

Corona und M&A Transaktionen

Produktion und Lieferunterbrechungen sowie ein verändertes Marktverhalten infolge der Coronakrise haben erheblichen Einfluss auf die Bewertung eines zu veräußernden Unternehmens (Target). Durch die Coronakrise entstehen erhebliche Unsicherheiten für Transaktionen von Unternehmen. Dies gilt nicht nur für die Frage, ob sich ein Kauf oder Verkauf zum aktuellen Zeitpunkt überhaupt anbietet, sondern auch welche Auswirkungen das Coronavirus auf laufende Transaktionen hat.

Häufig wird die Coronakrise eine so starke Verunsicherung herbeiführen, dass es zu einem Abbruch der Verhandlungen führt. Dabei stellt sich dann die Frage, welche Vereinbarungen die Parteien im Vorfeld hierzu getroffen haben. Dies gilt sowohl für den Zeitpunkt vor Unterzeichnung des Vertrages (Signing) als auch für den Zeitpunkt nach Unterzeichnung des Vertrages aber vor Vollzug des unterzeichneten Vertrages (Closing). Häufig haben die Parteien Vertragsklauseln vereinbart, die ein vertraglich vereinbartes Rücktrittsrecht vorsehen, wenn sich die Kennzahlen des zu verkaufenden Unternehmens (Target) schwerwiegend verändern. Es wird von der individuellen Ausgestaltung der Vertragsklausel abhängen, ob das Coronavirus ein Rücktrittsrecht ermöglicht.

Auch wenn die Coronakrise dem Käufer im Einzelfall keinen Anlass gibt, die Vertragsverhandlungen abubrechen, wird sie dem Käufer in jedem Fall Anlass geben, den Kaufpreis nach zu verhandeln. Der strategische Wert des zu erwerbenden Unternehmens (Target) bleibt zumeist bestehen, so dass das Interesse des Käufers am Target erhalten bleibt, jedoch wird der Käufer eine entsprechende Kaufpreisanpassung verlangen.

Den Parteien ist bei laufenden Transaktionsverhandlungen zu raten, dass sie eine Klausel formulieren, die Rücktrittsmöglichkeiten wegen der Auswirkungen der Coronakrise regeln. Zur Auflösung der unterschiedlichen Interessenlagen zwischen Käufer und Verkäufer kann eventuell die Vereinbarung einer angemessenen „breakup fee“ beitragen. Tritt der Käufer zwischen Signing und Closing von der Transaktion zurück, so hat er dem Verkäufer eine mit der breakup fee im Vorhinein festgelegte Summe zu bezahlen.

Wir wünschen Ihnen, dass Sie diese Informationen nicht benötigen und Sie gesund durch die nächsten Wochen kommen. Falls doch stehen wir bei Fragen – telefonisch oder per E-Mail – zur Verfügung.