

Grenzüberschreitende Unternehmensübernahmen

Wenn Transaktionen mehr als nur Verträge sind



*Von Christoph Wagner
Of Counsel, Davidoff Law
Zürich*

Unternehmensübernahmen waren schon immer komplex. Doch in einer zunehmend internationalen Wirtschaftswelt reicht es längst nicht mehr aus, allein die gesellschaftsrechtlichen Aspekte einer Transaktion zu beherrschen. Gerade bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen treffen unterschiedliche Rechtsordnungen, regulatorische Anforderungen, steuerliche Fragestellungen und oft auch persönliche Lebensentscheidungen der Beteiligten aufeinander. Dies – das Zwischenmenschliche – ist insbesondere bei Vertragsverhandlungen oft von grösserer Bedeutung als anfänglich gedacht.

Die Schweiz ist und bleibt ein attraktiver Standort

Besonders die Schweiz bleibt für internationale Unternehmer, Investoren und



*und Dr. Ariel Sergio Davidoff
Partner, Davidoff Law
Zürich*

Holdingstrukturen attraktiv – als stabiler Wirtschaftsstandort mit hoher Rechtssicherheit, internationaler Vernetzung und unternehmerfreundlichem Umfeld. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an eine koordinierte Beratung über Ländergrenzen hinweg. Denn viele Transaktionen beginnen mit einer strategischen Idee: Expansion in einen neuen Markt, die Verlagerung von Vermögenswerten, allenfalls mit Redomizilierung der Eigentümer, ein regulatorischer Zugang zur EU oder die internationale Nachfolgeplanung eines Unternehmens oder Unternehmervermögens.

Dabei zeigt sich immer wieder: Erfolgreiche Transaktionen entstehen dort, wo juristische, regulatorische, steuerliche und praktische Fragen nicht isoliert betrachtet werden, sondern frühzeitig miteinander verbunden werden.

Ein Beispiel dafür war die Übernahme eines finanzmarktregulierten Unternehmens innerhalb der Europäischen Union durch eine Schweizer Gesellschaft. Die regulatorischen Anforderungen standen naturgemäss im Vordergrund. Die zuständigen Behörden mussten einbezogen, Bewilligungsfragen frühzeitig transparent geklärt und die künftige Struktur so aufgebaut werden, dass sowohl die regulatorischen Vorgaben innerhalb der EU als auch die Interessen der Schweizer Käuferseite berücksichtigt werden konnten.

Unterschiedliche regulatorische Systeme in Einklang bringen

Gerade bei regulierten Unternehmen zeigt sich häufig, dass sich eine Transaktion nicht allein am Kaufpreis oder an den Vertragsverhandlungen entscheidet, sondern an der Fähigkeit, unterschiedliche regulatorische Systeme miteinander in Einklang zu bringen – nebst den Unternehmerpersönlichkeiten, die solche Transaktionen oft prägen. Hinzu kommen mögliche kulturelle Unterschiede in der Verhandlungsführung, verschiedene Erwartungshaltungen der Parteien sowie die Notwendigkeit, Entscheidungen über mehrere Jurisdiktionen hinweg früh zu erkennen und effizient zu koordinieren.

Ebenso anspruchsvoll gestaltete sich die Übernahme einer Schweizer Gesellschaft mit Relocation in die UAE durch eine Investorengruppe aus den Vereinigten Arabischen Emiraten. Im Zentrum standen dabei nicht nur gesellschaftsrechtliche und vertragliche Fragen, sondern auch die persönliche Relocation der relevanten Entscheidungsträger in die UAE. Aufenthaltsbewilli-

gungen, Wohnsitzfragen, die Suche nach geeignetem Wohnraum sowie die Koordination mit lokalen Behörden – es gibt zahlreiche geeignete Freihandelszonen in den Emiraten – wurden zu einem integralen Bestandteil des Gesamtprojekts.

Wirtschaftliche Entscheidungen und private Überlegungen

Gerade bei internationalen Unternehmen zeigt sich oft, dass wirtschaftliche Entscheidungen eng mit privaten und familiären Überlegungen verbunden sind. Eine Transaktion endet deshalb nicht mit dem Signing oder Closing. Vielmehr beginnt danach häufig die Integrationsphase – sowohl geschäftlich als auch persönlich. Für die Beteiligten ist es dabei entscheidend, dieselben Ansprechpartner zu haben, welche die verschiedenen Themenbereiche miteinander verbinden und Abläufe effizient koordinieren können.

Ein weiteres Beispiel war die Übernahme einer englischen Holdinggesellschaft durch eine Schweizer Struktur im Umfeld hochvermögender Unternehmerfamilien. Neben den gesellschaftsrechtlichen Aspekten der Transaktion standen hier insbesondere internationale Vermögens- und Standortfragen im Vordergrund. Die Eigentümer entschieden sich im Anschluss an die Transaktion für eine Verlagerung ihres Lebensmittelpunkts in die Schweiz. Entsprechend mussten steuerliche Themen, Aufenthaltsfragen und die Integration in den neuen Standort frühzeitig mitgedacht werden.

Transaktionen mit Deutschland-Bezug

Auch bei Transaktionen mit deutschem Bezug zeigen sich regelmässig spezifische Herausforderungen. So war etwa die Übernahme einer deutschen GmbH durch eine Schweizer Holdinggesellschaft nicht nur gesellschaftsrechtlich, sondern auch formrechtlich anspruchsvoll. Denn in Deutschland unterliegen GmbH-Anteilsübertragungen zwingend der notariellen Beurkundung; dies gilt sowohl für das Verpflichtungs- als auch für das Verfügungsgeschäft.

Bei grenzüberschreitenden Transaktionen stellt sich dabei regelmässig auch die Frage, ob und inwieweit aus-

ländische Beurkundungen als gleichwertig anerkannt werden können. Im konkreten Fall musste die Beurkundung durch einen deutschen Notar erfolgen, was eine enge zeitliche und inhaltliche Abstimmung zwischen den beteiligten Beratern in der Schweiz und Deutschland erforderte. Hinzu kamen Vollmachtsfragen und Fragen zu Existenznachweisen für die ausländischen Käufer sowie die Koordination der Handelsregisteranmeldungen. Gerade bei solchen Transaktionen bewährt sich eine frühzeitige Einbindung des Notars bereits in der Strukturierungsphase, um formelle Hürden rechtzeitig zu identifizieren und den Ablauf effizient zu gestalten.

Komplexe Verflechtungen

Gerade im internationalen Holding- und Family-Office-Bereich zeigt sich, wie stark wirtschaftliche, steuerliche und persönliche Fragestellungen miteinander verflochten sind. Unternehmerische Entscheidungen werden heute oft global getroffen – gleichzeitig erwarten Investoren und Eigentümer eine Beratung, die nicht an Landesgrenzen endet.

Hinzu kommt, dass viele grenzüberschreitende Projekte unter erheblichem Zeitdruck stattfinden. Unterschiedliche Zeitzonen, mehrere involvierte Beraterteams, regulatorische Fristen und komplexe Abstimmungsprozesse verlangen eine präzise Koordination aller Beteiligten. In der Praxis bewährt sich deshalb insbesondere ein integrierter Beratungsansatz, bei dem Corporate-, Tax-, Regulatory-, Immigration- und Relocation-Themen eng miteinander abgestimmt werden.

Lösungen «aus einer Hand»

Denn aus Sicht der Mandanten zählt am Ende nicht, wie viele Spezialisten beteiligt sind, sondern ob die einzelnen Bereiche effizient zusammenspielen und man zentral integriert beraten wird. Auch internationale Unternehmer erwarten heute Lösungen «aus einer Hand» – oder zumindest unter einem engmaschig vernetzten organisatorischen Dach. Die interne, zentrale Abstimmung der beteiligten Experten führt dabei nicht nur zu einer höheren Effizienz, sondern oft auch zu erheblichen Zeit- und Kostenvorteilen.

Internationale Perspektive

Gerade im Verhältnis zwischen der Schweiz und Deutschland zeigt sich zudem, wie wichtig eine grenzüberschreitende Perspektive geworden ist. Viele Unternehmerstrukturen, Beteiligungen und Investitionsvorhaben bewegen sich heute selbstverständlich zwischen beiden Märkten. Dabei sind nicht nur die unterschiedlichen Gesellschaftsrechtsordnungen zu beachten, sondern auch die jeweiligen Formvorschriften: Während beispielsweise in der Schweiz Aktien- und Stammanteilsübertragungen grundsätzlich formfrei möglich sind, erfordert das deutsche Recht bei GmbH-Anteilen zwingend deren notarielle Beurkundung. Diese Unterschiede frühzeitig zu erkennen und in die Transaktionsplanung einzubeziehen, auch und vor allem in zeitlicher Hinsicht, ist entscheidend für einen reibungslosen Ablauf. Entsprechend gewinnen Berater an Bedeutung, die wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen nicht nur lokal, sondern international verstehen und begleiten können, also im wahrsten Sinn des Wortes Wanderer zwischen den Welten sind.

Grenzüberschreitende M&A-Transaktionen: Mehr als nur Unternehmenskäufe

Grenzüberschreitende M&A-Transaktionen sind deshalb heute weit mehr als reine Unternehmenskäufe. Sie verbinden Strategie, Regulierung, Steuern, Mobilität und häufig auch persönliche Lebensplanung, oftmals besonders starker Persönlichkeiten. Wer solche Projekte erfolgreich begleitet, benötigt nicht nur juristische Präzision, sondern auch ein Verständnis für die wirtschaftlichen und menschlichen Faktoren.

Genau darin liegt heute häufig der entscheidende Unterschied zwischen einer rein technischen Beratung und einer langfristig erfolgreichen Begleitung internationaler Unternehmer aus einer Hand.

*ch.wagner@heuking.de
arielsergio@davidofflaw.ch
www.davidofflaw.ch*