



Rekordjahr für M&A-Markt (2/2)

medianet
Ausgabe 2029/2016 / Seite 33, 38 / 1. April 2016 / Auflage: 20000
CMS

Rekordjahr für M&A-Markt

CMS-Studie zeigt: 2015 war ein Boomjahr, die Ausformungen der Vereinbarungen variieren in Europa stark.



© CMS

Transaktionsexperte Alexander Rakosi, Partner bei CMS in Wien.

WIEN. In Europa erlebte der M&A-Markt (steht für Mergers an Acquisitions, also Fusionen und Übernahmen; Anm.) im Vorjahr einen Boom; das zeigt die mittlerweile achte M&A-Studie der Rechts- und Steuerberatersozietät CMS.

Earn-out-Klauseln legen zu

„Bei einer leicht rückläufigen Anzahl an Transaktionen zeigt sich, dass Käufer hohe Preise zahlen mussten, um sich Deals zu sichern“, so Transaktionsexperte Alexander Rakosi, Partner bei CMS in Wien. „Angesichts der hohen Bewertung von Unternehmen haben Vertragsklauseln, die dem Käufer eine genaue Abgrenzung und Überprüfung des zu zahlenden Kaufpreises ermöglichen, wieder an Bedeutung gewonnen. Insbesondere

re Kaufpreisanpassungsklauseln zum Vollzug einer Transaktion und Earn-out-Regelungen, bei denen der endgültige Kaufpreis von der Entwicklung des Zielunternehmens abhängig ist, haben in der Verbreitung zugenommen“, so Rakosi. In deutschsprachigen Ländern wurden Earn-out-Klauseln bei 25% der Deals vereinbart – häufiger als in allen anderen Regionen Europas.

Verkäufer deutlich im Vorteil

Dafür spricht die Zunahme verschiedener Regelungen, die für Verkäufer günstig sind. Unter anderem ist der Anteil von Transaktionen, bei denen Locked-Box-Klauseln, wo der Kaufpreis meist basierend auf den letzten verfügbaren geprüften Jahresabschlüssen festgelegt wird, zur Anwendung kamen, von

durchschnittlich 41% in den fünf Vorjahren auf 56% in 2015 gestiegen. Darüber hinaus lag der Anteil der Deals mit Kaufpreisanpassungen in 2015 bei 49% und steigerte sich damit im Vergleich zu den Vorjahren (43%) um sechs Prozent. In Frankreich gibt es die niedrigsten Haftungshöchstgrenzen, aber lange Verjährungsfristen für Garantieansprüche. In Mittel- und Osteuropa werden Schiedsverfahren häufiger als in jeder anderen Region als Mittel zur Streitbeilegung gewählt.

Und im Vereinigten Königreich sind höhere Schwellenwerte für Garantieverletzungen (sog. De minimis- und Basket-Regelungen) am beliebtesten, die Haftungshöchstgrenzen der Verkäufer aber höher als in anderen Ländern.