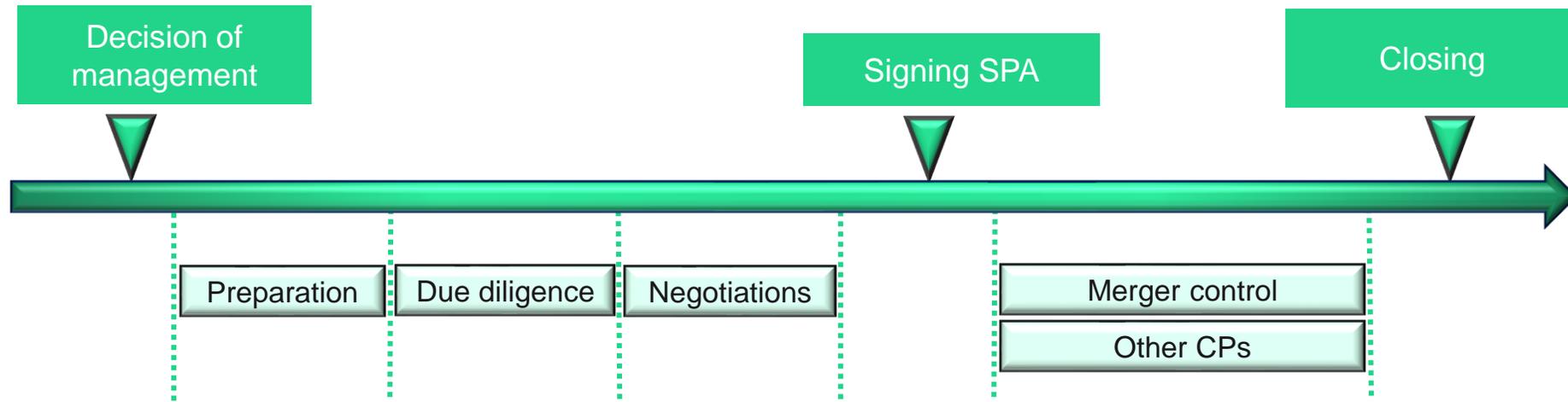
Gesellschaftsrecht &
Arbeitsrechtliche
Aspekte

22. September 2022

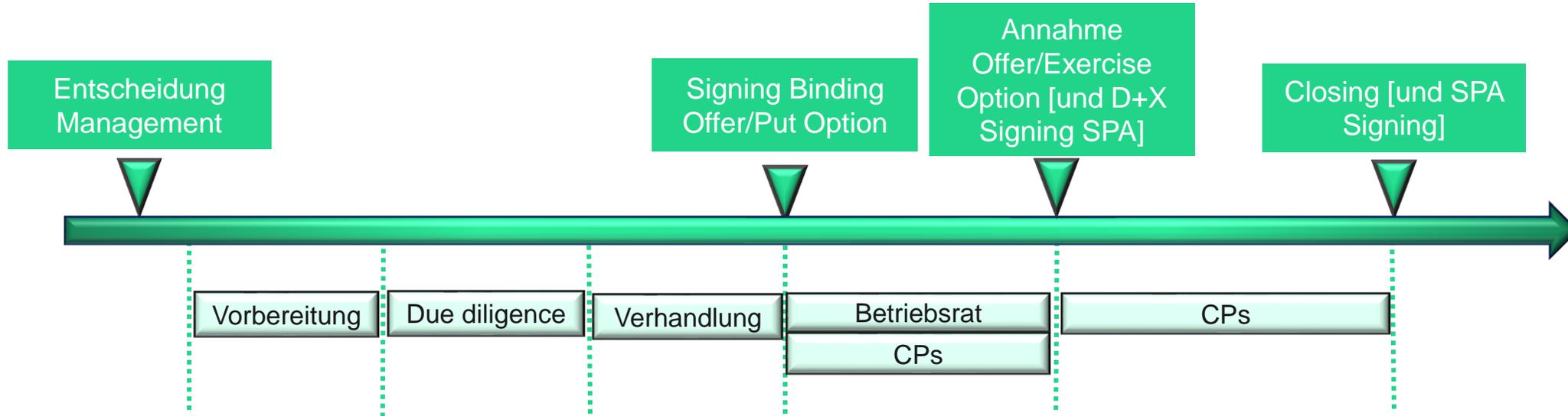
M&A in FR aus DE



M&A Timeline in DE



M&A Timeline in FR



Binding Offer ? / Put Option? « Done Deal »?

1. Binding Offer/Put Option in FR entspricht weitestgehend der Unterzeichnung in DE

1.1. Technisch: Entweder bindendes Angebot oder einseitiges Kaufversprechen (*promesse d'achat*), Präferenz je nachdem ob Käufer oder Verkäufer => in beiden Fällen nur Käufer ist gebunden

1.2. Käuferschutz:

- 1.2.1. Exklusivität
- 1.2.2. Pressemitteilung (der Markt nimmt war « Done Deal »)
- 1.2.3. Break-up Fee?

2. Warum?

- 2.1. Die Partei, die eine Betriebsratsanhörung vornehmen muss darf sich vor Durchführung nicht rechtlich binden
- 2.2. Mehr Details zum Arbeitsrecht jetzt!



Arbeitsrechtliche Aspekte

1. Arbeitsrechtliche Besonderheiten – Unternehmenserwerb

1.1. Hintergrund - Betriebsrat CSE in französischen Unternehmen

1.2. Frühzeitige Beteiligung Betriebsrat

1.2.1. Information-und Anhörung Betriebsrat

1.2.2. Ablauf Anhörung Betriebsrat

1.2.3. Auswirkung auf Prozessablauf Unternehmenskauf

1.2.4. Anhörungsfristen

2. Rechtsfolgen Betriebsübergang Art. L. 1224-1 Code du Travail

2.1. Zwingendes Recht

2.2. Risiko Umgehung

2.3. Sonderfall Erwerb Teilgeschäft und mehrfach zugeordnete Mitarbeiter

2.4. Welcher Tarifvertrag nach Veräusserung

1. Arbeitsrechtliche Besonderheiten Unternehmenserwerb (1/5)

1.1. Hintergrund – Betriebsrat (CSE) in französischen Unternehmen

- Pflicht zur Organisation Betriebsratswahlen, wenn 11 Arbeitnehmer über zusammenhängenden Zeitraum von 12 Monaten beschäftigt werden
- Nichtbeachtung = strafrechtliches Delikt der Hinderung der Ausübung der Rechte der Personalvertretung (Art L. 2317-1 Code du Travail, *délit d'entrave*)
- Unterschiedliche Kompetenzen des Betriebsrats je nach Größe des Unternehmens
 - Kleines CSE, 11-50 Mitarbeiter, Art. L, 2312-5 Code du Travail ff.: keine wirtschaftlichen Kompetenzen, keine Anhörung bei Verkauf oder Kauf
 - Grosses CSE, ab 50 Mitarbeiter, Art. L. 2312-8 ff Code du Travail: wirtschaftliche Kompetenzen, vorherige Anhörung des Betriebsrats notwendig (nachfolgende Ausführung betreffen „große“ CSE)
- Streng formale Anforderungen an Anhörung aber selten Zustimmung erforderlich, Anhörung ausreichend
- Daher auch bei negativer Stellungnahme grds. Fortführung des Vorhabens möglich

1. Arbeitsrechtliche Besonderheiten Unternehmenserwerb (2/5)

1.2. Frühzeitige Beteiligung Betriebsrat

1.2.1. Information und Anhörung Betriebsrat

- Pflicht zur Information und Anhörung zu bestimmten wiederkehrenden Themen (zB Strategie, wirtschaftliche Entwicklung)
- Pflicht zur Information und Anhörung bei Einzelprojekten, wenn Auswirkung auf rechtliche Organisation oder wirtschaftliche Lage des Unternehmens, Auswirkung auf Arbeitsorganisation oder Beschäftigungslage
- Kauf oder Veräußerung von Gesellschaftsanteilen oder eines Geschäftsgegenstandes gehört dazu

1.2. Frühzeitige Beteiligung Betriebsrat

1.2.2. Ablauf Anhörung Betriebsrat

- Welcher Betriebsrat? - Anhörungspflicht bei Verkäufer, Käufer und Zielgesellschaft
- Wann? – **vor** Treffen jeglicher Entscheidung, erst wenn taugliche Informationen für Meinungsbildung durch Betriebsrat vorliegen, jedoch früh genug, damit Stellungnahme des Betriebsrats Entscheidung des Arbeitgebers noch beeinflussen kann
- Sanktionen bei Nichtbeachtung?
 - Antrag des Betriebsrats auf gerichtliche Aussetzung des Vorhabens
 - Strafrechtlicher Tatbestand des Hinderungsdelikt

1.2. Frühzeitige Beteiligung Betriebsrat

1.2.3. Auswirkung auf Prozessablauf Unternehmenskauf

- Vermeiden jeglicher Maßnahmen, die Rückschluss auf bereits getroffene Entscheidung zulassen, wie zB:
 - Verkündung an die Presse, dass Verkauf entschieden wurde (auch wenn noch nicht umgesetzt)
 - Unterzeichnung eines synallagmatischen Kaufversprechens
 - Kaufvertrag unter aufschiebender Bedingung der Zustimmung des Betriebsrats
 - Harter LOI
- Wie sichert man dennoch den Deal: Abgabe eines einseitigen bindenden Kaufversprechens (put option)
- Direkt im Anschluss Anhörungsprozess Betriebsrat einleiten

1.2. Frühzeitige Beteiligung Betriebsrat

1.2.4. Anhörungsfristen

- Per Geschäftsordnung des Betriebsrats geregelt, sonst laut Gesetz
- Gesetz: ab Vorliegen aller Unterlagen: 1 Monat, bzw. 2 Monate wenn Sachverständiger vom Betriebsrat eingeschaltet wird, oder 3 Monate bei mehreren Niederlassungen wenn Sachverständiger
- Nach Ablauf der Frist gilt Schweigen als negative Stellungnahme
- Daher: Fristen bei Verfahren einplanen



Binding offer / Put Option Einzelheiten

- Verträge (SPA und Anhänge) idR voll ausverhandelt als Anhang
- Verpflichtung Verkäufer: Durchführung Betriebsratsanhörung
- Annahme-/Ausübungsfrist bis X Tage nach Stellungnahme des Betriebsrats
- Vertragsschluss mit Annahme/Ausübung
- Vollstreckbarkeit? Put Option nach allgemeiner Ansicht zu präferieren

Binding Offer / Put Option Einzelheiten (2)

- SPA Signing to Closing Covenants -> idR ab Binding Offer/Put Option signing (Besonderheit FR: kein Weisungsrecht der Gesellschafter à la GmbH)
- Garantien/Freistellungen?
- Offenlegung von exkulpierenden (unabhängig von allgemeiner Offenlegungspflicht) Sachverhalten?
 - Ereignis vor Binding Offer/Put Option: bis SPA signing oder bis Binding Offer/Put Option signing?
 - Ereignis nach Binding Offer/Put Option: gar nicht oder bis SPA signing oder Closing?
- Sorgfältige Abstimmung zwischen Binding Offer/Put Option und SPA um Lücken zu vermeiden (Käufer)

Binding Offer / Put Option Einzelheiten (2)

➤ Conditions Precedent

- Ab wann darf erfüllt werden bzw. an Erfüllung gearbeitet werden? Ab Stellungnahme Betriebsrat oder bereits vorher?
 - Risiko arbeitsrechtliches „Gun Jumping“ => Einzelfall „Abstimmung“ mit Arbeitsrecht
- Beispiel Kartellrecht:
 - Vorverfahren in FR idR ab Binding Offer/ Put Option
 - Reicht Binding Offer/ Put Option für Kartellanmeldung? In FR ja, Zeitproblem, wenn in anderen Jurisdiktionen unterzeichnetes SPA erforderlich ist.

Binding Offer / Put Option Put Option Besonderheiten Carve-Out/Asset Deal

➤ Struktur und Zeitschiene

- Grundsätzlich Gleichlauf mit Share Deal
- Carve-out: Wann darf damit begonnen werden? Führt ggf. zu erheblichen Verlängerungen
- Französischer *Fonds de commerce* / Grundstück (ggf. *Mietvertrag*) ggf. Vorkaufsrechte (Gemeinde, *SAFER* (Agrarbehörde))
- Permits (insb. Umweltrecht): durch Wechsel der juristischen Person ggf. Übertragung bzw. Neuausstellung erforderlich. Auch hier Frage wann darf damit begonnen werden?
- Besonderheiten Arbeitsrecht => Jetzt!



2.1. Zwingendes Recht

- Bei Asset Deal: Übergang aller mit der erworbenen Geschäftstätigkeit verbundenen Mitarbeiter auf Erwerber
- Keine Änderung der Arbeitsverträge
- Übergang von Rechts wegen – zwingendes Recht – nicht abdingbar – kein Verzicht möglich
- Kein Widerspruchsrecht des Mitarbeiters



2.2. Risiko Umgehung

- Risiko, Mitarbeiter vor Kauf Unternehmen zu entlassen, um Übergang zu vermeiden, betriebsbedingter Grund muss vorliegen und zeitliche Nähe zum Verkauf lässt auf Umgehung Artikel L. 1224- 1 Code du Travail schließen
- Jedoch Reorganisation und Personalreduzierung nach Erwerb möglich, wenn betriebsbedingte Gründe vorliegen:
 - Wirtschaftliche Schwierigkeiten
 - Reorganisation wegen Notwendigkeit Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit



2. Rechtsfolgen Betriebsübergang Art.L.1224-1 Code du Travail — (3/4)

2.3. Sonderfall Erwerb Teilgeschäft und mehrfach zugeordnete Mitarbeiter

- Bei Teilerwerb Geschäft können Mitarbeiter mehreren Geschäftszweigen zugeordnet sein
- Bis Änderung Respr. Sept. 2020, entschied überwiegende Tätigkeit, ob Mitarbeiter übergeht oder nicht
- Seit September 2020 muss Arbeitsvertrag entsprechend der Zuordnung in Teilzeitverträge zwischen Erwerber und Zielgesellschaft geteilt werden, es sei denn Teilung unzumutbar
- Verzicht auf Teilung unwirksam, aber vermeidbar durch Rückübertragung im Wege einer Dreiparteienvereinbarung



2.4. Welcher Tarifvertrag nach Veräußerung?

- Veräußerung Geschäft führt zur automatischen Kündigung des bisher geltenden Tarifvertrags
- Bei Abweichung Tarifvertrag des erworbenen Unternehmens vom Tarifvertrag des aufnehmenden Unternehmens, 12 Monate Frist für Verhandlung (mit Gewerkschaftsvertretern bzw. falls nicht vorhanden, mit Betriebsrat) Übergangsbetriebsvereinbarung zwecks Harmonisierung divergierender kollektivrechtlicher Bestimmungen
- Einleitung Verhandlungen 3 Monate nach Kündigung (=Veräußerung)
- Falls keine Übergangsbetriebsvereinbarung, Fortgelten für 15 Monate nach Veräußerung (3 Monate Frist Einleitung Verhandlung + 12 Monate Verhandlungsfrist) vorheriger Tarifvertrag bei gleichzeitiger Anwendung der günstigeren Bestimmungen Tarifvertrag der aufnehmenden Gesellschaft
- Nach fruchtlosem Ablauf 15 Monatsfrist, nur noch Gehaltsanspruch nach altem Tarifvertrag



Sandra Hundsdörfer

RECHTSANWÄLTIN
PARTNERIN

Paris

T : +33 (0)1 53 93 29 52

GSM: + 33 (0) 6 63 87 18 68

shundsdorfer@lpalaw.com

Rechtsanwaltskammer Paris und Frankfurt

Deutsch, Französisch, Englisch

▼ KOMPETENZBEREICHE

Arbeitsrecht

Fusionen und Übernahmen sowie
Gesellschaftsrecht

▼ SEKTOREN

Industrie

Handel – Vertrieb

▼ AUSZEICHNUNGEN UND NOMINIERUNGEN

- **Legal 500 EMEA 2022:**
 - Employment (Tier 3)
 - Mergers and acquisitions (Tier 4)
- **Chambers Europe 2022 :**
 - Corporate/M&A: Mid-Market (Band 2)
 - Employment (Band 4)
- **Option Droit & Affaires 2022:** Plan zum Schutz von Arbeitsplätzen und damit verbundene kollektive Rechtsstreitigkeiten (3 stars)
- **Le point 2022 :** Handels-, Wirtschafts- und Wettbewerbsrecht (4 stars)
- **Décideurs 2021:**
 - Geschäftsvolumen zwischen 75 Mio. € und 500 Mio. € (Excellent 1)
 - Sozialmanagement von M&A und Sozialaudits (Excellent 2)
 - Kollektivverhandlungen und soziale Beziehungen (Excellent 3)
 - Zusätzliche Sozialversicherung
 - mstrukturierungen, Sozialpläne und verbundene Streitfälle
 - Einzelstreitigkeiten mit hohem Risiko
 - Mobilität und Expatriates
 - Vertretung der Geschäftsführung
- **Trophées du droit 2020:**
 - Silberne Trophäe in Mergers & Acquisitions Mid- bis Large-Cap
 - Silberne Trophäe in Kollektivverhandlungen

Sandra Hundsdörfer, Rechtsanwältin, ist Partnerin in den Bereichen Arbeits- und Handelsrecht. Sie ist Mitglied unseres German Desk.

Sandra Hundsdörfer hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Beratung und Vertretung von Unternehmen des deutschen Mittelstands sowie von Unternehmen aus deutschsprachigen Ländern und ihren französischen Tochtergesellschaften. Sie berät in den Bereichen Vertrieb oder Produktion, im Arbeitsrecht (Individual- und Kollektivarbeitsrecht) sowie bei der Gründung, Akquisition und bei Verkauf von Unternehmen.

Weiter ist sie auf dem Gebiet von Restrukturierungsmaßnahmen tätig und verfügt über eine besondere Expertise bei der Verhandlung von Einstellung bzw. Trennung von Führungskräften.

Sandra Hundsdörfer hat in Bonn und Berlin Jura studiert und begann ihre Karriere 1997 in Frankreich.



Michael Samol

PARTNER | RECHTSANWALT

Paris Bar [List directive 98/5/EC]

Deutsch, Französisch, Englisch

Paris

T : +33 (0)1 53 93 29 37

M : +33 (0) 6 79 21 77 53

msamol@lpalaw.com

▼ KOMPETENZBEREICHE

Mergers & Acquisitions / Gesellschaftsrecht

▼ SEKTOREN

Technologie – Medien – Telekommunikation
Industrie
Healthcare, Lifesciences und Chemicals
Energy

▼ AUSZEICHNUNGEN UND

NOMINIERUNGEN (SEIT APRIL 2021)

- **Best Lawyers in France 2023:** individually ranked in Mergers and Acquisitions Law
- **Chambers Europe 2022:** Corporate/M&A: Mid-Market (Band 2)
- **Legal 500 EMEA 2022 :** Mergers and acquisitions (Tier 4)
- **Le point 2022:** Handels-, Wirtschafts- und Wettbewerbsrecht (4 stars)
- **Option Droit & Affaires 2021:-** Fusionen und Übernahmen > 200 M€ (3 Sterne)- Kapitalentwicklung & LBO < 50 Mio. €-
- **Décideurs 2021:** Geschäftsvolumen zwischen 75 Mio. € und 500 Mio. € (Excellent 1)
- **IFLR1000 2021 :** Mergers and acquisitions

Michael Samol, Rechtsanwalt, ist Partner im Bereich Merger & Acquisitions / Gesellschaftsrecht. Er ist Mitglied unseres German Desks.

Michael berät größtenteils bei der Durchführung internationaler Transaktionen. Er begleitet sowohl französische als auch ausländische, insbesondere deutschsprachige Mandanten bei ihren Projekten in Frankreich, als auch französische Mandanten bei ihren Transaktionen im Ausland. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in den Bereichen M&A (einschließlich private equity und distressed M&A) und Gesellschaftsrecht, inländischen und grenzüberschreitenden Umstrukturierungen, vertraglichen Kooperationsprojekten und Joint-Ventures.

Michael war seit Ende 2005 über zehn Jahre bei Clifford Chance (im Pariser, Düsseldorfer und Frankfurter Büro) tätig und über ein Jahr bei Airbus Group auf Secondment. Vor LPA-CGR avocats, war er Counsel in der französischen Kanzlei Jeantet.

Michael ist Rechtsanwalt und Avocat au Barreau de Paris (Liste der ausländischen Anwälte). Er hat das Erste und Zweite Juristische Staatsexamen absolviert (Potsdam und Düsseldorf) und hat fünf Jahre (teilweise im Doppelstudiengang) an der Universität Paris X, Nanterre studiert und mit einem DESS und einem Master (Maîtrise en droit) im Wirtschaftsrecht abgeschlossen.

LPA-CGR avocats: Wer sind wir?



- ▶ Hauptsitz in Paris
- ▶ Eine weltweit tätige Kanzlei bestehend aus 230 Anwält*innen und juristischen Fachkräften, 140 in Paris, davon 40 Partner
- ▶ 13 auf 3 Kontinente verteilte Standorte beraten Sie auf dem Weg zu innovativen Lösungen für strategische und unternehmerische Anliegen
- ▶ Hochdotierte Expertise in sämtlichen Gebieten des Unternehmensrechts

● OFFICES LPA-CGR avocats

Key facts



1 Deutsch-Französische Kanzlei



1 German Desk in Paris
3 Büros in Deutschland



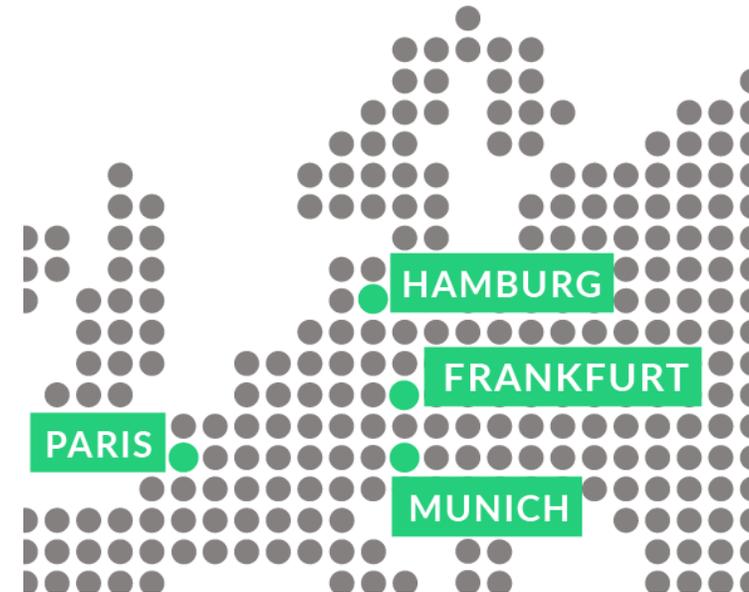
+10 Jahre Bestand des German Desk



+15 Anwalt*innen mit Deutsch-Französischem Hintergrund und doppelter Qualifikation



Frankreich: **> 140** Anwalt*innen
Deutschland: **> 65** juristische Fachkräfte





Steuerliche Aspekte

1

Übersicht über die Hauptsteuern in Frankreich

2

Steuerliche Finanzierungsregeln

3

Schema für den Kauf der Gesellschaft

4

Praktische Schwierigkeiten beim Kauf durch eine KG



Körperschaftsteuer (*impôt sur les sociétés*)

Normaler Körperschaftsteuersatz	 25%	
Ermäßigter Körperschaftsteuersatz für Mittelstand	 15% (unter 38.120 € Gewinn und unter bestimmten Bedingungen)	
Beteiligungsregelung	Befreiung	Effektiver Steuersatz
▪ Dividenden einer Tochtergesellschaft	95%	 1,25%
	99% bei steuerlicher Organschaft (« <i>intégration fiscale</i> »)	 0,25%
• Veräußerungsgewinne	88%	 3%



Registrierungsgebühren (*droits d'enregistrement*) für den Übertragungsvertrag (Schuldner: Käufer)

Registrierungsgebühren auf den Wert der Gesellschaftsanteile (share deal)	Aktiengesellschaft (SA, SAS)	Namensgesellschaft (SARL, SNC, Bürgergesellschaft...)	Immobilien-gesellschaft (unabhängig von ihrer Gesellschaftsform)
	 0,1%	 3%	 5%
Registrierungsgebühr auf den Wert des Geschäftsbetriebs (asset deal)	0-23 K€	23 K€-200 K€	>200 K€
<i>Der Geschäftswert ist grundsätzlich nicht abschreibbar</i>	0%	3%	5%



CVAE (*cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises*)

Ab 500 K€ Umsatz
0%-0,75% Satz auf den produzierten Mehrwert

Ab 2023, nach Angaben der französischen Regierung, CVAE wird schrittweise abgeschafft

Im Falle einer Finanzierung müssen mehrere Regeln berücksichtigt werden, die die steuerliche Absetzbarkeit von Zinsen einschränken



Hauptbeschränkungen für den steuerlichen Abzug von Zinsen

Allgemeinen Obergrenze

Die Nettozinsaufwendungen einer Gesellschaft können nur bis zu einem Betrag von

- **3 Mio. €** oder
- bis zu **30% des steuerlich bereinigten EBITDAs** (soweit dieses Kriterium höher ist) steuerlich geltend

Zusätzliche Abzugsfähigkeit für Konzerngesellschaften: zusätzlich 75% der nicht berücksichtigten Zinsen vom steuerlichen Ergebnis abgezogen werden

Alternative Obergrenze für unterkapitalisierte Unternehmen

Unterkapitalisierte Gesellschaft: wenn die Gruppendarlehen ihr Eigenkapital um 150% übersteigen. Dann reduziert sich die Abzugsfähigkeit auf einen Betrag von

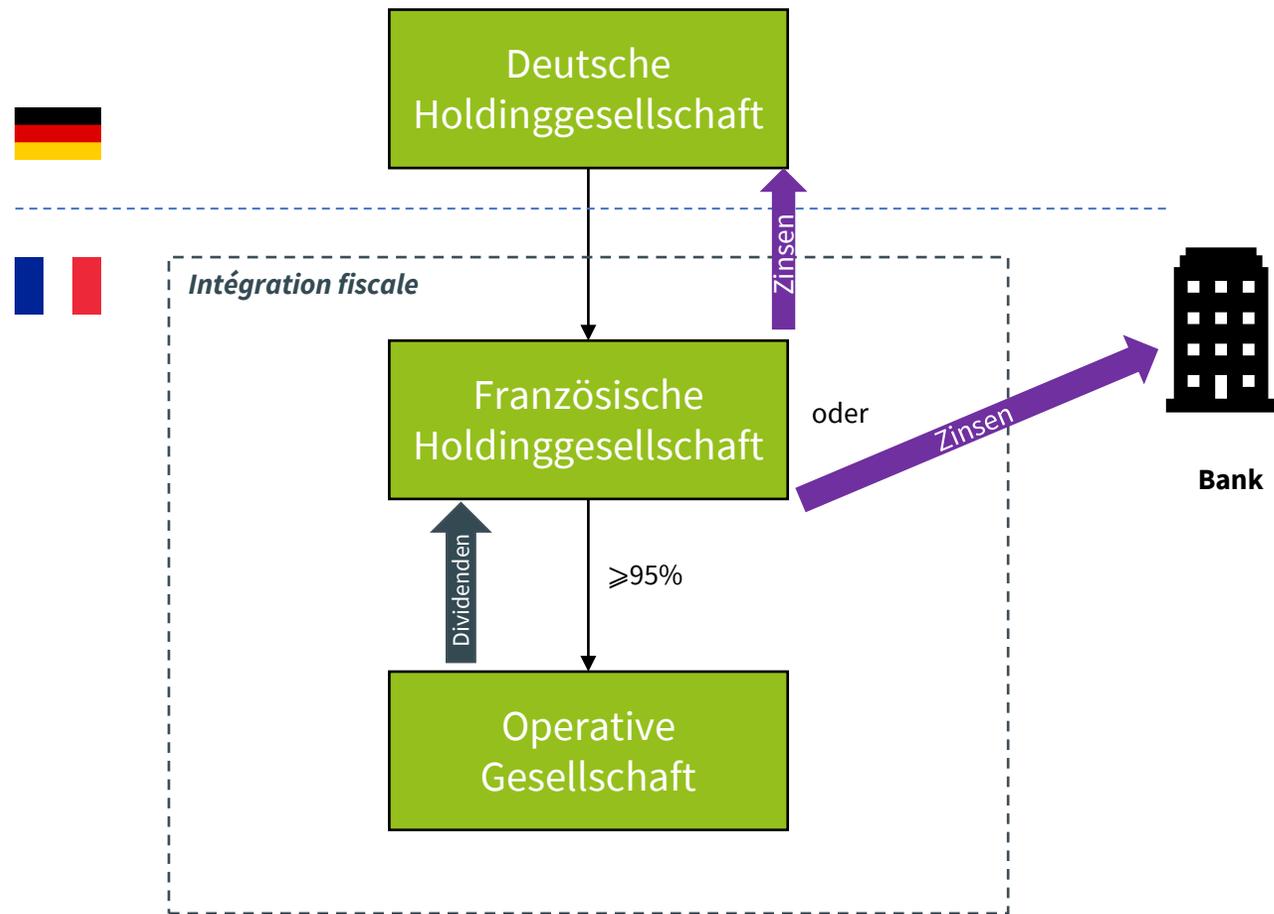
- **1 Mio. €** oder
- auf **10% des steuerlich bereinigten EBITDAs** (soweit dieser Wert höher ist).

Schutzklausel für unterkapitalisierte Konzerngesellschaften: Soweit die Verschuldungsquote einer Konzerntochter niedriger oder gleich hoch ist wie die des Gesamtkonzerns und die allgemeine Obergrenze (3 Mio. € oder 30% des EBITDAs) kommt wieder zur Anwendung

Generelles Zinsabzugsverbot für Gesellschafterdarlehen

Maximal abzugsfähiger Zinssatz für Konzerndarlehen (**1,96%** am 2. Quartal 2022)

Bei verbundenen Gesellschaften ist der Nachweis eines höheren Marktzinses möglich



Intégration fiscale

Die französische *intégration fiscale* unterscheidet sich von der deutschen Organschaft : Sie bezieht sich nur auf die französische Körperschaftsteuer (*impôt sur les sociétés*)

- Nur die Muttergesellschaft zahlt die Körperschaftsteuer für alle Gesellschaften
- Die Gewinne einer Gesellschaft können mit den Verlusten anderer Gesellschaften verrechnet werden
- Kein Gewinnabführungsvertrag

Hauptbedingungen:

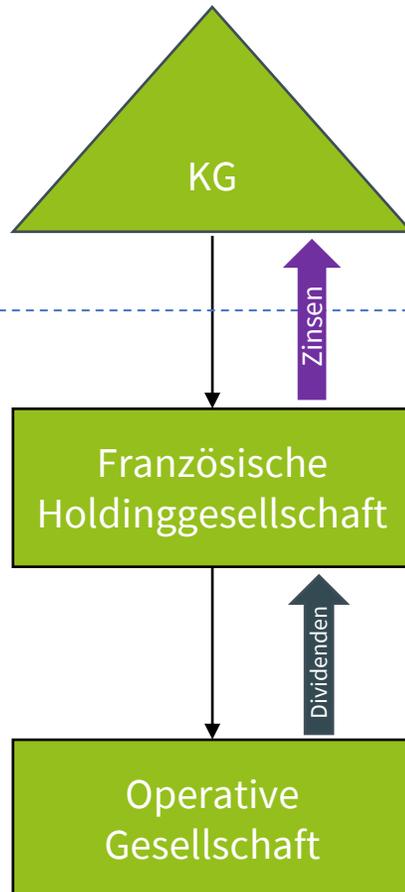
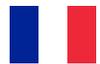
- ✓ Körperschaftssteuerpflichtig sein
- ✓ Gleiches Geschäftsjahr
- ✓ Besitz von mindestens 95% der Tochtergesellschaft

Möglichkeit, eine Vereinbarung zur Steuerintegration vorzusehen, um die Steuerlast zu verteilen



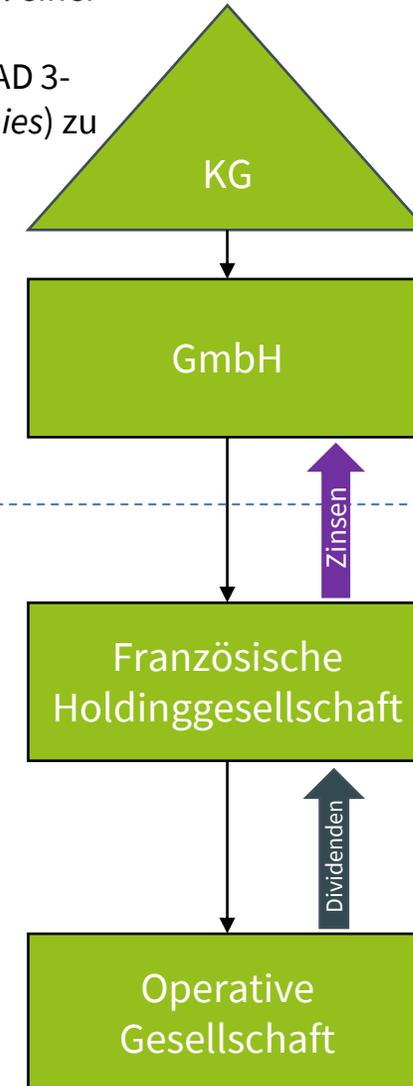
Risikosituation

Keine Anwendung des Doppelbesteuerungsabkommens (?)



Empfehlung

- Zwischenschaltung einer Kapitalgesellschaft (z. B. einer GmbH)
- Konformität mit der ATAD 3-Richtlinie (*shell companies*) zu prüfen





Guillaume RUBECHI
Avocat, Rechtsanwalt, Partner
Valoris Avocats
guillaume.rubechi@valoris-avocats.com

Strasbourg

14 avenue Pierre Mendès France
F-67300 Strasbourg Schiltigheim

 : +33 3 90 41 33 13

Lyon

19 boulevard Eugène Deruelle
F-69003 Lyon

 : +33 4 28 00 00 95

Paris

75 avenue des Champs-Élysées
F-75008 Paris

 : +33 1 83 79 32 89

Genève

Valoris Advisory
7 chemin de Buffard,
1254 Genève

 : +41 22 562 31 11



www.valoris-avocats.com

info@valoris-avocats.com



Interim Management bei Unternehmenskauf in Frankreich

Webinar 22.09.2022

Herr Thomas Drosten
Herr Olaf Pointeau

- 1** M&A Prozesse und Phasen
- 2** Eine solide Strategie zugrunde legen
- 3** Mögliche Szenarien
- 4** Worauf sollte man achten?
- 5** Post Merger Integration mit einem IM

CMO-Europe

- Was: Interim Management für **operative Excellence**
 - **Industrie** und **Service Operation**,
 - **Vertrieb**
- Über uns:



Olaf POINTEAU . Raum Bonn (D)

Mit mehr als 20 Jahren Management-Erfahrungen im Bereich Produktion, Service Operation und Vertrieb ist Olaf Pointeau auf die Optimierung der Wertschöpfungskette von KMU spezialisiert.



Thomas DROSTEN. Raum Tours (F)

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Projektmanagement in Produktion und Entwicklung ist Thomas Drost ein erfahrener Manager. Er hat als Unternehmer Firmen gekauft, sie umstrukturiert, modernisiert.

1. M&A Prozesse und Phasen

Vorbereitung

Due Diligence

Closing

Post Merger
Integration

Kommunikation: intern und extern

Strategie: Ziel(e), SWOT (gemeinsame Stärken und Schwächen), Szenarien analysieren

Analyse: Risiken (rechtlich, finanziell, technisch) . Kernprozesse (Vertrieb, Operating, Supply Chain)

Interim Manager: bessere Koordinierung, zügige Integration, Risiko-Früherkennung,

Angst nehmen

Integration: Mitarbeiter:innen im Mittelpunkt; Kompetenzmanagement

Integration: Vertriebsprozess

Integration: Industrielle Prozesse und Serviceeinsatz-Prozesse

Integration: Supply Chain-Prozesse

2. Eine solide Strategie zugrunde legen

- **Erweiterung des eigenen Marktes** (in unterschiedlichen Regionen, Märkten und bei verschiedenen Kundengruppen)
 - Frankreich („Made in France“ wird ein immer wichtigeres Kauf- und Marketing Argument in Frankreich),
 - Spanien,
 - Italien,
 - Nord und z.T. auch Westafrika (besonders Algerien öffnet sich zur Zeit sehr stark);
- **Fachkräfte** finden
- **Produkt-Portfolio:**
 - Ausweitung der Produktpalette, um Kunden ein breiteres Angebot machen zu können, oder um Full-Service-Anbieter zu sein.
 - Netzwerk für Operation Service um einen besseren Kunden Service anzubieten
- **Wettbewerbsdruck** verringern
- Fehlendes **Know-How** erlangen/einkaufen (Patente, Technologie, ...)
- **Logistische und Supply Chain** Vorteile:
 - Besseres Produktions Know-how,
 - kürzere Wege (besonders bei voluminösen Produkten wie z.B. Verpackungsmaterial oder Maschinen)
 - Werkbank Verlängerung - Interne Kapazität ausnutzen anstatt outzusourcen
- **Energiekosten** reduzieren;
- Erschließung von **Rationalisierungspotenzialen**, indem Doppelarbeiten eingespart, hohe Kosten für Forschung und Entwicklung vermieden oder bessere Konditionen bei Lieferanten ausgehandelt werden können; Economies of Scale werden genutzt.

3. Mögliche Szenarien

sollte man durchleuchten und undogmatisch analysieren

- Eine branchengleiche Firma kaufen
 - In Bonis oder
 - Insolventbeides kann durchaus Sinn machen
- Übernahme eines branchenähnlichen Unternehmens
- Firmengründung von der grünen Wiese

In allen Fällen sind die Vorgehensweisen sowie Risiken und Vorteile z.T. stark unterschiedlich.

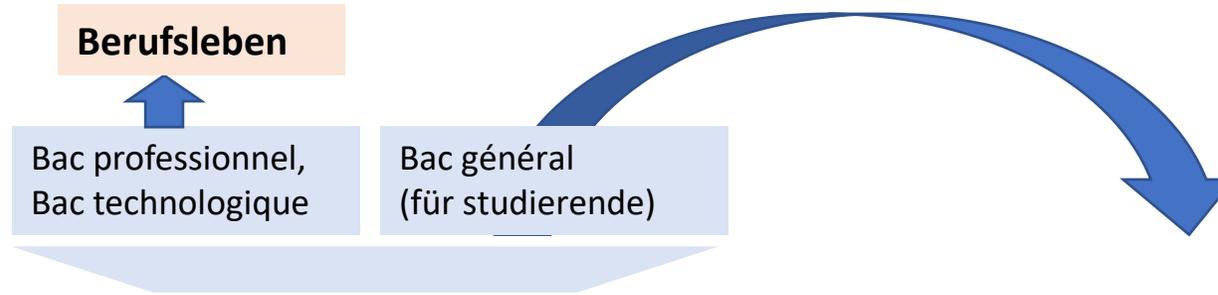
4. Worauf sollte man achten?

- Suche des Zielobjektes
 - Erstellen eines Pflichtenheftes (fiche de cadrage),
 - Nutzen von Netzwerken (AHK, CRA, CCI, administrateur judiciaire, expert-comptable, avocats d'affaire, banques, etc.) für die Suche,
 -
- **Analyse** der ausgewählten Zielobjekte (diagnostique préliminaire) und Abschätzung des Kaufpreises; **GEDULD!**
- **Risiken** einschätzen:
 - Rechtliche Risiken (laufende Gerichtsverfahren, Vertragsverlängerungen, Patentverletzungen, ...),
 - Finanzielle Risiken (Pensionsverpflichtungen, Steuerlasten, ...)
 - Technische Risiken (veraltete Maschinen und/oder Gebäude, ...)
 - Analyse: Schlüsselpersonen
- **Verhandlung** mit dem Verkäufer; **GEDULD!**
- Erstellen eines **LOI** (lettre d'intention), um den Zugang zu vertraulichen Dokumenten zu bekommen. **Nie ohne Expertenhilfe!**
- Mit Hilfe dieser Dokumente eine genaue **Analyse der Firma** durchführen (diagnostics opérationnels)
- **Business Plan – Finanzierung** sichern – **rechtliche und steuerliche Konstruktion** (nie ohne Expertenhilfe!)
- (**Entscheidung** treffen Ja oder Nein)
- Unterzeichnung der **Grundsatzvereinbarung** (protocole d'accord). **Nie ohne Expertenhilfe!**
- **Due-Diligence** (audit d'acquisition)
- **Closing**
- **Post Merger Integration** (intégration post-fusion), ohne das deutsche Unternehmen zu gefährden!

5. Post Merger Integration mit einem Interim Manager

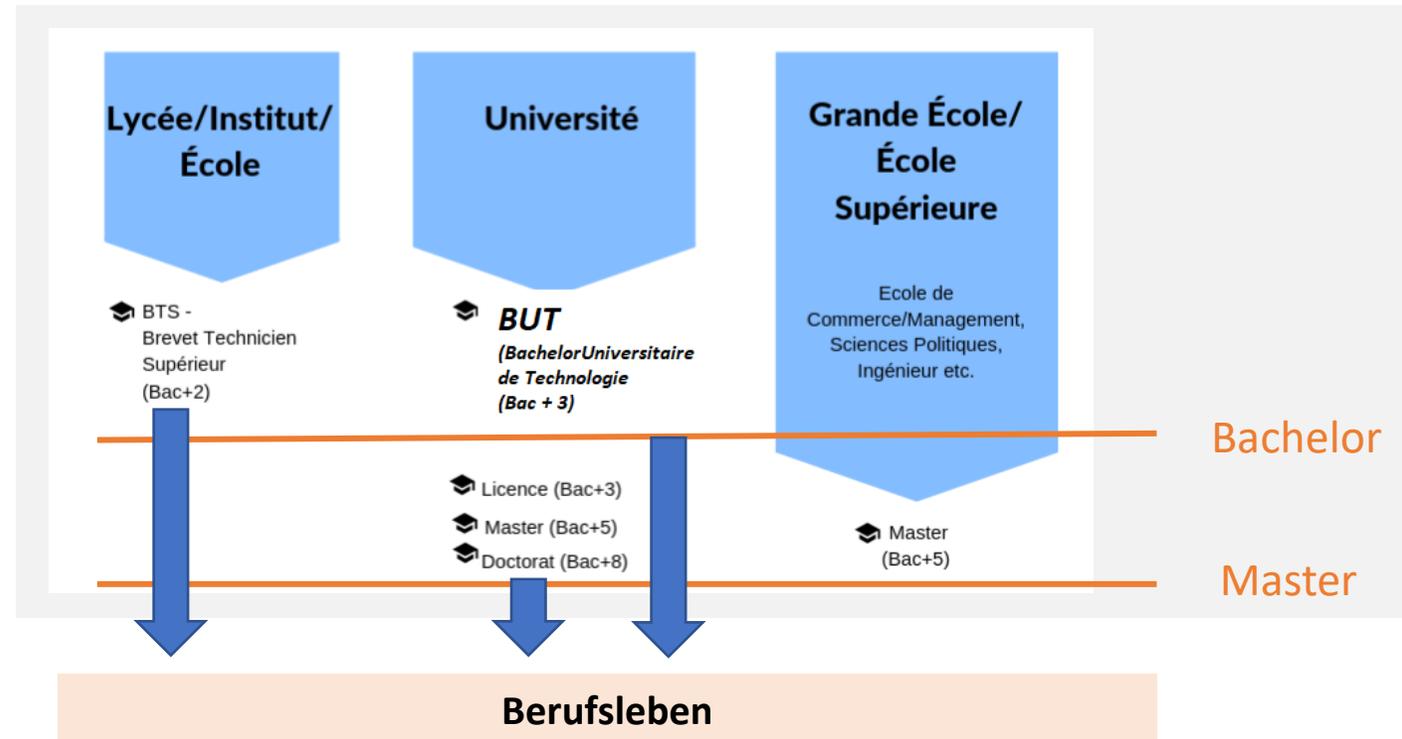
- **Struktur:**
 - Neue Unternehmensstruktur: Verzahnung der Führungsstrukturen (Zuständigkeiten, Verantwortung, ...)
 - Organigramme entwickeln
 - Verantwortungsbereiche einrichten und abgrenzen
 - Integrationsschritte und Meilensteine festlegen
- **Ablauforganisation:**
 - ERP und digitale Tools vereinen
 - Change Management: neue Prozesse einführen? Prozesse anpassen (Verschwendungen und Komplexitäten eliminieren, Werttreiber im Vordergrund, ...)
 - Support Prozesse (Finance, IT, HR, ...): als SSO (Shared Service Organization)?
 - Produkt-Portfolio: bereinigen, Innovationen vorantreiben
 - Marktbearbeitung: Marken zusammenführen oder voneinander abgrenzen (wer ist Leader bei welchem Markt/Kunden?)
 - KPIs und Budget: definieren
- **Personal:**
 - Zusammenhalt und Zufriedenheit der Mitarbeiter
 - Kompetenzen und Wissen: Kompetenz-Matrix
 - Zusammenarbeit der Beschäftigten fördern z.B. durch Arbeitsgruppen und Projekte mit einem definierten Zeitplan
 - Unternehmenskulturen zusammenführen
 - betrieblichen Anreizsysteme an die Integrations-Ziele und –Erfordernisse anpassen
 - ...

Markteintritt in Frankreich . Bildungssystem

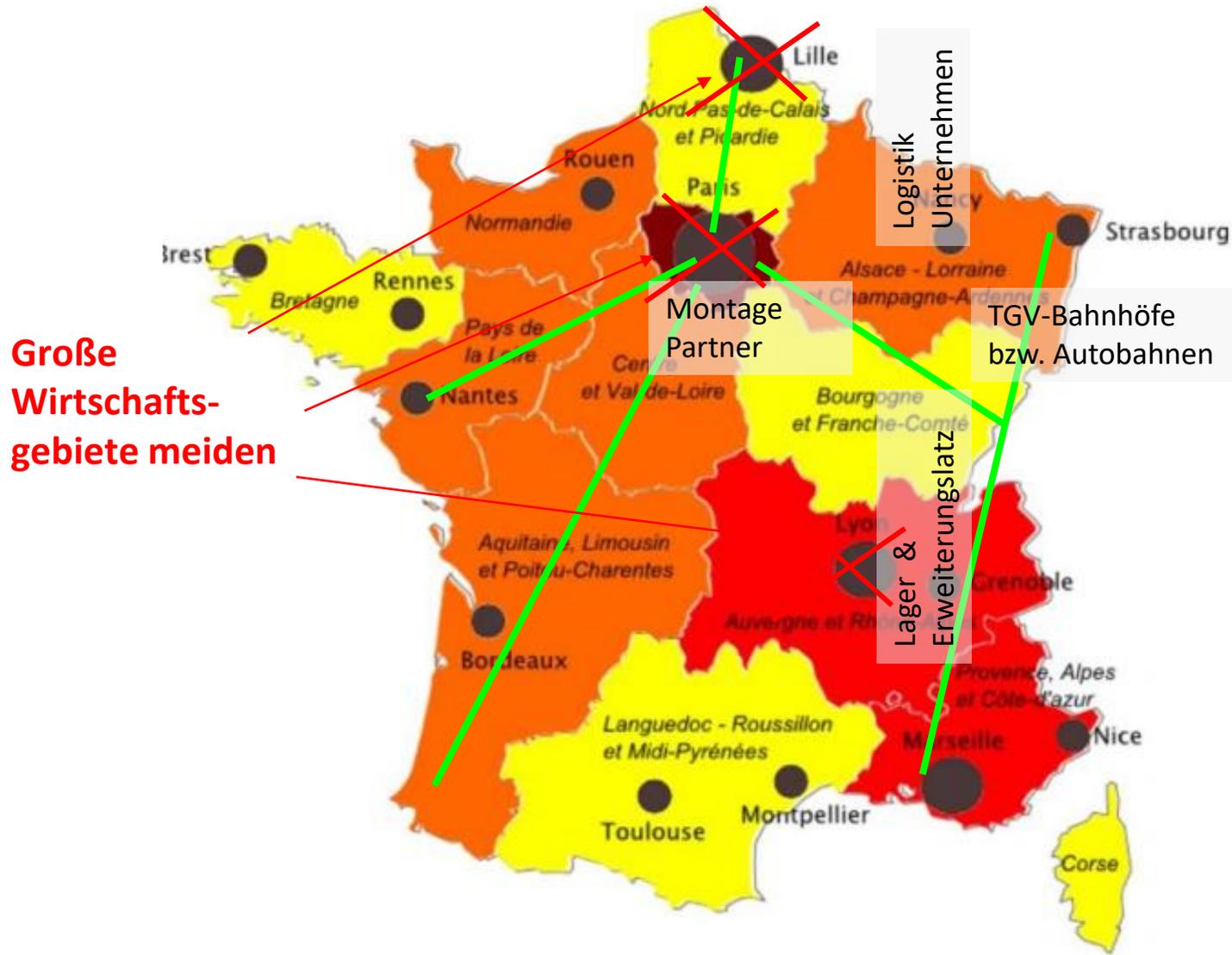


Sekundarbereich II	Gymnasiale Oberstufe, Fachschulen usw.	18	▼ <u>Baccalauréat</u>
		17	
Sekundarbereich I	Gymnasium Gesamtschule Realschule Hauptschule	16	<u>Lycée / Lycée Professionnel</u>
		15	
		14	
		13	
		12	
		11	
		10	
Primarbereich	Grundschule	9	<u>École Élémentaire</u>
		8	
		7	
Vor-schule	Kindergarten	5	<u>École Maternelle (verpflichtend)</u>
		4	
		3	

Quelle: www.uebungskoenig.de



Markteintritt in Frankreich . Standort Suche



Große Wirtschaftszentren	Land
--------------------------	------

wenig Wohnraum	
Löhne bis + 25% Turnover	

Stress, Transport, Verspätung

Ihre Ansprechpartner:

christine.bieg@saarlb.de



Christine Bieg
Kommunikationsmanagerin
Pôle Franco-Allemand

guillaume.rubechi@valoris-avocats.com



Guillaume Rubechi
Avocat, Rechtsanwalt, Partner
Valoris Avocats

patrick.schmidl@dmfin.com



Dr. Patrick Schmidl
Geschäftsführender Gesellschafter
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH



Olaf Pointeau & Thomas Drosten
Interim Manager
CMO Europe

thomas.drosten@cmo-europe.com
o.pointeau@gefrecom.com



Michael Samol & Sandra Hundsdorfer
Avocat, Rechtsanwalt, Partner
Rechtsanwältin, Partnerin
LPA-CGR avocats

msamol@lpalaw.com
shundsdorfer@lpalaw.com