HSP CONSULTING

Die persönliche Unternehmensberatung.

HSP Consulting AG
Splügenstrasse 9, Postfach
CH-9008 St.Gallen / T +41 71 243 04 60
info@hsp-con.ch / www.hsp-con.ch

NEWSLETTER

Januar 2019

Gauner gibt es überall – sogar bei der Nachfolge!

Die Zürcher Staatsanwaltschaft fürchtet, dass der Fall Marco Marchetti bei weiteren Schwindlern Schule machen könnte. NZZ vom 8. Jan. 2019

Was war geschehen?

Marco Marchetti (nachfolgend MM genannt) war CEO und VR-Präsident zahlreicher KMU. Diese Gesellschaften hatte er meistens über seine börsenkotierte Accu Holding AG erworben. Die Accu Holding meldete im 2017 Konkurs an. Bei der Klage gegen MM waren über 50 Firmen involviert. Hier sieht man welche Dimensionen diese Gaunerei angenommen hatte.

Dieser Tage wurde MM vom Bezirksgericht Zürich wegen mehrfacher qualifizierter ungetreuer Geschäftsführung und Urkundenfälschung schuldig gesprochen und mit 4 Jahren Freiheitsstrafe belegt. Angerechnet werden die 2 ½ Jahre Untersuchungshaft.

Wie war es möglich, dass sich erfolgreiche Unternehmer dermassen übers Ohr hauen liessen?

MM hatte folgende „Masche“ entwickelt: Es wurde ein hoher Kaufpreis von mehreren Millionen vereinbart. Von diesem Kaufpreis bezahlte MM einen geringen Teil und liess sich den Rest als Verkäufer-Darlehen gewähren. In einem zweiten Schritt versprach er grosse Investitionen und konnte mit diesem Versprechen entweder den Kaufpreis senken oder die Rückzahlung des Verkäufer-Darlehens hinauszögern. In der Zwischenzeit höhlte er die Gesellschaft aus. Die Betreibungen der Verkäufer wurden seitens MM immer unter dem Titel „Mängel“ rechtlich weitergezogen, teilweise bis vor Bundesgericht. Damit gewann er wertvolle Zeit. Waren die Verkäufer zermürbt, schloss er mit ihnen einen - für die Verkäufer - schlechten Vergleich.

Wer waren die Opfer?

In der Regel waren es nicht kleine Firmen, sondern eher mittelständische Unternehmen; insbesondere Unternehmen, die schwierig zu verkaufen waren. Trotzdem ist es erstaunlich, dass so viele Unternehmer auf MM hereingefallen sind und bei der wohl grössten Transaktion ihres Lebens sehr viel Geld verloren haben.

Was können wir daraus lernen?

In der Regel verkauft ein Unternehmer seine Gesellschaft nur einmal. Er ist somit ein Lehrling, was den Unternehmensverkauf angeht. Aus diesem Grunde ist professionelle und spezialisierte Beratung zwingend nötig. Diese Beratung ist

zwar teuer, aber letztendlich eine „Versicherung“ gegen grösseren Schaden.

MM hat es geschickt verstanden die finanzielle Gier zu instrumentalisieren. Viele Unternehmer möchten beim Verkauf der Firma den Deal ihres Lebens machen. Sie vergessen dabei, dass die Maximierung des Verkaufspreises zu einer massiven Erhöhung der damit verbundenen Risiken führt. Aus diesem Grunde ist die Optimierung von Preis und Risiko eine wesentliche Aufgabe bei der Strukturierung des Deals.

Die absolut wichtigste Aufgabe von Unternehmer und Berater ist die Strukturierung des Deals, und dies ist eine wirtschaftliche Aufgabe, keine juristische. Erst wenn diese Struktur klar ist, darf die juristische Umsetzung erfolgen, denn der beste Vertrag nützt wenig, wenn der Käufer von Anfang gar nicht im Sinn hat den Vertrag zu erfüllen.

Wenn Sie selber den Verkauf Ihres Unternehmens planen, dann denken Sie an die Zürcher Staatsanwaltschaft: Es könnte Nachahmungstäter geben.

Was bei einem Unternehmens-Verkauf zu beachten ist:

- Die Strukturierung des Verkaufs, die „deal structure“, muss *vor* dem Verkauf klar sein. Ziehen Sie hierfür einen Spezialisten bei.
- Informieren Sie sich über den potenziellen Käufer. Perfektes Auftreten ist kein Garant für Ehrlichkeit.
- Verhandeln Sie nie allein, sondern nehmen Sie eine Person Ihres Vertrauens mit ins Boot.
- Entscheiden Sie nicht unter Zeitdruck.
- Lassen Sie den Vertragsentwurf von einem Juristen prüfen.
- Und zum Schluss: ein reduzierter Verkaufspreis mit reduzierten Risiken ist meistens die beste Lösung.

Autoren

Ralf Schröder
Dr. oec. HSG
ralf.schroeder@hsp-con.ch

Lukas Mäder
lic. oec. HSG
dipl. Wirtschaftsprüfer
lukas.maeder@hsp-con.ch