

PRESSEMITTEILUNG

CMS Hasche Sigle
Partnerschaft von Rechtsanwälten
und Steuerberatern

Arndt Hellmann
Head of Public & Media Relations
Lennéstraße 7
10785 Berlin

Datum	18. März 2013
Seite	1 von 3
Betreff	CMS legt fünfte europäische M&A-Studie vor

T +49 30 20360 1208
F +49 30 20360 1299
E arndt.hellmann@cms-hs.com
www.cms-hs.com

Fünfte europäische M&A-Studie: Verkäufer bei M&A-Transaktionen im Vorteil

Frankfurt/Main – Verkäufer im Markt für Unternehmenstransaktionen können ihre Positionen verstärkt durchsetzen und ihre Haftung trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wesentlich beschränken. Dies sind zentrale Ergebnisse der fünften CMS European M&A-Study, für die CMS, der führende europäische Verbund von Anwaltssozietäten, über 1.700 eigenberatene Transaktionen in den Jahren 2007 bis 2012 ausgewertet hat.

"Mit der Studie können sich Unternehmen, die grenzübergreifende Transaktionen planen, einen optimalen Überblick über die Standards in vielen Ländern verschaffen", so Cornelius Brandi, Chairman of the Executive Committee bei CMS. "Die Auswertung gewährt fortlaufend Einblicke in rechtliche Regelungen von Fusions- und Übernahmeverträgen, zieht Vergleiche zwischen Europa und den USA und identifiziert relevante Entwicklungen am Markt."

Die aktuellen Ergebnisse deuten unter anderem darauf hin, dass die Risikoallokation in Unternehmenskaufverträgen weiterhin auf ein eher verkäuferfreundliches Umfeld hinweist: "2012 war ein weiteres von Unwägbarkeiten geprägtes Jahr, in dem die M&A-Tätigkeit weltweit stagnierte und der Gesamtwert aller Transaktionen ziemlich genau dem des Vorjahres entsprach", erläutert Thomas Meyding, Leiter der CMS Corporate Group. "Auch wenn Kaufinteressenten schwer zu finden waren, konnten die Verkäufer aber im Erfolgsfall meist die Risikoverteilung für sich entscheiden." So nahm 2012 insbesondere in Europa die Anzahl der Locked-Box-Abschlüsse zu (fester Kaufpreis ohne nachträgliche

Preisanpassungen*). Hier war der Anstieg in Großbritannien, den Benelux-Ländern sowie in Mittel- und Osteuropa am deutlichsten. "Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass mehr Investmentbanken und Private Equity-Verkäufer am Markt auftraten, die traditionell Locked Box-Mechanismen bevorzugen", sagt Meyding.

Zudem zeigt sich, dass die Haftungshöchstgrenzen kontinuierlich fallen. Bei 54 % aller Transaktionen betrug das Limit weniger als die Hälfte des Kaufpreises. Die allgemeinen Verjährungsfristen für Garantieansprüche von rund 12 bis 24 Monaten werden allmählich zum Standard. Die Anzahl der Abschlüsse mit einem Wettbewerbsverbot für den Verkäufer hat gleichzeitig deutlich abgenommen. Doch auch für Käufer gibt es eine positive Entwicklung: Bei der Absicherung der Garantieansprüche sind sie öfter als noch in den Vorjahren im Vorteil.

Weitere wichtige Erkenntnisse aus der CMS European M&A Study 2013:

- Earn-out (Abhängigkeit eines Teils des Kaufpreises von künftiger Entwicklung des Zielunternehmens*): Die Bereitschaft zu Earn-out-Abschlüssen ist in Europa im Gegensatz zu den USA nach wie vor gering (nur 16 % im Jahr 2012).
- De minimis (bestimmt den Betrag, bei dessen Unterschreitung Käufer keine Gewährleistungsansprüche geltend machen können*) und Baskets (Klausel, bei der Bagatellansprüche ausgeschlossen werden*): Der Anteil dieser Klauseln nimmt europaweit zu. Allerdings ist im Gegensatz zu den USA der Standard für die Geltendmachung von Garantieansprüchen nach wie vor die „First-Dollar“-Basis, wobei sich dieser Trend im Laufe des Jahres 2012 weiter verstärkt hat.
- Haftungshöchstgrenzen*: Die Haftungshöchstgrenzen sind immer noch wesentlich höher als in den USA.
- Verjährungsfristen für Garantieansprüche*: Nach Schwankungen im Zeitraum 2007 bis 2010 war eine Verjährungsfrist von 18 bis 24 Monaten in den Jahren 2011 und 2012 bei konstant 32 % der Abschlüsse weiterhin am beliebtesten.
- Absicherung der Garantieansprüche*: Die Käufer waren wie schon 2011 vorsichtig und versuchten, bei 42 % der 2012 getätigten Abschlüsse eine Absicherung (in Form von Treuhandkonten, Einbehalten des Kaufpreises oder Bankbürgschaften) zu vereinbaren.

- MAC-Klauseln (Material Adverse Change; Berechtigung zum Rücktritt vom Kauf bei Eintritt eines bestimmten vertraglich festgelegten Ereignisses mit negativen Auswirkungen auf das Zielunternehmen*): Diese sind weiterhin relativ selten und kommen nur bei 14 % der in Europa getätigten Abschlüsse vor, was im deutlichen Gegensatz zu den USA steht, wo die überwiegende Mehrheit (93 %) der Abschlüsse eine MAC-Klausel enthält.
- Wettbewerbsverbote für den Verkäufer*: Während 2011 mehr als die Hälfte aller Abschlüsse (53 %) eine Wettbewerbsklausel vorsahen, gab es 2012 zum ersten Mal seit 2007 eine gegenläufige Entwicklung, wobei nur 46 % der Abschlüsse ein verkäuferseitiges Wettbewerbsverbot enthielten.

*: Erläuterungen zu Fachbegriffen in der Anlage Glossar

Folgen Sie uns auf Twitter: <https://twitter.com/CMSHascheSigle>