

M&A als Impfstoff, der Unternehmen stärkt und Vermögen sichert

Hinweise für Verkäufer und Käufer in Coronazeiten



Dr. Peter Mailänder M.C.J. (New York)

Rechtsanwalt und Partner
Haver & Mailänder Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



Dr. Timo Alte

Rechtsanwalt und Partner
Haver & Mailänder Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Im Frühjahr 2020 hat die Coronapandemie das mittelständische M&A-Geschäft quasi von heute auf morgen zum Erliegen gebracht. Die Unsicherheit bei Investor:innen und Unternehmer:innen führte zu einem

beinahe vollständigen Stillstand der Transaktionen. Aber: Überraschend schnell hat sich die Branche erholt, auch weil zahlreiche Maßnahmen der Bundesregierung (insbesondere flexibles Kurzarbeitergeld, Liquiditätshilfen, KfW-Finanzierungen) gegriffen haben. Das Deal-Volumen ist in den letzten beiden Quartalen um mehr als 30 Prozent gewachsen.

Fokussierung und digitale Transformation

Viele Mittelständler:innen haben nach der anfänglichen Schockstarre aus der Not eine Tugend gemacht. Sie haben nicht zum Kerngeschäft gehörende Bereiche ausgegliedert und veräußert, um sofortige Liquidität für digitale Herausforderungen zu sichern oder Kapital in schneller wachsende/periphere Bereiche umzuschichten. Die Pandemie wurde vielerorts zum Treiber für Innovation, Kreativität und sich schnell(er) verändernde Prozesse. Die Remote-Arbeit, Videokonferenz-Tools oder digitale Workspaces stärken die digitale Transformation und umgekehrt. Inzwischen hört man allorts, es ist viel los im M&A-Business und der Trend wird sich vermutlich verstärken. Denn rund ein Jahr lang hat die weitgehende Aussetzung der Insolvenzantragspflicht Unternehmen vor dem Gang zum Insolvenzgericht geschützt. Aber damit ist es seit dem 1. Mai 2021 vorbei. Jetzt rüsten sich zahlreiche Investoren mit enormem Kapital, dem derzeit die Negativverzinsung droht, für eine vermeintliche »Schnäppchenjagd«.

Worauf sollte ein:e Verkäufer:in im Corona-Umfeld achten?

Verkäufer:innen sollten prüfen, ob die Weiterführung des Geschäfts im normalen Geschäftsgang garantiert werden kann oder ob besondere (Pandemie-)Maßnahmen im Unternehmenskaufvertrag abgebildet werden müssen. Ferner sollte sich die Verkäufer:innen mit sog. Locked-Box-Mechanismen gegen Marktunsicherheiten schützen. Zudem sollten sie überlegen, ob und wie sie durch eine nachgelagerte Kaufpreiskomponente (Earn-out) an einer wirtschaftlichen Erholung des Unternehmens beteiligt sein wollen – auch als Gegenreaktion auf einen von den Käufer:innen geforderten deutlichen Risikoabschlag und damit eines geringeren Kaufpreises. Jedenfalls sollten sich die Verkäufer:innen aufgrund der bestehenden Unsicherheiten vor zusätzlichen Gewährleistungen und Freistellungen schützen und eine möglichst niedrige Haftungshöchstgrenze anstrengen oder die Risiken aus den Garantien über eine sog. W&I-Versicherung absichern.

Worauf sollte ein:e Käufer:in im Corona-Umfeld achten?

Der:die Käufer:in sollte sich im Rahmen der Due Diligence neben Kündigungsrechten in wichtigen Verträgen aufgrund der Beeinträchtigungen durch Covid-19 auch nach Krisenmanagement-Plänen und bereits durchgeführten Maßnahmen (Homeoffice,

Kurzarbeit) bei der Zielgesellschaft erkundigen. Zudem sind die Konsequenzen eines Erwerbs für gewährte Corona-Hilfen zu hinterfragen. Der:die Käufer:in sollte schließlich ein Rücktrittsrecht für den Fall einer wesentlichen Verschlechterung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der Zielgesellschaft zwischen Signing und Closing in Betracht ziehen. Mit der Vereinbarung einer sog. »MAC«-Klausel (Material Adverse Change) kann der:die Käufer:in den:die Verkäufer:in in das Risiko bestimmter unternehmerischer Unsicherheiten einbinden, etwa um unter bestimmten Voraussetzungen Nachverhandlungen über den Kaufpreis zu ermöglichen.

Die Autoren, Dr. Peter Mailänder und Dr. Timo Alte, sind Partner der Kanzlei Haver & Mailänder, Stuttgart, und auf nationale und internationale M&A-Transaktionen im Mittelstand spezialisiert.

www.haver-mailaender.de



HAVER & MAILÄNDER
RECHTSANWÄLTE