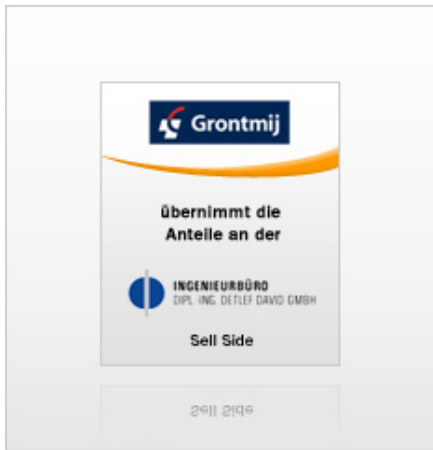


Dialog XXII | November 2010

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner



02.11.2010 | Transfer Partners begleitete Ingenieurbüro David bei der Übernahme durch Grontmij

Wir haben den alleinigen Geschäftsführenden Gesellschafter der Ingenieurbüro Dipl.-Ing. Detlef David GmbH im Rahmen der unternehmerischen Nachfolgeplanung beim Verkauf des Unternehmens umfassend beraten.

Unser Mandat umfasste die Investorensuche sowie die Vorbereitung und Begleitung der Transaktion.

Die Grontmij AEW Plan GmbH gehört zur europäischen Grontmij-Gruppe mit den wesentlichen Gesellschaften in Belgien, Dänemark, Deutschland, Irland, Polen, Schweden und England, die in diesen Ländern vergleichbare Ingenieurleistungen anbietet.

Grontmij wird gemeinsam mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter das Unternehmen weiterentwickeln.

28.10.2010 | Transfer Partners bei Globalscope Konferenz Amsterdam

Die zweite Globalscope Konferenz im Oktober fand in Amsterdam statt.

Ergebnis der Wirtschaftskrise: Haftung und Absicherung von M&A Transaktionen

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ - Auch wenn dieses Sprichwort aus einem Gedicht von Friedrich Schiller sich eher auf die Prüfung eines zukünftigen Lebenspartners bezieht, ist es wohl in der heutigen Zeit nach der Weltwirtschaftskrise auch auf Akquisitionen und den M&A Bereich im Allgemeinen anzuwenden. Obwohl sich der M&A Bereich weitestgehend stabilisiert hat, agieren Unternehmen vorsichtiger als vor der Krise. Zu diesem Thema hat Transfer Partners ein Interview mit Herrn Dr. Antonius Ewers durchgeführt.

Kapellmann und Partner ist neben den Bereichen Baurecht, Immobilienrecht und Vergaberecht auch auf den Bereich Gesellschaftsrecht und M&A spezialisiert. Auf welchem Fachgebiet haben Sie ihre Karriere begonnen?

Kapellmann und Partner beschäftigt deutschlandweit etwa 90 Anwälte, von denen ca. 26 Anwälte an dem Düsseldorfer Standort vertreten sind. Wir sind die führende Kanzlei im Bereich des privaten Baurechts, in diesem Bereich sind rund 70% unserer Anwälte beschäftigt. Ebenfalls sind wir in dem Bereich des Gesellschaftsrechts bzw. im M&A tätig. Ich arbeite schon seit 14 Jahren ausschließlich im Bereich des Gesellschaftsrechts. Dies war nicht nur der Schwerpunkt meines Studiums, sondern auch mein Fachgebiet innerhalb einer anderen Kanzlei.

Was ist für Sie das Spannende an diesem Fachgebiet?

Das Spannende an diesem Fachgebiet ist vor allem seine juristische Komplexität. Der vielschichtige Bereich des Gesellschaftsrechts bietet immer neue Herausforderungen. Zudem schätze ich am M&A Bereich die persönlichen Beziehungen zu den Mandanten, welche ein sehr angenehmes Arbeitsumfeld ermöglichen. Im Gegensatz zu anderen Tätigkeiten eines Anwalts gibt es im M&A Umfeld keine sogenannten „Gegner“, sondern es geht vielmehr darum dem Mandanten beratend zur Seite zu stehen, was ca. 95% meiner Arbeit ausmacht. Darüber hinaus stellt der M&A Bereich einen guten Bezug zu wirtschaftlichen Fragen dar, welche über den rechtlichen Bereich herausragen. Letztlich ist auch die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater und den Unternehmensberatern vielseitig und interessant.

Oftmals werden Anwälte bei M&A Transaktionen als sogenannte Deal Killer bezeichnet. Wie sehen Sie Ihre Rolle bei M&A Transaktionen?

Es ist richtig, dass Anwälte, die in M&A Transaktionen involviert sind, in der Presse als Deal Killer bezeichnet werden, da Transaktionsprozesse durch das Einfügen und Umschreiben von Klauseln in die Länge gezogen werden; meine Philosophie sieht jedoch anders aus. Dinge, die man nicht unbedingt kompliziert machen muss, sollte man so einfach wie möglich gestalten. Dies trifft vor allem auf die Vertragsgestaltung zu, bei der es immer um einen Interessensausgleich geht. Es geht darum einen Vertrag zu gestalten, welcher sachgerechte Klauseln enthält, die nicht nur im Sinne des Mandanten sind, sondern auch von der Gegenseite angenommen werden. Gerade deshalb würde ich M&A Anwälte nicht als Deal Killer bezeichnen, sondern eher als Berater, welche einen Interessensausgleich anstreben.

Im Rahmen der Konferenz wurden zwei neue Mitglieder in das Globalscope Netzwerk aufgenommen:

- 1) Die MAPE Advisory Group (www.mapegroup.com) aus Indien sowie
- 2) RB Partners (www.rbpartners.ru/en) aus Russland.

MAPE Advisory Group ist primär in den Branchen Pharmazie, Technologie, Finanzdienstleistungen und Maschinenbau tätig und ist diesbezüglich auf der Suche nach Targets im deutschen Markt.

RB Partners ist eine der führenden mittelständischen M&A-Beratungen in Russland und bringt insbesondere ausgeprägte Erfahrung bei der Suche nach russischen Zielunternehmen mit.

Es besteht zeitnah die Zielsetzung die globale Präsenz weiter auszubauen, vor allem in Asien, Mittel-Amerika, sowie im Silicon Valley (USA). Derzeit hat das Globalscope Netzwerk 27 Mitglieder in 21 Ländern. Die nächste Konferenz findet im Mai 2011 in Sao Paolo (Brasilien) statt.



Transfer Partner ist Mitglied des weltweiten M&A-Netzwerkes Globalscope

Wie hat die Krise Ihre Arbeit verändert?

Grundsätzlich ist die Krise unbemerkt an meiner Arbeit als Anwalt vorbeigezogen. Was sich jedoch in den Krisenjahren verändert hat, war der Schwerpunkt meiner Arbeit. In der Krisenzeit war ich vor allem an Sanierungen beteiligt, wobei ich heutzutage wieder hauptsächlich im Transaktionsbereich tätig bin. Als grundsätzliches Problem nach der Krise kann man jedoch die Finanzierung von Transaktionen nennen. Die an einer Transaktion beteiligten Parteien agieren vorsichtiger als vor der Krise.

Inwiefern agieren Unternehmen vorsichtiger als vor der Krise?

Um diese Frage zu beantworten, sollte ein Blick auf die Jahre 2008 und 2009 geworfen werden. Plötzlich kamen Finanzierungen, welche in den Vorjahren noch als völlig normal angesehen wurden, nicht mehr zustande. Während es einmal ein Trend war, Akquisitionen mehrheitlich fremd zu finanzieren, haben Banken in den Krisenjahren begonnen, die potenziellen Käufer einer intensiven Prüfung zu unterziehen. Es wurde geprüft, inwiefern der Käufer fähig ist, Eigenkapital in die Transaktion mit einfließen zu lassen. Zudem waren Unternehmensanteile als Besicherung des Kaufpreises einem Großteil der Kredit gewährenden Banken nicht mehr ausreichend. Gerade wegen dieser wirtschaftlichen Unsicherheiten agieren die beteiligten Parteien vorsichtiger.

Welche anderen Veränderungen zeichnen sich am M&A Markt ab?

Schnelligkeit wird groß geschrieben, nicht nur in Bezug auf die Due Diligence Verhandlungen, sondern auch bezüglich der immer schneller adaptierten angloamerikanischen Rechtskonstrukte. Nimmt man beispielsweise die Phase der Diskussion über „Reps & Warranties“, welche ein Spannungsfeld zwischen Käufer- und Verkäuferseite darstellt. Ziel der Verkäufer ist es einen möglichst hohen Anteil des Kaufpreises zu behalten, während es für die Käufer nicht zwangsläufig darum geht, einen dem Kaufpreis adäquaten Wert zu erhalten, sondern vielmehr den Kaufpreis entsprechend nachzuverhandeln. Diese Spannung wird jüngst durch eine neue Entwicklung intensiviert, nämlich durch Gewährleistungs- bzw. Garantiever sicherungen. Gegenstand dieser Versicherungen ist die Haftung für eine mögliche Verletzung der verkäuferseitigen Garantien.

Für welche Seite sind solche Versicherungen interessant?

Diese Garantien sind sowohl für die Käufer-, als auch die Verkäuferseite interessant. Auf Käuferseite bestehen die Vorteile in der zusätzlichen Absicherung, falls es zu einem Verstoß gegen die Zusicherungen kommt und die Verlängerung der Gültigkeit von Garantien. Für den Verkäufer liegen die Vorteile vor allem in einer Absicherung gegen mögliche Forderungen aus verletzten Zusicherungen und die Vermeidung der damit verbundenen Rücklagen. Was diese Versicherungen jedoch zunehmend komplexer macht, ist die Ermittlung der Versicherungsprämie. Um diese festzulegen ist eine Due Diligence der Due Diligence nötig. Man muss jedoch dazu sagen, dass obwohl diese Versicherungen oftmals in der Presse diskutiert werden, sie eher international angewendet werden. Mir sind solche Versicherungen noch nicht begegnet, was sowohl durch den Preis, als auch in der operativen Struktur dieser Versicherungen bedingt ist.

Wie ist die Entwicklung bezüglich der Haftung in einem Kaufvertrag? Liegt diese eher beim Käufer oder Verkäufer?

Grundsätzlich liegt die Haftung bei dem Verkäufer. Der M&A Markt ist durch Käufer-Affinität gekennzeichnet, welche sich geradewegs auf die Vertragsgestaltung auswirkt. Je mehr potenzielle Käufer vertreten sind, desto größer ist die Machtposition des Verkäufers. Dieser sucht dann nach dem meistbietenden Käufer, der zusätzlich möglichst wenige Absicherungen verlangt. In dem heutigen Markt ist die Situation jedoch umgekehrt. Verkäufer schätzen sich glücklich, wenn sie überhaupt einen geeigneten Käufer finden. Zudem führte diese Entwicklung zu sogenannten „rescue funds“, welche ihren Schwerpunkt in die Akquisition von in Not geratenen Unternehmen legen. Von Zeit zu Zeit wird sogar ein negativer

Kaufpreis verhandelt, dementsprechend stellt der Verkäufer zusätzliche liquide Mittel zur Verfügung oder gibt Garantiezusagen.

Was sind die wichtigsten Dinge aus juristischer Sicht, welche ein Mandant, der ein von der Krise gezeichnetes Unternehmen kauft, beachten sollte?

1. Sicherstellung der Unternehmensführung durch die Aufrechterhaltung bestehender Kredite oder die Fähigkeit zur Ablösung aus eigener Kraft.
2. Die Vornahme einer insolvenzrechtlichen Betrachtung.

Das Interview führte Kristin Schlömer, Transfer Partners



KAPPELLMANN
UND PARTNER
RECHTSANWÄLTE

Dr. Antonius Ewers hat Rechtswissenschaften an der Universität Trier studiert und anschließend sein Referendariat beim Oberlandesgericht in Koblenz absolviert. Im Jahre 2003 promovierte er zum Polizeirecht und ist seit 1995 Rechtsanwalt.

<http://www.kapellmann.de/>

Möchten Sie diesen Newsletter bestellen? Dann klicken Sie auf folgenden Link: [Anmelden](#)

Transfer Partners Unternehmensgruppe,
Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915