

PRESSEMITTEILUNG

**CMS Reich-Rohrwig Hainz
Rechtsanwälte GmbH**

Gauermannngasse 2
1010 Wien
Österreich

cms.law

T +43 1 40443-4000
F +43 1 40443-94000
E presse@cms-rrh.com

Datum 22. März 2017
Seite(n) 3
Betreff **CMS European M&A Study 2017**

Neunte Auflage der europaweiten M&A Study von CMS: Käufer werden bei M&A-Transaktionen vorsichtiger

Die Risikoverteilung auf dem Markt für Fusionen und Übernahmen hat sich deutlich in Richtung der Verkäufer verschoben. Auch wenn das M&A-Jahr 2016 eine beständige Anzahl an Transaktionen aufgewiesen hat, werden die Käufer zunehmend vorsichtiger und die Verkäufer stehen unter Verkaufsdruck. So das Ergebnis der neunten CMS European M&A Study, mit der CMS einen Einblick in die rechtlichen Regelungen von Fusions- und Übernahmeverträgen gibt und relevante Entwicklungen am Markt aufzeigt.

„Die Ergebnisse spiegeln die politische Unsicherheit durch den Brexit und die ungewissen Wahlausgänge in Frankreich, Holland und dem wichtigen Markt Deutschland wider. Zwar blieb die Anzahl der Transaktionen 2016 sehr hoch, doch agieren Käufer zunehmend vorsichtiger in einem Klima der Unsicherheit – sie nehmen insgesamt weniger Risiken in Kauf. Demgegenüber stehen Verkäufer, die im Rahmen von Nachfolgeregelungen, Reorganisationen oder auch Notsituationen verkaufen müssen“, sagt Stefan Brunnschweiler, Partner bei CMS in Zürich und Leiter der weltweiten CMS Corporate/M&A-Gruppe.

Mit der Studie hat CMS mehr als 3.200 eigene in Europa betreute Transaktionen von nicht börsennotierten öffentlichen und privaten Unternehmen ausgewertet. Der Fokus lag dabei auf 443 CMS-Transaktionen aus dem Jahr 2016, welche mit 2.045 CMS-Deals aus den Jahren 2010 bis 2015 verglichen wurden. Die Auswertung zeigt, dass der Trend zu einer rückläufigen Höhe der Haftungsobergrenze von Verkäufern aus Garantieverletzungen sich stabilisiert hat. Im deutschsprachigen Raum lag der Anteil der Deals mit einer Haftungshöchstgrenze von mehr als 50 Prozent bei 38 Prozent. Auf der anderen Seite wurden die Verjährungsfristen wieder länger, ein Fünftel aller Transaktionen weist eine Verjährungsfrist von über zwei Jahren auf. Für die Verbreitung der sogenannten Earn-out*-Klauseln, bei denen ein Teil des Kaufpreises von der künftigen Entwicklung des

Zielunternehmens abhängig ist, war 2016 ein Rekordjahr in der DACH-Region. Im Vergleich zum Vorjahr gab es längere Earn-out-Fristen und mehr umsatzbasierte Earn-outs als zuvor. „Wir sehen einen leichten Trend hin zu einem käuferfreundlicheren Markt. Die Käufer schaffen es wieder vermehrt, für sie günstige Bestimmungen durchzusetzen. Dies zeigt sich insbesondere an längeren Verjährungsfristen und einer häufigeren Verwendung von Earn-Out-Klauseln, durch die die Käufer einen Teil des Kaufpreises nicht sofort zahlen müssen, sondern von zukünftigen Entwicklungen abhängig machen können. Dass sich dieser Trend in 2017 aufgrund der wachsenden wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten fortsetzen wird, ist nicht unwahrscheinlich“, so Peter Huber, Managing Partner und Leiter der Transaktionsabteilung von CMS in Wien.

Es bestehen nach wie vor regionale Unterschiede in den Unternehmenskaufverträgen. So findet man in Frankreich weiterhin niedrige Haftungshöchstgrenzen, dafür aber lange Verjährungsfristen für Garantieansprüche. In Mittel- und Osteuropa werden Schiedsverfahren häufiger als in jeder anderen Region als Mittel zur Streitbeilegung gewählt. Im Vereinigten Königreich wiederum hält man an De minimis*- und Basket*-Regelungen fest, obwohl die Haftungshöchstgrenzen der Verkäufer hier interessanterweise höher als in anderen Ländern sind. In allen oder zumindest den meisten europäischen Regionen sind, abseits der eben erwähnten generellen Unterschiede, ähnliche Entwicklungen zu beobachten.

In der Studie werden auch deutliche kulturelle und regulatorische Unterschiede zwischen Europa und den USA sichtbar. Insbesondere im Hinblick auf die Verbreitung von Kaufpreisanpassungsklauseln – ihr Anteil lag in den Vereinigten Staaten bei 86 Prozent, in Europa bei nur 47 Prozent.

Weitere wichtige Ergebnisse der CMS European M&A Study 2017:

- Der Anteil der Abschlüsse mit MAC*-Klauseln in Europa ist mit 15 Prozent weiterhin gering. Zum Vergleich: In den USA enthalten 91 Prozent der Abschlüsse eine MAC-Klausel.
- Locked-Box*-Klauseln, bei denen der Kaufpreis meist basierend auf dem letzten verfügbaren geprüften Jahresabschluss festgelegt wird, kamen bei 23 Prozent der Transaktionen zum Einsatz.
- Die rückläufige Entwicklung der Haftungshöchstgrenzen ist vorerst unterbrochen. So blieb der Anteil der Deals mit einer Haftungshöchstgrenze von weniger als 50 Prozent des Kaufpreises 2016 gegenüber dem Vorjahr mit 58 Prozent konstant.
- Die Verwendung von Earn-out*-Regelungen, bei denen ein Teil des Kaufpreises von der zukünftigen Entwicklung des Zielunternehmens abhängig ist, war 2016 sehr beliebt. Der Anteil der Transaktionen mit einer Earn-out-Komponente erreichte einen neuen Höchstwert von 22 Prozent.

- De minimis*-Bestimmungen, bei deren Unterschreiten der Käufer keine Gewährleistungsansprüche geltend machen kann, gehören mit einem Anteil von 76 Prozent inzwischen zu den Standardklauseln. Im Durchschnitt der sechs Vorjahre hatte der Anteil bei 66 Prozent gelegen.
- Der Anteil an Basket*-Regelungen, die den Verkäufer über die De minimis*-Schwellen hinaus vor Bagatellansprüchen schützen, ist gegenüber dem Durchschnitt der sechs Vorjahre weiterhin steigend. Im Jahr 2016 wurden sie in 72 Prozent der Fälle vereinbart, im Sechs-Jahres-Zeitraum 2010-2015 nur in 64 Prozent der Fälle.
- Der Anteil der Käufer, die eine Absicherung der Garantieansprüche – etwa durch Kaufpreiseinbehalte oder Einzahlung von Teilbeträgen auf ein Treuhandkonto – durchsetzen konnten, ging 2016 im Vergleich zum Vorjahr von 34 auf 29 Prozent zurück. Die Einbehaltung eines Teils des Kaufpreises ist immer schwerer durchzusetzen.

*) [siehe Glossar](#)

Einen ersten Einblick und ein Kurzvideo zur Studie finden Sie [hier](#) auf unserer Homepage. **Die komplette Studie ist für Journalisten auf Anfrage erhältlich.**

Ein Foto von Peter Huber zur kostenlosen Verwendung finden Sie [hier](#).

- ENDE -

Kontakt:

Kristijana Lastro

Head of Marketing & Communications

T +43 1 40443 4000

E kristijana.lastro@cms-rrh.com

Diese sowie weitere Pressemitteilungen stehen Ihnen auf unserer Homepage unter [cms.law](#) zum Download zur Verfügung.

Über CMS Reich-Rohrwig Hainz

CMS Reich-Rohrwig Hainz ist eine der führenden Rechtsanwaltssozialitäten in Österreich und Südosteuropa. Unsere Anwälte und Steuerexperten sind durch ihre Spezialisierung in der Lage, Klienten effizient und auf höchstem Niveau zu beraten. Dies sowohl fachlich als auch mit branchenspezifischem Know-how. Die Schwerpunkte unserer spezialisierten Teams mit international erfahrenen Juristen liegen in den Bereichen M&A, Banking & Finance, Real Estate, Baurecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht sowie Vergaberecht.

Dabei erarbeiten wir für Sie sowohl juristisch fundierte als auch - unter Bedachtnahme auf Ihre kommerziellen Ziele - pragmatische Lösungen, die den wirtschaftlichen Erfordernissen Ihres Unternehmens bestmöglich entsprechen. Wir haben eigene Büros in Wien, Belgrad, Bratislava, Brüssel, Istanbul, Kiew, Ljubljana, Podgorica, Sarajewo, Sofia und Zagreb. Gemeinsam mit unseren zehn CMS Partnerkanzleien bieten wir unseren Klienten ein Team von mehr als 600 erfahrenen Spezialisten in 15 Büros in der CEE/SEE-Region. [cms.law](#)

Über CMS

Im Jahr 1999 gegründet ist CMS gemessen an der Anzahl der Rechtsanwälte heute eine der zehn führenden internationalen Kanzleien und die größte Kanzlei in Europa (Am Law 2016 Global 100) mit einem breiten Angebot

an spezialisierter Beratung. Mit mehr als 3.400 Rechtsanwälten und 65 Büros in 38 Ländern verfügt CMS über langjährige lokale sowie auch grenzübergreifende Expertise. Zu den CMS Mandanten gehören etliche der in den Listen Fortune 500 und FT European 500 vertretenen Unternehmen sowie die Mehrheit der DAX-30-Unternehmen. Im Jahr 2015 erwirtschaftete die Kanzlei einen Gesamtumsatz von 1,01 Mrd. EUR.

Die breitgefächerte Expertise von CMS erstreckt sich auf insgesamt 19 Branchen und Fachbereiche, darunter Arbeits- und Pensionsrecht, Banking & Finance, Commercial, Dispute Resolution, Energiewirtschaft, Fonds, Gesellschaftsrecht/M&A, Gewerblicher Rechtsschutz, Kartellrecht & EU, Lifesciences, Real Estate, Steuerrecht sowie TMT (Technologie, Medien & Telekommunikation). Für mehr Informationen besuchen Sie uns auf cms.law

CMS-Büros und verbundene Büros: Aberdeen, Algier, Amsterdam, Antwerpen, Barcelona, Belgrad, Berlin, Bogotá,, Bratislava, Bristol, Brüssel, Budapest, Bukarest, Casablanca, Dubai, Düsseldorf, Edinburgh, Frankfurt/Main, Genf, Glasgow, Hamburg, Istanbul, Kiew, Köln, Leipzig, Lima, Lissabon, Ljubljana, London, Luxemburg, Lyon, Madrid, Mailand, Maskat, Medellín, Mexiko-Stadt, Moskau, München, Paris, Peking, Podgorica, Prag, Rio de Janeiro, Rom, Santiago de Chile, Sarajevo, Sevilla, Shanghai, Sofia, Straßburg, Stuttgart, Tirana, Utrecht, Warschau, Wien, Zagreb und Zürich.