PERSBERICHT

CMS DeBacker
Terhulpsesteenweg 178
1170 Brussel
België
T +32 2 743 69 05
E xavier.veldeman@cms-db.com
www.cms-db.com

Datum	30 maart 2015
Pagina's	3
Betreft	**Verkopers nemen minder risico in Europese M&A**

Verkopers nemen minder risico in Europese M&A

Verkopers in Europese M&A-transacties namen minder risico in 2014, terwijl de totale waarde van M&A-transacties in de regio steeg, volgens een onderzoek van CMS, de grootste juridische dienstverlener van Europa.

CMS analyseerde in zijn zevende jaarlijkse M&A-onderzoek ruim 2.400 van zijn transacties voor niet-beursgenoteerde Europese publieke en private ondernemingen, tussen 2007 en 2014.

Vincent Dirckx, vennoot en hoofd van de Corporate/M&A praktijk bij CMS DeBacker, zei: "Het risico voor verkopers in Europese M&A-transacties kende de laatste jaren een gestage daling. Maar in 2014 was er een duidelijke toename van transacties waar de verkoper relatief bevoordeligd was, parallel met een relatieve stijging van de waarde van M&A-transacties in heel Europa."

Het onderzoek van CMS wijst erop dat de markt in Europa voor verkopers terug op het niveau is van voor de crisis. Twee opmerkelijke tendensen ten gunste van verkopers zijn het aanzienlijke gebruik van het *locked box* mechanisme en "*warranty and indemnity*" (W&I) verzekeringen. Met *locked boxes*-mechanismen wordt de transactieprijs bepaald zonder rekening te houden met een aanpassing per overdrachtsdatum. In 2014 werd dit mechanisme het vaakst gebruikt in transacties op het gebied van consumentenproducten en -diensten. W&I-verzekeringen bieden een oplossing voor de "garantiekloof" die ontstaat wanneer verkopers niet bereid of in staat zijn om de waarborgen te verstrekken die de koper vereist. In 2014 werden W&I-verzekeringen hoofdzakelijk gebruikt bij transacties in verband met private equity, vastgoed en infrastructuurfondsen.

Carl Leermakers, corporate/M&A-vennoot bij CMS DeBacker, voegt hieraan toe: "Europese M&A transacties waren inderdaad wel meer "*seller-friendly"* in het afgelopen jaar, maar kopers blijven uitermate voorzichtig ten aanzien van hoge waarderingen. Weliswaar verwachten wij dit jaar een nog actievere markt, vooral in de sectoren technologie, media en communicatie, consumentenproducten, lifesciences en energie, maar het transactielandschap wordt sterk beïnvloed door macro-economische factoren zoals de dalende olieprijs, de crisis in Griekenland en de geopolitieke situatie in Oekraïne en Rusland - en elke wezenlijke trendverschuiving kan kopers afschrikken."

Bijkomende M&A-transactiestructuren ten gunste van verkopers in 2014:

- ***Liability caps*** vertonen een dalende trend: de maximale schadevergoeding waartoe een verkoper werd gehouden was minder dan de helft van de aankoopprijs in 53% van de transacties in 2014, ten opzichte van 47% in 2013.

- **Verjaringstermijnen** werden korter: slechts 15% van de transacties had verjaringstermijnen van meer dan 24 maanden.
- Er worden in heel Europa meer gewerkt met ***de minimis*-regelingen**: bij 71% van de transacties van 2014 waren *de minimis*-regelingen van toepassing, in vergelijking met 63% in 2013. 69% van de transacties omvatte *basket*-regelingen ten opzichte van 58% in de vorige zeven jaar.
- **MAC clausules** blijven relatief zeldzaam in Europa (14% van de transacties), wat gunstig is voor verkopers – opvallend is dat in de Verenigde Staten bij zowat alle transacties gebruik wordt gemaakt van een MAC clausule (94 %).
- Het gebruik van **financiële zekerheden** voor garantieclaims neemt af: dergelijke zekerheidsstellingen (zoals escrowrekeningen, inhouding van een deel van de koopprijs, of bankgaranties) werden gebruikt in 29% van de transacties in 2014, in vergelijking met een gemiddelde van 39% gedurende de afgelopen zeven jaar.
- Er zijn minder **niet-concurrentiebedingen**: 47% van de transacties bevatten een niet-concurrentieclausule, tegenover 49% in 2013.

Er was sprake van een forse stijging in het gebruik van **earn-outs** in Europese M&A in 2014 (19% van de transacties, tegenover 14% in 2013), wat duidt op vertrouwen vanwege de verkopers in toekomstige prestaties van de onderneming. Earn-outs waren in het bijzonder populair in Noord-Europa, waar het gebruik vergelijkbaar was met dat in de VS (21% tegenover 25%), en in de *lifesciences*-sector.

Belangrijke regionale verschillen in Europa:

- In het **VK** blijven *de minimis* - en basket-regelingen belangrijk, terwijl tegelijk de *liability caps* er hoger liggen dan in andere landen. 61% van de transacties in het VK had een *liability cap* van minstens 50% van de aankoopprijs. Transacties in de VK bevatten anderzijds bijna nooit een MAC clausule (slechts 3%).
- Transacties in **Duitstalige landen** kenden de meest evenwichtige risicoverdeling. Korte verjaringstermijnen van maximum 12 maanden zijn er het minst populair (14%). Earn-outs worden vaker dan gemiddeld gebruikt (in 22% van de transacties).
- **Frankrijk** heeft nog altijd de laagste *liability caps*, maar lange verjaringstermijnen. Het land kende een opmerkelijke stijging in het gebruik van *locked box*-mechanismen, vergeleken met 2013, net als Zuid-Europa.
- Bij transacties in de **Benelux** werd er het meest beroep gedaan op escrowrekeningen als mechanisme voor het verzekeren van garantieclaims (31%). Verjaringstermijnen zijn in de Benelux het kortst (nooit langer dan 24 maanden).
- **Centraal- en Oost-Europa** kent de meeste MAC-clausules en arbitrage is het meest gebruikte geschillenregeling in deze regio.

- EINDE –

Contact:

Xavier Veldeman, CMS Business Developer

T +32 2 743 69 05

E xavier.veldeman@cms-db.com

WOORDENLIJST

De minimis. Een aanspraak op schadevergoeding zal enkel in aanmerking genomen worden als die boven een minimumwaarde ligt.

Basket. De koper kan pas aanspraak maken op vergoeding als het totaal van alle individuele aanspraken die boven de *de minimis*-grens liggen, ook meer bedragen dan de *basket*-grens.

Earn-out. Een deel van de aankoopprijs is afhankelijk van de toekomstige prestaties van de onderneming.

MAC clausule. "Material Adverse Change"-clausules geven de koper het recht om de overeenkomst te beëindigen als een bepaalde, in de overeenkomst vastgelegde, gebeurtenis, die een negatieve impact heeft op de onderneming, plaatsvindt voor de verwezenlijking van de transactie.

NOTA AAN DE UITGEVERS

CMS

CMS is opgericht in 1999 en is een full-service top-10 internationaal advocatenkantoor, gemeten aan het aantal advocaten (Am Law 2013 Global 100). Met 59 kantoren in 33 landen over de hele wereld en meer dan 3.000 advocaten in dienst heeft CMS een jarenlange ervaring in de adviesverlening in zowel lokale rechtsgebieden als grensoverschrijdend. CMS handelt voor een groot aantal bedrijven uit de Fortune 500 en de FT European 500 en voor het merendeel van de DAX 30-bedrijven. Totale omzet bedroegen 842 miljoen euro. EUR in 2013.

CMS biedt een brede waaier aan expertise over 19 praktijk- en sectorgebieden waaronder Vennootschapsrecht, Energie, Gezondheidsrecht, TMC (Technologie, Media en Communicatie), Bankwezen en Financiën, Handelsrecht, Mededinging, Geschillenbeslechting, Intellectuele eigendom en Vastgoedrecht & bouw.

Voor meer informatie kan u terecht op de website www.cmslegal.com.

CMS-vestigingen en geassocieerde kantoren: Aberdeen, Algiers, Amsterdam, Antwerpen, Barcelona, Beijing, Belgrado, Berlijn, Bratislava, Bristol, Brussel, Boekarest, Boedapest, Casablanca, Keulen, Dubai, Düsseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Genève, Glasgow, Hamburg, Istanbul, Kiev, Leipzig, Lissabon, Ljubljana, Londen, Luxemburg, Lyon, Madrid, Mexico City, Milaan, Moskou, München, Muscat, Parijs, Podgorica, Praag, Rio de Janeiro, Rome, Sarajevo, Sevilla, Shanghai, Sofia, Straatsburg, Stuttgart, Tirana, Utrecht, Wenen, Warschau, Zagreb en Zürich.

CMS DeBacker

CMS DeBacker heeft kantoren in Brussel, Antwerpen en Luxemburg en telt ongeveer 100 advocaten, waaronder 19 partners. Cliënten doen beroep op CMS DeBacker voor hun juridische en fiscale vragen in België, Luxemburg en wereldwijd. CMS DeBacker is een van de oprichters van CMS. Voor meer informatie kan u terecht op de website www.cms-db.com