Kellerhals Carrard

Nachfolge geregelt, Unternehmen verkauft, der Streit kann beginnen - Empfehlungen zur Vermeidung von sog. Post Merger Litigation

4. NATIONALER TAG DER UNTERNEHMENSÜBERTRAGUNG

DR BEAT BRECHBÜHL, LL.M., MANAGING PARTNER

BERN, 16. OKTOBER 2019

DIE 7 VERFLIXTEN STREITPUNKTE BEI DER NACHFOLGE

1. Käuferauswahl
2. Stichtagsbewertung
3. Earn-out Vereinbarung
4. Minderheiten
5. Steuern
6. Konkurrenzverbote
7. Wichtige Verträge

FLOP-LISTE	ANAMNESE UND DIAGNOSE
1. Käuferauswahl:	zufällig oder zu wenig gründlich
2. Stichtagsbewertung:	Der Teufel liegt im Detail
3. Earn-out Vereinbarung:	(Un-)Beeinflussbarkeit vs. Synergien
4. Minderheiten:	Viele Aktionäre = (zu) viele Interessen
5. Steuern:	Der Steuervogt greift (fast) immer zu
6. Konkurrenzverbote:	F wie Fairness oder F wie Fortkommen
7. Wichtige Verträge:	unterschätzt als Chance und als Risiko

Therapy®

Kellerhals Carrard

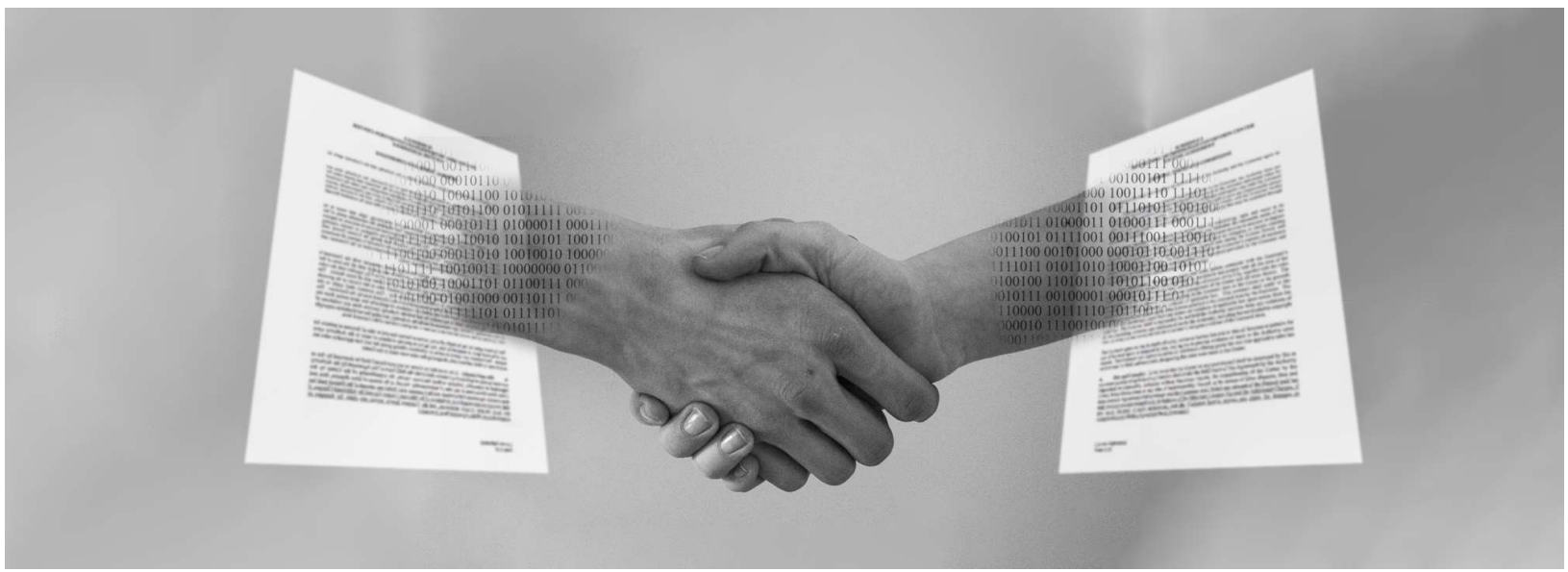
Werte definieren und Werte erkennen

Der gemeinsame Nenner für Kompromisse: Das Unternehmen

HAUFE. umantis
Talent Management Software

Bigler
1946

RYCHIGER
FILLING AND SEALING MACHINES

Kellerhals Carrard

Vertrauensgrundsatz als Richtschnur für Verträge