

PSP

■ **UNTERNEHMENSTRANSAKTION:
POST-CLOSING DISPUTES**

CASE STUDY



■ Die Ausgangssituation

Unternehmenstransaktionen werden in der Regel in relativ komplexen Verträgen geregelt. Häufig, nahezu regelmäßig, kommt es bei Preisanpassungsklauseln und Garantien nach Vertragsabschluss zu Streitigkeiten. Typische Streitpunkte sind:

- Kaufpreisrelevante Bewertung von übertragenen Nettovermögen
- Abwehr oder Durchsetzung von vertraglichen Garantieansprüchen
- Bewertung von Preisanpassungsklauseln (sog. Earn Out Klauseln)
- Steuerliche Spezialgarantien

Natürlich müssen die Beteiligten schon während der Verhandlungen und beim Formulieren des Kaufvertrags darauf achten, dass es nicht zu nachträglichen Streitigkeiten kommt. Trotzdem werden in der Praxis oft nicht alle relevanten Details mit der notwendigen Sorgfalt geregelt. Typischerweise gehen die Vertragsparteien dieses Risiko ein, wenn sie nach einem kräfte-raubenden Verhandlungsmarathon überhaupt noch zu einem Vertragsabschluss kommen wollen. Auch werden bei den Verhandlungen häufig wichtige, für nachträgliche Kaufpreis- veränderungen maßgebende Bewertungssystematiken, die den Kaufpreis nachträglich beein- flussen, nicht mit Fachleuten abgestimmt. Die Folge sind unklare vertragliche Regelungen.

■ Der Mandant

Unser Mandant ist eine mittelständische Beteiligungsgesellschaft. PSP berät diese Gesellschaft schon seit mehreren Jahren bei Transaktionsgeschäften in rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragen. Bei einer Reihe von früheren Transaktionen dieses Mandanten war PSP u.a. auch alleiniger Ansprechpartner für alle Projektphasen, also bei:

- Der Beurteilung des Information Memorandums und der Koordination weiterer Erhebungen
- Der rechtlichen und wirtschaftlichen Beratung bei Abschluss des LOI
- Der Durchführung des rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Due Diligence
- Vertragsverhandlungen und Vertragsabschluss
- Der wirtschaftlichen Umsetzung der Vertragsinhalte

Die hier genannte Beteiligungsgesellschaft investiert überwiegend in mittelständische Unternehmen bis EUR 300 Mio. Umsatz.

■ Die Aufgabenstellung an PSP

Unser Mandant hatte sich mit einem Großkonzern über den Kauf eines Teilbetriebs geeinigt. Fast die Hälfte des Kaufpreises waren von zukünftigen Bewertungen abhängig. Bei den anwaltlichen Vertretern bei Vertragsabschluss handelte es sich in diesem Fall auf beiden Seiten um internationale Großkanzleien, die ihren Teams keine Accounting-Spezialisten beigestellt haben. Die vertraglichen Vereinbarungen zur Bewertung fielen unscharf aus, da Bewertungsgrundsätze (IFRS bzw. HGB) und wichtige Bewertungsregeln teils unvollständig, teils abweichend von der Bewertungspraxis im Verkäuferunternehmen adressiert wurden.

Bei der Ermittlung einiger wichtiger Kaufpreiskomponenten kam es folglich zum Streit.

PSP übernahm als Vertreter der Käuferseite die Aufgabe, eine Verhandlungsstrategie zu entwerfen und die Verhandlungen entsprechend zu begleiten. Die Käuferin wollte ihre Forderungen durchsetzen und gleichzeitig ein Eingreifen des vertraglich vorgesehenen Schiedsgutachters vermeiden.

■ Der PSP-Ansatz

Bei dem dreistufigen Ansatz:

- Analyse
- Entwicklung der Verhandlungsstrategie und Vorbereitung von Argumentationsdokumenten
- Begleitung der Verhandlung

legte PSP großen Wert auf eine fundierte Analyse, denn in längeren Besprechungsrunden entscheidet meist das bessere Faktenwissen. Nach unserer Überzeugung legt daher die sorgfältige Vorbereitung den Grundstein für erfolgreiche Verhandlungen.

Zunächst untersuchte daher ein kleines Team von Wirtschaftsprüfern vor Ort die tatsächlichen Gegebenheiten, Organisationssysteme, Buchführungsmethoden und nahm einige strittige Einzelfälle genauer unter die Lupe.

Die Erkenntnisse der Wirtschaftsprüfer bilden die Grundlage für die weitere Verhandlungsstrategie, die von den PSP Anwälten rechtlich abgesichert und weiter verfeinert wurde. Die entscheidenden Argumente wurden schriftlich ausgearbeitet und im Vorfeld der Hauptverhandlung durch Gesprächssimulationen getestet. Eine umfangreiche Dokumentation sammelte sämtliche Fakten, die dem Käufer bei den Verhandlungen nützlich sein konnten und schrieb diese als „Beweis“ fest. Für die Hauptverhandlung selbst bereitete PSP einen klaren Diskussionsleitfaden vor.

■ Das sagt der Mandant

„Entscheidend für unseren Verhandlungserfolg war die gute Aufbereitung der Fakten durch PSP. Unsere Argumente waren stets durch Beweise gestützt. Falsche Behauptungen der Gegenseite konnten wir umgekehrt sofort widerlegen. Gleichzeitig waren wir hervorragend auf sämtliche Gegenargumente vorbereitet. So waren wir der Gegenseite argumentativ stets einen Schritt voraus. Die von PSP vorbereitete sachliche Verhandlungsstrategie gepaart mit Souveränität und Erfahrung in nachvertraglichen Streitigkeiten überzeugte voll und ganz.“

■ Die PSP-Leistung

Die enge Zusammenarbeit von Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten bei PSP verschafft unseren Mandanten gerade bei Unternehmenstransaktionen einen nicht zu unterschätzenden Vorteil. PSP legt großen Wert darauf, die tatsächlichen Gegebenheiten vor Ort zu prüfen und verweilt nicht nur im Elfenbeinturm des Beraterbüros. Daraus resultieren regelmäßig wesentliche Verhandlungsvorteile, denn die Gegenseite unterschätzt meist die Kraft der Fakten. Gleichzeitig hat PSP aufgrund der Betreuung von unzähligen M&A-Transaktionen einen großen Erfahrungsschatz an typischen nachvertraglichen Situationen und ist deshalb auch in der Lage präventiv schon bei Vertragsverhandlung die Position der von PSP vertretenen Partei zu optimieren.

PETERS, SCHÖNBERGER & PARTNER GBR
RECHTSANWÄLTE
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER

SCHACKSTRASSE 2
80539 MÜNCHEN
TEL.: +49 89 38172-0
FAX: +49 89 38172-204
PSP@PSP.EU
WWW.PSP.EU


PETERS, SCHÖNBERGER & PARTNER
RECHTSANWÄLTE WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER