

CHECKLISTE

So gestalten Sie Ihren Earn-Out erfolgreich



1. Zielgrößen und Berechnung – Klarheit und Transparenz schaffen

- Die relevanten Zielgrößen wie EBITDA, EBIT oder Umsatz sollten klar definiert werden. Vage Begriffe wie „Marktanteil“ sind zu vermeiden.
- Die Methode zur Berechnung der Zielgrößen sollte eindeutig festgelegt werden.
- Der Earn-Out-Zeitraum ist durch einen festen Zeitraum (z. B. 24 oder 36 Monate) mit Start- und Enddatum zu definieren.
- Die Zielgrößen sollten sich ausschließlich auf das verkaufte Unternehmen beziehen, um Abgrenzungsprobleme zu vermeiden.



2. Manipulationsschutz – Bilanztricks und Eingriffe verhindern

- Eine Umsatzverlagerung in andere Konzerngesellschaften durch den Käufer sollte ausgeschlossen werden.
- Konzerninterne Kosten oder Umlagen (z. B. zentrale Management Fees) müssen bei der Berechnung der Zielgröße bereinigt werden.
- Nachträgliche Änderungen an der bisherigen Bilanzierungspraxis (z. B. Abschreibungen oder Rückstellungen) sollten vertraglich ausgeschlossen werden.



3. Vertragliche Absicherung – Rechte und Schutzmechanismen verankern

- Eine Best-Efforts-Klausel verpflichtet den Käufer dazu, sich nach besten Kräften um die Zielerreichung zu bemühen.
- Für Pflichtverstöße des Käufers sollte ein geeigneter Sanktionsmechanismus wie z. B. Schadensersatz vertraglich verankert werden.
- Der Verkäufer sollte ein Widerspruchsrecht erhalten, um bei Streitfällen eine neutrale Prüfung einfordern zu können.



4. Transparenz und Reporting – Zugang zu Zahlen und Fakten sichern

- ☑ Ein regelmäßiges Reporting, z. B. monatliche Berichte zu Umsatz, Gewinn und weiteren KPIs, sollte vereinbart werden.
- ☑ Der Verkäufer muss Einsicht in relevante Buchhaltungsunterlagen und Finanzdokumente erhalten.
- ☑ Die Einsicht in zentrale Systeme wie z. B. dem CRM oder der Buchhaltung muss zur Überprüfung der Zielerreichung ermöglicht werden.
- ☑ Eine neutrale Drittprüfung durch einen Wirtschaftsprüfer sollte vertraglich zugesichert werden.
- ☑ Alle KPI-Daten müssen revisionssicher dokumentiert und unveränderbar archiviert werden.



5. Steuerliche Gestaltung – Progressionsrisiken minimieren

- ☑ Ein Steuerberater sollte frühzeitig eingebunden werden, um die steuerlichen Auswirkungen des Earn-Outs zu prüfen.
- ☑ Die Auszahlung sollte nicht über zu lange Zeiträume gestreckt werden, um Progressionsrisiken zu vermeiden.

Sie möchten Ihre Nachfolge regeln?

Wir helfen Ihnen als ausgewiesene Experten beim erfolgreichen Unternehmensverkauf.

WIE DAS GELINGT, ERFAHREN SIE HIER

Stand 05/2025