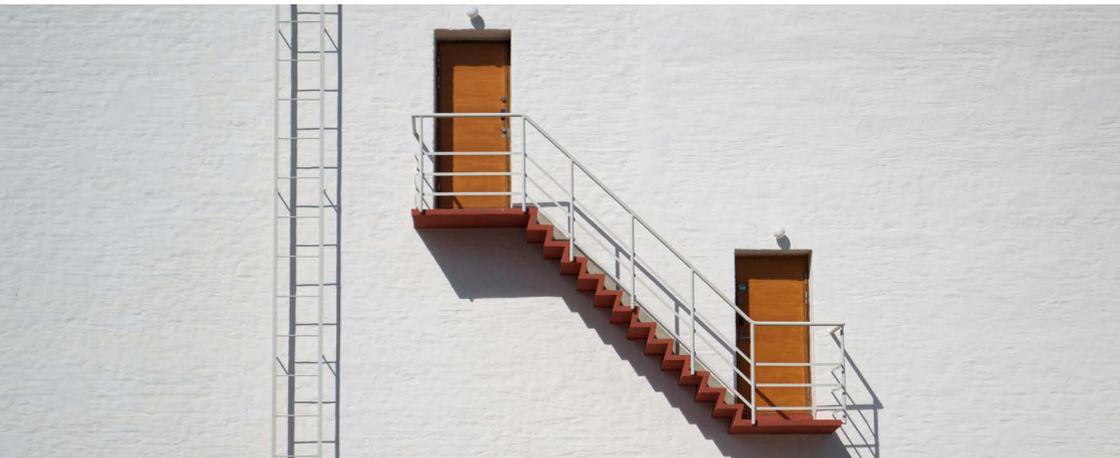


B E R G M A N N

M&A Finnland

Unternehmenskauf,
Recht und Steuern

www.bergmann.fi



BERGMANN

Attorneys at Law

Rechtsberatung
mit Industriefokus

Investitionen
Projekte
Transaktionen

Inhalt

Due Diligence beim Kauf eines Unternehmens in Finnland	3
Vertragsgestaltung für Unternehmenskäufe in Finnland	8
Integration des erworbenen Unternehmens	11
Besteuerung eines Unternehmenskaufs in Finnland	15



Peter Jaspers
peter.jaspers@bergmann.fi

Due Diligence beim Kauf eines Unternehmens in Finnland

Die Durchführung einer Due Diligence gehört international zu den gewöhnlichen Übungen im Vorfeld einer bedeutsamen Akquisition. Das gilt auch für Finnland. Einem leichtfertigen Käufer gewährt das finnische Recht wenig Schutz.

Die Beweggründe für die Durchführung einer Due Diligence sind aus Sicht des Käufers zweierlei.

Disclosure des Verkäufers

Der Verkäufer wird dem Käufer aus eigenem Interesse Geschäftsdokumentation offenlegen, aus denen sich der Käufer selbst über etwaige Probleme und Risiken informieren kann („Disclosure“). Gleichzeitig wird der Verkäufer darauf bestehen, dass im Kaufvertrag seine Haftung für Umstände ausgeschlossen wird, die bei sachgerechter Sichtung des vorgelegten Materials hätten erkannt werden können.

Der Vereinbarung einer solchen Freizeichnung kann sich der Käufer kaum widersetzen, sie gilt nach finnischem Recht im Übrigen zumindest im Grundsatz auch ohne besondere Vereinbarung.

Mit umfassender Disclosure kann der Verkäufer die Gefahr verringern, dass er nach der Transaktion mit Ansprüchen konfrontiert wird. Ein sorgfältiger Verkäufer wird daher oft auch selbst eine Due-Diligence-Prüfung vornehmen, um offenzuliegende Faktoren und Vorgänge zu identifizieren.

Der Käufer muss das offengelegte Material dann auch gründlich sichten und analysieren, denn ansonsten bleiben die offengelegten Risiken am Käufer hängen.

Risikomanagement mit Substanz

Während der vorstehend beschriebene Aspekt sich um die Haftung des Verkäufers dreht, ist der wohl wichtigste Motivator für die Käufer-Due-Diligence das unmittelbare Eigeninteresse des Käufers.

Zwar wird der Kaufvertrag in aller Regel eine mehr oder weniger lange Liste von Garantien des Verkäufers enthalten, doch ist der Käufer gut beraten, sich nicht auf diesen Garantien auszuweichen. Abgesehen davon, dass die Durchsetzung von Haftungsansprüchen unerfreulich ist und Ressourcen bindet, sind die Schäden und Nachteile, die durch unerkannte Risiken entstehen können, ungleich größer als das, wofür der Verkäufer haftet.

Die Verkäuferhaftung ist in Unternehmenskäufen praktisch immer der Höhe nach begrenzt und kann nur eine bestimmte Zeit nach der Transaktion geltend gemacht werden. Die Haf-

tung für sogenannte indirekte Schäden wird oft ganz ausgeschlossen. Die Haftung endet damit meist da, wo es dem Käufer am meisten weh tut: Produktionsausfälle, sich als vergeblich herausstellende Investitionen, Wegfall von Märkten wegen Verletzung geistigen Eigentums, Verlust von Schlüsselpersonal infolge ungeklärter Arbeitsbedingungen, Reputationsverluste – die Reihe ließe sich fortsetzen.

Mit seiner Due Diligence stellt der Käufer sicher, dass solche Folgen nicht eintreten. Stellen sich bei der Prüfung Risiken heraus, können diese ggf. in der Transaktion berücksichtigt werden, zum Beispiel indem der Abschluss der Transaktion von der Abarbeitung bestimmter Punkte abhängig gemacht wird („Conditions Precedent“).

Fusionskontrolle in Finnland

M&A-Transaktionen unterliegen der Fusionskontrolle nach finnischem oder EU-Recht.

Nationale Kontrollverfahren kommen zum Zug, wenn der aggregierte weltweite Umsatz der Parteien der Transaktion (als Parteien gelten in diesem Fall der oder die Käufer sowie das akquirierte Unternehmen) 350 Mio. Euro übersteigt, und mindestens zwei der Parteien einen inländischen (finnischen) Umsatz von mehr als 20 Mio. Euro haben. Die Kontrolle wird durch die Finnische Wettbewerbs- und Verbraucherbehörde durchgeführt.

Überschreitet die Transaktion die Schwellen der EG-Fusionskontrollverordnung 139/2004, so wird sie ausschließlich nach deren Regeln von der Europäischen Kommission geprüft.

Damit die Due Diligence diesen Zweck erfüllt, kann sich der Käufer nicht unbedingt mit den vom Verkäufer für die Disclosure ausgesuchten Themen zufrieden geben. Vielmehr wird er eine eigene Anforderungsliste erstellen, die sich an den Eigenheiten des zu erwerbenden Unternehmens, den wirtschaftlichen Zielen des Käufers und den potenziellen Kernrisiken orientiert.

Ablauf der Due Diligence

Die Due Diligence beginnt in der Regel mit dem Abschluss eines Vorvertrages zwischen den Parteien, in welchen diese mindestens die vertrauliche Behandlung von überlassenen Informationen regeln. Da der Käufer für die Due Diligence erhebliche Ressourcen aufwenden muss, sagt der Verkäufer dem potenziellen Käufer oft gleichzeitig Exklusivität zu, also dass für eine gewisse Periode keine Verhandlungen mit anderen Käuferkandidaten geführt werden.

Der Käufer verwendet für die Due Diligence neben internen Ressourcen regelmäßig externe Berater, typischerweise zumindest für die rechtliche und steuerliche Due Diligence. Oft werden auch technische oder kaufmännische Berater für die Bewertung der Substanz des zu übernehmenden Unternehmens eingeschaltet.

Die Berater berichten über ihre Erkenntnisse normalerweise in schriftlicher Form. Der Bericht identifiziert Probleme und Risiken und gibt Empfehlungen, wie diese in der Transaktion behandelt werden können. Ein guter Due-Diligence-Bericht dient oft auch als erste Bestandsaufnahme und Ausgangspunkt für die spätere Integration.



Vertragsgestaltung für Unternehmenskäufe in Finnland

Das Vertragswerk für die Akquisition eines finnischen Unternehmens sollte dem finnischen Recht unterstellt werden. Zwar können sich die Parteien grundsätzlich auf das Recht ihrer Wahl einigen, die eigentlichen Übertragungsakte müssen aber nach finnischem Recht erfolgen, und viele Bestimmungen zu Geschäftsführung, Steuern usw. müssen im finnischen Rechtsumfeld funktionieren.

Es ist in Finnland allerdings heutzutage Standard, Verträge zu M&A-Transaktionen in englischer Sprache zu entwerfen und dabei so detaillierte Bestimmungen zu treffen, dass die Möglichkeit unerwarteter Effekte des anzuwendenden Rechts minimiert wird.

Das finnische Recht mutet den Parteien keine übermäßigen Formalitäten zu. Die Übertragung von Gesellschaftsanteilen geschieht durch einfache Vereinbarung ohne Beteiligung von Notaren oder Behörden. Das Gleiche gilt für die Übertragung der meisten Assets in einem Asset Deal. Nur die Übertragung von Grundstücken erfordert die Beiziehung eines Gemeindebeamten.

Bei einem Asset Deal ist es zwar nicht notwendig, aber üblich, den Kaufvertrag durch einzelne Übertragungsurkunden hinsichtlich bestimmter Assets zu ergänzen. Hierzu gehören Gesellschaftsanteile, Immobilien, Genehmigungen und bestimmte Vertragsbeziehungen. Verschiedene praktische Erwägungen sind hierfür maßgeblich, nicht zuletzt die Tatsa-

che, dass bestimmte Übertragungen bei der Steuerverwaltung oder bei öffentlichen Registern anzumelden sind und dann öffentlich zugänglich werden. Die Verwendung separater Übertragungsurkunden vermeidet das Öffentlichwerden kaufmännischer Einzelheiten.

Ein typischer Unternehmenskaufvertrag enthält ausführliche Bestimmungen zur Haftung des Verkäufers, insbesondere Garantien und Maßgaben zum Umfang und zur Begrenzung der Haftung im Fall der Nichterfüllung von Garantien.

Bei der Vertragsgestaltung sollte man die Tatsache im Auge behalten, dass das finnische Rechtssystem geneigt ist, auch explizite Vertragsregelungen zur Haftung unbeachtet zu lassen, wenn ein Gericht sie für unangemessen hält. Keine Partei kann sich auf Klauseln verlassen, die sie von ihrer eigenen Sorgfalt freizeichnen. Eine angemessene Due-Diligence-Praxis ist daher für beide Parteien wichtig. Der Vertrag wiederum sollte inhaltlich gründlich mit den Ergebnissen der Due Diligence verzahnt werden.





Integration des erworbenen Unternehmens

Während die Verhandlungsteams nach dem Closing der M&A-Transaktion durchatmen und Champagner eingeschenkt wird, steht die eigentliche Arbeit für Kaufleute und Juristen erst ganz am Anfang: Das erworbene Unternehmen muss in den Konzern der Käuferin integriert werden.

„Day 1“

Bis zum Abschluss der Transaktion, also bis zum Closing des Unternehmenskaufs ist die Operation streng vertraulich und nur einem kleinen Kreis beteiligter Personen bekannt. Zeitnah mit dem Closing muss die Umstrukturierung dann auf möglichst breiter Front in koordinierter Weise publik gemacht werden. Man spricht hier gerne von „Day 1“, dem Beginn der neuen Zeitrechnung.

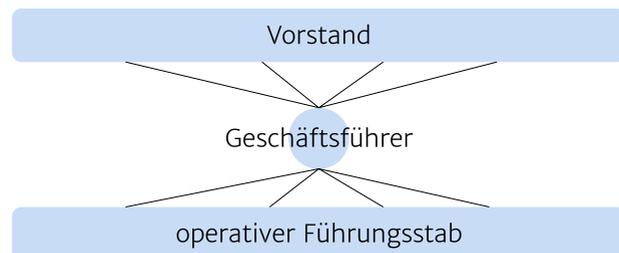
Aus rechtlicher Sicht verlangt die Kommunikation mit den Mitarbeitern besondere Aufmerksamkeit. Das finnische Gesetz über die Beteiligung der Mitarbeiter an den Entscheidungsprozessen des Unternehmens stellt verschiedene Anforderungen auf. Insbesondere wenn die Akquisition in Form eines Asset Deals erfolgt, definiert das Gesetz konkrete Informationen, die den Arbeitnehmervertretern teilweise schon vor Inkrafttreten der Übertragung mitgeteilt werden müssen.

Management der Integration

Die Integration des erworbenen Unternehmens erfordert erhebliche Managementressourcen in kurzer Zeit. Werden die erforderlichen Anpassungen und Umstrukturierungen nicht in unmittelbarer Folge des Unternehmenskaufs in Angriff genommen, geht wertvoller Schwung verloren. Wird im Unternehmen trotz des Verkaufs für längere Zeit wie gewohnt weitergearbeitet, sind Änderungen später umso schwieriger durchzusetzen.

Die normale Geschäftsführung des Unternehmens wird regelmäßig damit überfordert sein, gleichzeitig das laufende Geschäft und die Integration zu managen. Für die laufende Geschäftsführung ist in einer finnischen Gesellschaft ein einzelner Geschäftsführer zuständig – weitere Geschäftsführer können nicht bestellt werden. Als übergeordnetes Organ fungiert ein Vorstand, der sich in der Praxis oft auf die mehr oder weniger aktive Überwachung beschränkt, bei weit tragenden Projekten aber selbst verantwortlich ist.

Nach dem Grundkonzept der finnischen Gesellschaftsstruktur kann hier leicht ein Flaschenhals entstehen, wie in der folgenden Grafik veranschaulicht wird:



Damit das Integrationsprojekt im Anschluss an den Unternehmenskauf gelingt, ohne dass das operative Geschäft leidet, sollte eine klare Zuständigkeit definiert werden. Ein Integration Manager, der typischerweise aus der neuen Muttergesellschaft entsandt wird, sollte für die „heiße Phase“ nach dem Closing die Leitung und Koordination der Integration übernehmen.

Wenn ein finnisches Unternehmen durch einen ausländischen Konzern erworben wird, ist die Entsendung eines Integration Managers geradezu unerlässlich, wenn man nicht ohnehin die Geschäftsführung mit entsandten Mitarbeitern besetzen will. Die Herausforderungen der Integration hinsichtlich Verwaltung, Geschäftsphilosophie und Unternehmenskultur sind in diesem Fall ungleich größer. Diese können nur durch intensive persönliche Präsenz vor Ort gemeistert werden.

In grenzüberschreitenden Fällen wird den Integrationsbemühungen durch das lokale Personal immer wieder entgegengehalten, dass die gewohnten Arbeitsweisen aufgrund rechtlicher Bestimmungen nicht geändert werden können. Solcher Input sollte natürlich ernst genommen werden: Eine Angleichung der Geschäftspraktiken ohne Ansehen des rechtlichen Umfelds oder auch der lokalen Branchenüblichkeit kann mehr schaden als nutzen. Andererseits handelt es sich oft genug auch um Fehlverständnisse oder reine Abwehrreflexe. Diese Situationen gilt es zu identifizieren. Daher sollte sich der Integration Manager hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen in Finnland fortlaufend beraten lassen.

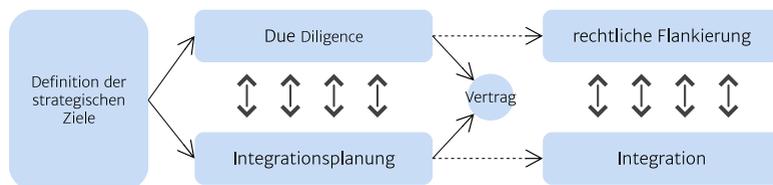
Bedeutung der Integration in der Transaktionsphase

Die zeitliche Abfolge eines M&A-Projektes wird oft vereinfachend, aber auch irreführend angegeben: Kaufmännische

Verhandlungen – Due Diligence – Vertrag – Integration. Tatsächlich wäre es eine schwere Gefahr für den Erfolg der Akquisition, wenn das Thema der Integration erst nach Abschluss des Vertrages in Angriff genommen würde.

Eine Due Diligence ist kein standardisierter Vorgang. Sie erhält ihre Bedeutung erst durch die enge Anbindung an die strategischen Ziele, die der Erwerber mit der Akquisition verknüpft. Wesentliche Voraussetzung für die Erreichung der strategischen Ziele ist eine gelungene Integration. Daher kann eine sachgerechte Due Diligence nicht ohne Kenntnis dessen durchgeführt werden, wie das akquirierte Unternehmen integriert werden soll. Andererseits kann die Planung der Integration in vieler Hinsicht erst durchgeführt werden, wenn Eckdaten aus der Due Diligence vorliegen.

Das bedeutet, dass Integrationsplanung und Due Diligence nach der Definition der strategischen Ziele parallel betrieben werden müssen. Dabei muss zwischen der Strategieplanung und dem M&A-Team ein ständiger Dialog bestehen:



Die konzeptionelle Zusammenarbeit in der Transaktionsphase spiegelt sich nach Abschluss der Akquisition in der Durchführung der Integration. Die operative Zusammenführung der Unternehmen bringt zahlreiche rechtliche Einzelmaßnahmen mit sich. Um einen optimalen Ablauf zu erreichen, ist es sinnvoll, zwischen den Phasen eine personelle Kontinuität

herzustellen: Der Integration Manager sollte schon bei der Integrationsplanung beteiligt sein, das juristische Transactionsteam sollte auch die Durchführung der Integration rechtlich flankieren.

Besteuerung eines Unternehmenskaufs in Finnland

Die folgenden Abschnitte geben einen Überblick über die wesentlichen steuerlichen Wirkungen einer M&A-Transaktion in Finnland. Wir lassen die steuerlichen Auswirkungen in anderen Ländern außer Betracht. Es sollte aber nicht vergessen werden, dass eine grenzüberschreitende Transaktion Steuerpflichten in allen beteiligten Ländern auslösen kann.

Umsatzsteuer

Share Deals unterliegen in Finnland grundsätzlich nicht der Umsatzsteuer. In einem Asset Deal muss jeder einzelne Übertragungsakt auf seiner umsatzsteuerliche Behandlung untersucht werden.

Die meisten Einzelübertragungen werden der Umsatzsteuer unterliegen. Bestimmte Assets, insbesondere Gesellschaftsanteile (an einem Tochterunternehmen) und andere Wertpapiere sowie Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte sind von der Umsatzsteuer ausgenommen. Für die Besteuerung müssen diesen Assets Teile des Kaufpreises zugeordnet werden.

Die Übertragung von Assets kann im Ganzen von der Umsatzsteuer befreit sein, wenn es sich um einen Betriebsübergang handelt, also eine vollständige, funktionale geschäftliche Einheit übertragen wird. Projektübertragungen kommen oft für die Anwendung dieser Ausnahme in Betracht, viele sind aber Grenzfälle. Es ist anzuraten, die diesbezügliche Unsicherheit bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen.

Verkehrssteuer

Die Übertragung von Gesellschaftsanteilen unterliegt in Finnland einer Verkehrssteuer von 1,6 % des Kaufpreises. Der Steuersatz beträgt 2,0 %, wenn es sich um eine Grundstücksgesellschaft handelt, also eine Gesellschaft, deren Betrieb hauptsächlich im Halten von Immobilienvermögen besteht.

Wenn die Parteien nichts anderes vereinbaren, ist die Verkehrssteuer vom Käufer zu zahlen. Ist dieser nicht in Finnland ansässig, geht die Steuerpflicht auf den Verkäufer über. Soweit es sich nicht um eine Grundstücksgesellschaft handelt, fällt finnische Verkehrssteuer überhaupt nicht an, wenn keine der Parteien in Finnland ansässig oder eine finnische Niederlassung eines ausländischen Kreditinstituts oder Investment-Dienstleisters ist.

In einem Asset Deal fällt Verkehrssteuer nur insoweit an, als der Deal Anteile an einer Gesellschaft (z.B. einer Tochtergesellschaft) oder in Finnland belegenes Immobilienvermögen enthält. Der Steuersatz für Immobilien ist 4,0 %. Der Begriff der Immobilie umfasst dabei auch Rechte wie die Landpacht. Teile des Kaufpreises müssen den Assets mit verschiedener steuerlicher Behandlung zugeordnet werden.

Einkommensteuer auf Veräußerungsgewinne

Nach finnischem Steuerrecht unterliegen Gewinne aus der Veräußerung jeglicher Assets der Einkommensteuer. Ist der Veräußernde eine Gesellschaft, findet der Körperschaftsteuersatz von derzeit 20 % Anwendung. Dies betrifft Share Deals ebenso wie Asset Deals. Die Steuer wird auf Grundlage des Unterschieds zwischen dem vereinbarten Kaufpreis und der ursprünglichen Investition des Verkäufers berechnet.

Eine wichtige Ausnahme betrifft die gänzliche Steuerbefreiung von Gewinnen aus dem Verkauf von Aktien, die zum Betriebsvermögen des Verkäufers gehören, also dem gewerblichen Betrieb des Verkäufers dienen. Die Ausnahme ist in der Regel nicht auf den Verkauf von Projektgesellschaften durch Investoren anwendbar, deren Geschäftsbetrieb mit dem Projekt nicht interagiert.

Wenn der Verkäufer nicht in Finnland ansässig ist, ist das internationale Steuerrecht zu beachten. Die jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Finnland und dem Heimatstaat des Verkäufers bestimmen den Umfang des Rechts Finnlands, auf Veräußerungsgewinne Steuern zu erheben.

Verlustvorträge in Share Deals

Wenn die zu akquirierende Gesellschaft Verluste aus früheren Geschäftsjahren vorgetragen hat, birgt die Übertragung der Anteile in einem Share Deal die Gefahr des Untergangs dieser Verlustvorträge.

Der Untergang aller Verlustvorträge ist nach finnischem Recht die allgemeine Regel, wenn mehr als die Hälfte der Anteile

direkt oder indirekt veräußert werden. Auf Antrag kann die Steuerverwaltung „aus besonderen Gründen, wenn dies für die Fortführung des Betriebs der Körperschaft notwendig ist,“ eine Ausnahme gewähren.

In der Vergangenheit hat sich die Steuerverwaltung sehr zurückhaltend bei der Gewährung von Ausnahmegenehmigungen gezeigt. Für den Löwenanteil der Transaktionen wurde keine Ausnahme gewährt.

Zuletzt haben höchstrichterliche Entscheidungen zu einer gewissen Bewegung in Richtung einer nachgiebigeren Praxis geführt. Zielpunkt dieser Entwicklung könnte sein, dass es genügt, wenn der Betrieb der Gesellschaft im Wesentlichen fortgesetzt wird. Es ist aber zu früh, um von einer gefestigten neuen Praxis zu sprechen. Für konkrete Transaktionen kann der Unsicherheit damit begegnet werden, dass eine Ausnahme bereits im Vorfeld beantragt wird. Dabei muss die beabsichtigte Transaktion hinreichend konkretisiert werden, um der Behörde eine Entscheidung zu ermöglichen.

BERGMANN

Services – M&A

Für Käufer

- Legal Due Diligence
- Finanzierung und Strukturierung
- Vertragsgestaltung und -verhandlung
- Prozess- und Dokumentenmanagement
- rechtliche Integrationsbegleitung

Für Verkäufer

- Organisation eines geordneten Bieter- und Verkaufsverfahrens
- Zusammenstellung und Verwaltung des Datenraums
- Vertragsgestaltung und -verhandlung
- Prozess- und Dokumentenmanagement

BERGMANN

Helsinki

UNSERE EXPERTEN
FÜR IHREN ERFOLG

Bergmann Attorneys at Law

Pohjoisesplanadi 35 E
00100 Helsinki, Finnland
Tel.: +358 10 339 8800
office@bergmann.fi
www.bergmann.fi

Oktober 2019