

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Compliance in M&A Transaktionen

→ Anwendung der Sanierungsklausel, § 8c Abs. 1a KStG

→ Nachhaltigkeitskriterien in M&A-Transaktionen

→ Spanien: Kauf von „Produktionseinheiten“ in der Krise

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen
„Rechtswahlklauseln“



→ Compliance in M&A Transaktionen

Das Thema Compliance steht auf der Tagesordnung nahezu aller Unternehmen. Die meisten Unternehmen einer gewissen Größe haben sogar einen eigenen Compliance Officer ernannt, der sich um die Vielzahl der mit dem Begriff Compliance zusammenhängenden Themen kümmert.

Dennoch wird die Bedeutung von Compliance im Rahmen von M&A Transaktionen regelmäßig unterschätzt bzw. gar nicht gewürdigt. Traditionell wird man hier nur etwa an Themen wie Zusammenschlusskontrolle und die Untersuchung etwa von arbeits- oder umweltrechtlichen Themen im Rahmen der Due Diligence im Auge haben. Die Ergebnisse finden dann etwa über aufschiebende Bedingungen (Einholung der Genehmigung durch das zuständige Kartellamt) oder Garantie- bzw. Freistellungsklauseln (im Falle etwa umweltrechtlicher Risiken) Eingang in den Kaufvertrag. Das Thema Compliance geht jedoch noch wesentlich weiter:

Datenschutz

Aufgrund der neuen Datenschutzregeln ist es erforderlich, sich bereits vor einer Due Diligence darüber Gedanken zu machen, wie selbige gesetzeskonform durchgeführt werden kann.

Im Rahmen der Due Diligence werden vom potentiellen Verkäufer eine Vielzahl von Unterlagen zur Verfügung gestellt, die oftmals vertraulich sind und zum Teil auch persönliche Daten enthalten (man denke nur an die Namen der Arbeitnehmer). Dementsprechend ist es üblich, eine Verschwiegenheitsvereinbarung zu unterzeichnen. Eine derartige Vereinbarung bindet jedoch lediglich die unterzeichnenden Parteien (Verkäufer und potentieller Käufer), bedeutet hingegen nicht, dass auch der eventuell betroffene Dritte (z.B. Arbeitnehmer, Kunde oder Lieferant) mit der Weitergabe seiner Daten an den Kaufinteressenten einverstanden ist. Dies gilt im Normalfall auch dann nicht, wenn er dem zum Verkauf stehenden Unternehmen eine Einverständniserklärung für die Verarbeitung seiner Daten gegeben hat, da die Einverständniserklärung regelmäßig auf das zwischen den Parteien (Arbeitgeber/Arbeitnehmer, Kunde/Lieferant) bestehende (Vertrags-)Verhältnis und die in diesem Zusammenhang erfolgte Verarbeitung der Daten abstellt, nicht aber die Weitergabe derselben an einen potentiellen Kaufinteressenten genehmigt.

Es bieten sich insoweit zwei Lösungen an:

- Im Rahmen der Zurverfügungstellung der Daten bzw. der Einrichtung des Datenraumes wird darauf geachtet, dass sämtliche persönliche Daten unkenntlich gemacht werden, was in der Praxis allerdings äußerst schwierig sein dürfte.
- Das Zielunternehmen bzw. der Verkäufer und der Kaufinteressent rechtfertigen die Weitergabe der Daten mit einem berechtigten Interesse sowohl des Verantwortlichen als auch des Dritten (Art. 6 (1) f) DSGVO), welches darin besteht, dass ein Verkauf ohne vorherige Analyse des Unternehmens durch den Kaufinteressenten nicht realistisch ist. Hierüber sollte eine Vereinbarung geschlossen werden, die den Zweck der Verarbeitung der Daten durch den Kaufinteressenten sowie auch die einzuhaltenden Sicherheitsmaßnahmen und ggf. die Löschung der Daten nach Beendigung der Due Diligence regelt.

Wettbewerbsrecht

Ein weiteres Problem besteht darin, dass die Weitergabe von Informationen dem wettbewerbsrechtlichen Grundsatz widersprechen kann, nach dem strategische Informationen (etwa über Preise, Konditionen oder andere vertrauliche Informationen, wie z.B. neue Produkte) nicht an Wettbewerber weitergegeben werden dürfen. Zwar wird auch der Verkäufer derartige Informationen nicht unbedingt vor Abschluss der Transaktion herausgeben wollen, andererseits besteht der Kaufinteressent aber oftmals darauf, zumindest bestimmte Informationen zu erlangen, die er für notwendig hält, um seine Kaufentscheidung zu treffen.

Eine Lösung besteht in einer derart gelagerten Konstellation darin, dass bestimmte sensible Informationen nur einem sehr begrenzten Personenkreis, oftmals nur den Beratern des Kaufinteressenten (sog. *Clean Team*), zur Verfügung gestellt werden. In diesem Fall dürfen die Daten, zwar analysiert werden, das Ergebnis der Analyse wird aber dem Kaufinteressenten nur gefiltert und ohne Detailinformationen weitergegeben, z.B. durch die Feststellung, dass keine besonderen Risiken erkannt wurden. Dadurch wird ausgeschlossen, dass der Kaufinteressent, der ja zumindest bis zum Zeitpunkt des Unternehmenskaufs oftmals auch gleichzeitig Wettbewerber ist, hieraus Vorteile ziehen könnte oder verbotene

Absprachen zwischen den Parteien getroffen werden könnten.

KYC / DAC6

Weitere Compliance Themen, die im Rahmen einer M&A Transaktion zu beachten sein können, betreffen etwa:

- Die Durchführung eines Hintergrundchecks (Know Your Customer - KYC) der Verkäuferseite einschließlich der Gesellschafter und der Geschäftsführung derselben, da anhängige Verfahren gegen diese auch Auswirkungen auf Genehmigungen oder Konzessionen des Zielunternehmens haben können.
- Die Berücksichtigung der neuen sog. DAC 6 Regelungen im Rahmen der steuerrechtlichen Strukturierung der Transaktion, da hier – je nach Gestaltung – auch eine Mitteilungspflicht an die zuständigen Steuerbehörden ausgelöst werden kann. Auf die DAC 6 Regelungen kann hier aus Platzgründen nicht in Detail eingegangen

werden, diese werden aber in unserem [Themenspecial](#) ausführlich behandelt.

Fazit

Das Thema Compliance gewinnt auch im Rahmen von M&A Transaktionen immer weiter an Bedeutung und betrifft auch Themenbereiche, an die man in diesem Zusammenhang nicht unbedingt sofort denkt. Umso wichtiger ist es, sich hierzu rechtzeitig Überlegungen zu machen und entsprechende Maßnahmen und Vereinbarungen vorzusehen.

Kontakt für weitere Informationen



Stefan Brandes
Rechtsanwalt, Avvocato
Managing Partner Italien

Mailand (Italien)
T +39 02 6328 841
stefan.brandes@roedl.com

→ Anwendung der Sanierungsklausel, § 8c Abs. 1a KStG

Bei einem Erwerb von Anteilen und dem damit verbundenen Anteilseignerwechsel ist es bei Kapitalgesellschaften ratsam, noch nicht genutzte Verluste im Blick zu behalten. Die Nutzung vergangener Verluste ist in erster Linie abhängig von der prozentualen Höhe der erworbenen Beteiligung. Erwirbt ein Anteilseigner mittelbar oder unmittelbar in einem Zeitraum von fünf Jahren weniger als 50 Prozent der Anteile einer Kapitalgesellschaft, können die vorhandenen Verluste unverändert weiter genutzt werden. Werden jedoch mittelbar oder unmittelbar durch den gleichen Erwerber innerhalb von fünf Jahren mehr als 50 Prozent der Anteile erworben, spricht man von einem schädlichen Anteilseignererwerb gemäß § 8c Abs. 1 S. 1 KStG. Bis dahin vorhandene, aber nicht genutzte Verluste, gehen in Folge der Anwendung der Vorschrift vollständig unter. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz bildet die sog. Sanierungsklausel nach § 8c Abs. 1a KStG. Demnach ist ein Beteiligungserwerb zum Zwecke der Sanierung der Gesellschaft für die Ermittlung

des schädlichen Beteiligungserwerbs unbeachtlich. Verluste gehen auf Gesellschaftsebene nicht unter und können weiter genutzt werden.

Für die Anwendung der Sanierungsklausel müssen jedoch zwingend folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein.:

Sanierung

Der Beteiligungserwerb hat zwingend zum Zwecke der Sanierung zu erfolgen und der Erwerber muss die Absicht zur Sanierung der Kapitalgesellschaft haben. Es muss also ein finaler Zusammenhang zwischen dem Beteiligungserwerb und der Sanierung des Unternehmens bestehen. Eine Sanierungsabsicht ist zu unterstellen, wenn der Erwerber bereits vor dem Erwerb Kenntnisse über die Sanierungsbedürftigkeit des Unternehmens hatte. Ebenso ist eine solche Sanierungsabsicht zu bejahen, wenn im zeitlichen Zusammenhang mit dem Beteiligungserwerb ein Sanierungskonzept erstellt wurde oder eine der in § 8c Abs. 1a S. 3 KStG

aufgezählten Maßnahmen ergriffen wurde. Neben der Sanierungsabsicht muss auch eine tatsächliche Sanierung vorliegen. Konkret bedeutet dies Maßnahmen, die darauf gerichtet sind, die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zu verhindern und gleichzeitig die wesentlichen Betriebsstrukturen des Unternehmens zu erhalten.

Erhalt der wesentlichen Betriebsstrukturen

Zur Erhaltung der wesentlichen Betriebsstrukturen stehen drei Maßnahmen zur Verfügung, die alternativ erfüllt sein müssen:

- Befolgen einer Betriebsvereinbarung mit Arbeitsplatzregelung,
- Erhaltung von Arbeitsplätzen durch Einhaltung der Lohnsummenregelung oder
- Zuführung von wesentlichem Betriebsvermögen.

Bei der ersten Alternative (Betriebsvereinbarung) wird grundsätzlich auf eine Maßnahme des Betriebsverfassungsrechts abgestellt. Jedoch ist nicht Voraussetzung, dass die Kapitalgesellschaft über einen Betriebsrat verfügen muss. Fehlt ein Betriebsrat, kann eine Kapitalgesellschaft individuelle Vereinbarungen mit ihren Arbeitnehmern treffen, die eine Arbeitsplatzregelung enthalten. Mindestens die Hälfte der sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer müssen dieser individuellen Vereinbarung zustimmen.

Die Erhaltung der wesentlichen Betriebsstrukturen ist alternativ auch über die Lohnsummenregelung möglich. Die Summe der maßgebenden jährlichen Lohnsummen der zu sanierenden Kapitalgesellschaft darf innerhalb von fünf Jahren nach dem Beteiligungserwerb 400 Prozent der Ausgangslohnsumme nicht unterschreiten.

Die Einlage von wesentlichem Betriebsvermögen durch den Erwerber stellt die dritte

Alternative dar. Eine wesentliche Betriebsvermögenszuführung liegt vor, wenn dem Unternehmen innerhalb von zwölf Monaten nach dem Beteiligungserwerb neues Betriebsvermögen zugeführt wird, das mindestens 25 Prozent des in der letzten Steuerbilanz enthaltenen Aktivvermögens entspricht. Der prozentuale Wert der Mindesteinlage mindert sich entsprechend bei einem Erwerb von weniger als 100 Prozent. Aufgrund des Sanierungseffektes kann die Einlage des Erwerbers auch durch den Verzicht auf werthaltige Ansprüche gegen die Gesellschaft erfolgen.

Fazit

Werden die dargestellten Voraussetzungen bei einem Beteiligungserwerb erfüllt, kann die Sanierungsklausel angewendet werden. Dadurch wird der Untergang der vorhandenen Verluste verhindert, da der Beteiligungserwerb zum Zwecke der Sanierung nicht als schädlicher Erwerb betrachtet wird. Das freiwillige Engagement des Neugesellschafters, der zu Krisenzeiten in ein Unternehmen einsteigt, soll durch diese Klausel belohnt werden. Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Folgen der anhaltenden Corona Pandemie könnte die Bedeutung dieser Sanierungsklausel in naher Zukunft deutlich steigen.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Isabel Bauernschmitt
Steuerberaterin
Partner

Nürnberg (Deutschland)

T +49 911 9193 1040

Isabel.Bauernschmitt@roedl.com

→ Nachhaltigkeitskriterien in M&A-Transaktionen

Nachhaltigkeitskriterien werden zunehmend von institutionellen und privaten Investoren bei der Portfolioauswahl berücksichtigt. Insbesondere die sogenannten „ESG“-Kriterien nehmen in diesem Kontext eine wichtige Stellung ein. Das Akronym „ESG“ setzt sich aus den Wörtern „Environmental“ (Ökologie), „Social“ (Soziales) und „Governance“ (Unternehmensführung) zusammen. Diese ESG-Kriterien sollen in aggregierter Form Auskunft darüber geben, in welchem Umfang ein Unternehmen auf ökologischer und sozialer Ebene sowie im Hinblick auf Regelkonformität nachhaltige Strategien verfolgt. Sie haben in jüngster Vergangenheit auch einen wachsenden Einfluss auf M&A-Transaktionen und stellen mehr als einen kurzfristigen Trend dar, da sie Unternehmenswerte nachhaltig beeinflussen. Es lohnt daher, ein Blick darauf zu werfen, wie sie im Transaktionsprozess Einfluss finden können.

Funktion und Zielsetzung von ESG-Kriterien

Mithilfe unterschiedlicher Kennzahlen kann die Entwicklung der Kriterien im Zeitverlauf quantitativ betrachtet werden. Darüber hinaus können auch qualitative Faktoren mithilfe eines Scoring-Systems berücksichtigt werden. Dazu gehört die Fähigkeit eines Unternehmens, zukünftige strategische Anpassungen, z.B. eine ökologisch nachhaltigere Produktion, zu antizipieren. Der Ansatz eines solchen Scoring-Systems erlaubt es, bei unterschiedlicher Gewichtung der drei Hauptkategorien und anschließender Aggregation der Teilergebnisse einem Unternehmen einen ESG-Score zuzuordnen, der im Anschluss mit den Wettbewerbern verglichen werden kann.

ESG-Faktoren können den Wert eines Unternehmens direkt und indirekt beeinflussen. Direkt können sie dies, indem ein Unternehmen Kosten einspart, wenn Mitarbeiter wettbewerbsübliche, faire Kompensationen erhalten und damit die Mitarbeiterfluktuation gering ist, oder aufgrund hoher Energieeffizienz sowohl niedrige Emissionen und geringe Energiekosten aufweist. Auf indirektem Wege beeinflussen ESG-Aspekte den Unternehmenswert, indem sie sich auf die Reputation von Unternehmen auswirken und damit z.B. auf die Kundenakquise. Dass eine hohe Konformität mit

ESG-Kriterien häufig mit höheren Unternehmenswerten einhergeht, wird in zahlreichen Studien belegt. Es ist daher nur konsequent, dass diese Perspektive auch Eingang in die Due Diligence findet.

ESG-Kriterien im Transaktionsprozess – „Due Diligence is the key“

Neben der klassischen Financial, Legal, Tax, Commercial und IT Due Diligence werden vermehrt auch Nachhaltigkeitsaspekte im Vorlauf einer Transaktion analysiert. Das geschieht insbesondere im Rahmen einer ESG Due Diligence, die Experten(wissen) aus den Disziplinen der Transaktions-, IT-, Rechts- und Energieberatung sowie der Wirtschaftsprüfung und Compliance vereint. Je nach Branche und Tätigkeitsschwerpunkt des zu analysierenden Unternehmens müssen dabei unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden und es werden unterschiedliche Expertisen benötigt.

Ein Unternehmen aus dem Bereich Automotive steht bspw. vor einem existenziellen Transformationsprozess, hin zu innovativen nachhaltigeren Antriebstechniken und bedarf insofern einer grundlegenden strategischen und finanziellen Analyse bzgl. der ökonomischen und ökologischen Nachhaltigkeit dieses Vorhabens. Im Gegensatz dazu sind arbeits- und insbesondere umweltrechtliche Aspekte von grundlegender Bedeutung bei einem Hersteller von Textilien. Rechtsberater und Experten aus dem Bereich Energie und Compliance analysieren ein solches Unternehmen bspw. hinsichtlich Energieeffizienz und -kosten, Erreichungsgrad der CO₂-Neutralität sowie möglicher Reputationsverluste oder Marktanteilseinbußen aufgrund von ethisch und rechtlich bedenklicher (Arbeits-)Bedingungen innerhalb der Lieferkette. Neben dem intensiven Austausch mit dem betreffenden Unternehmen fußt eine ESG-Due Diligence auf unternehmensinternen und -externen Daten wie der Nachhaltigkeitsberichterstattung des Unternehmens, Experteneinschätzungen sowie – falls bereits vorhanden – einem ESG-Rating einer Rating-Agentur. Im Rahmen eines ersten Controversy-Screenings werden dabei jedoch auch öffentlich zugängliche fachliche und nachrichtliche Artikel

untersucht, um ein möglichst allumfassendes Bild des Unternehmens zu erhalten.

Die aus diesen Analysen gewonnenen Erkenntnisse sollten konsequenterweise anschließend auch Einfluss in die Financial Due Diligence sowie die Unternehmensbewertung in Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage finden. Explizit wären hier bspw. Zu- bzw. Abschläge bei prognostizierten Mittelzu-/abflüssen oder der Wachstumsrate zu nennen, die sich entsprechend des derzeitigen Nachhaltigkeitsniveaus und der damit einhergehenden zukünftigen Integrations- bzw. Transformationskosten des Targets bestimmen lassen. Diese neu entstandene mehrdimensionale Transparenz ermöglicht es darüber hinaus, bereits frühzeitig Nachhaltigkeitsaspekte im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen und der Post-Merger-Integration zu adressieren.

Fazit

Die Analyse von Nachhaltigkeits- bzw. ESG-Kriterien im Rahmen des Transaktionsprozesses, vorzugsweise mittels einer ESG-Due Diligence, sollte stets fallspezifisch erfolgen, da gleiche Kriterien in Abhängigkeit unterschiedlicher Branchen einen abweichenden Impact-Faktor haben werden. So wird die „Environmental“-Komponente im produzierenden Gewerbe eine

größere Rolle spielen als bei einer Investmentgesellschaft. Darüber hinaus ist es essenziell, dass den komplexen Zusammenhängen und Auswirkungen von Nachhaltigkeitsaspekten auf die zukünftige Entwicklung des Unternehmens mit einem systematischen und interdisziplinären Ansatz angemessen Rechnung getragen wird.

Kontakte für weitere Informationen



Cyril Pregel
EMBA (M&A), Certified Valuation Analyst (CVA)
Partner

Nürnberg (Deutschland)
T +49 911 9193 3350
cyril.pregel@roedl.com



Bent Arican
M.Sc.
Associate

Nürnberg (Deutschland)
T +49 911 9193 1137
bent.arican@roedl.com

→ Spanien: Kauf von „Produktionseinheiten“ in der Krise

Die durch die Covid-19-Krise auferlegten Beschränkungen für die Wirtschaft in Spanien haben dort zu einem Anstieg der Anträge auf Insolvenzverfahren geführt, obwohl die Voraussetzungen zur Verpflichtung zur Stellung eines Insolvenzantrages auch in Spanien gelockert wurden.

Die Finanzkrisen in Spanien in den Jahren 2007 und 2013 haben dazu geführt, dass das spanische Insolvenzrecht heute als technisch fortschrittlich und an die Erfahrungen und Bedürfnisse aus der Praxis angepasst angesehen werden kann.

Eine der gesetzlichen Neuerungen, die in Spanien am Ende der letzten Krise (konkret im September 2015) eingeführt wurden, ist die

Regelung des Verkaufs von sog. „Produktionseinheiten“ durch insolvente Unternehmen. Unter „Produktionseinheit“ versteht man in diesem Zusammenhang eine Gesamtheit von Vermögenswerten sowie Vertragsverhältnisse mit Dritten und ggfs. verwaltungsrechtliche Genehmigungen, die für die Ausübung einer wesentlichen oder untergeordneten wirtschaftlichen Tätigkeit organisiert ist.

Ziel dieser Regelung ist es, den Kauf von Produktionseinheiten insolventer Unternehmen durch solvente Investoren attraktiv und realisierbar zu machen, mit dem Ziel, den Geschäftsbetrieb des "gesunden" Teils des insolventen Unternehmens aufrechtzuerhalten, wobei hier das

Recht der Gläubiger des insolventen Unternehmens auf die Realisierung des größtmöglichen Anteils ihrer Forderungen gewahrt bleiben soll. Bezweckt war eine Liquidation der einzelnen Güter aus der Insolvenzmasse zu vermeiden, da dies in der Regel zu einem Totalverlust von Arbeitsplätzen und zur Erzielung von nur sehr geringen oder gar keinen Erträgen führt.

Um potenzielle Investoren für diese Art des Unternehmenserwerbs zu gewinnen, ist es wichtig, dass ihnen die Art und Höhe der Schulden, die sie beim Kauf der Produktionseinheit zu übernehmen haben, im Vorfeld genau bekannt sind. Diese Sicherheit war mangels gesetzlicher Regelungen bislang nicht gegeben. Widersprüchliche Rechtsprechung führten zu einer großen Rechtsunsicherheit. Diese Rechtsunsicherheit hat zu dramatischen Situationen geführt, z.B. dann, wenn der Käufer der Produktionseinheit durch ein Gericht verurteilt wurde, auch mehrere Jahre nach dem Erwerb einer Produktionseinheit weitere Verbindlichkeiten zu übernehmen - insbesondere Arbeits- und Sozialversicherungsverpflichtungen - die teils doppelt oder dreimal so hoch waren, wie die im ursprünglichen Budget für den Erwerb vorgesehenen zu übernehmenden Verpflichtungen.

Ab dem 1. September 2020 ist in Spanien eine "systematisierte" Version des Insolvenzgesetzes in Kraft getreten, die die Rechte und Pflichten des Erwerbers der Produktionseinheit eines spanischen Unternehmens im Insolvenzverfahren nun präzise regelt. Die wichtigsten Merkmale und Vorteile der Regelung für diese besondere Art von „Asset Deal“ lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Es handelt sich um einen Prozess, der vom **Insolvenzrichter überwacht** und vom Insolvenzverwalter kontrolliert wird.
- Der Investor kann den **Umfang der Produktionseinheit**, die er erwerben möchte, eingrenzen.
- Dem Erwerb werden „**Gesamtrechtsnachfolgeeffekte**“ zugeschrieben, sodass eine Zustimmung zur Übertragung durch Verträge durch die jeweils andere Vertragspartei nicht erforderlich ist. Dies kann besonders bei Produktionseinheiten nützlich sein, die Lizenzen halten oder für ihren Geschäftsbetrieb öffentlich rechtliche Genehmigungen erfordern
- Der Erwerber übernimmt **keine Steuerschulden**.
- Der Erwerber übernimmt **weder Finanzierungs- noch „Handelsschulden“**.
- Ausstehende **Sozialversicherungsverpflichtungen** übernimmt der Käufer nur insoweit, als diese mit den Arbeitsverträgen der Mitarbeiter

verbunden sind, die Teil der zu übernehmenden Produktionseinheit sind.

- Die gilt auch **„für Arbeitsschulden“** (Gehälter und Abfindungen): Der Erwerber übernimmt nur solche Verbindlichkeiten, die den der Produktionseinheit zugeordneten Mitarbeitern zuzuordnen sind. Darüber hinaus kann das Insolvenzgericht eine Freistellung für Verpflichtungen beschließen, die von einem sog. Lohngarantiefonds übernommen werden.
- Bei der Bewertung von Angeboten zum Kauf einer Produktionseinheit hat das Gericht solche Angebote vorzuziehen, die **aus qualitativer Sicht eine größere Garantie für den Fortbestand des Unternehmens und der Arbeitsplätze bieten**.

Generell kann gesagt werden, dass für den an dieser Art von Transaktion interessierten Investor die jüngste Änderung des spanischen Insolvenzgesetzes viele Unsicherheiten aus dem Weg räumen konnte. In Folge der in Spanien leider zu erwartenden größeren Anzahl von Insolvenzverfahren wird dies voraussichtlich dazu führen, dass diese Alternative für den Erwerb von Unternehmen insbesondere für Investoren in der Automobilzuliefer- oder Hotelbranche attraktiver wird.

Fazit

Mit der zum 1. September 2020 in Kraft getretenen Änderung des Insolvenzgesetzes ist der Erwerb von Produktionseinheiten spanischer Unternehmen im Insolvenzverfahren eine interessante Alternative für solvente Investoren geworden, die diese Einheiten erfolgreich in ihr eigenes Unternehmen integrieren können.

Kontakte für weitere Informationen



Fernando Carvajal
Abogado, Rechtsanwalt
Associate Partner

Madrid (Spanien)

T +34 91 535 99 77

fernando.carvajal@roedl.com



Ramón Marés
Abogado
Associate Partner

Madrid (Spanien)

T +34 91 535 99 77

ramon.mares@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Rechtswahlklauseln“

In dieser Fortsetzungsreihe stellen Ihnen wechselnde M&A-Experten der weltweiten Niederlassungen von Rödl & Partner jeweils einen wichtigen Begriff aus der englischen Fachsprache des Transaktionsgeschäfts vor, verbunden mit Anmerkungen zur Verwendung. Hierbei geht es nicht um wissenschaftlich-juristische Exaktheit, linguistische Feinheiten oder erschöpfende Darstellung, sondern darum, das Grundverständnis eines Terminus zu vermitteln bzw. aufzufrischen und einige nützliche Hinweise aus der Beratungspraxis zu geben.

Was sind Rechtswahlklauseln und warum sind sie wichtig?

Im Zusammenhang mit M&A Transaktionen kommt es häufig vor, dass diese ganz oder teilweise einen sich auf mehrere Länder (also auch Rechtsordnungen) erstreckenden Sachverhalt abbilden. So können z.B. Käufer und Verkäufer in unterschiedlichen Ländern ansässig sein oder auch Unternehmensteile oder Tochtergesellschaften einer zu erwerbenden Unternehmensgruppe auf mehrere Länder verteilt sein. Es entstehen sogenannte rechtliche „Anknüpfungspunkte“, die dann nach den komplexen Regelungen des internationalen Privatrechts der einzelnen Rechtsordnungen die Frage beantworten, welches Recht im Hinblick auf die Auslegung eines Vertrages anwendbar ist. Die Antwort auf diese Frage kann über die Durchsetzbarkeit eines vertraglichen Anspruchs entscheiden, da jede Rechtsordnung vertragliche Regelungen anders auslegt und unter Umständen den vertraglichen Regelungen der Parteien andere Grenzen setzt.

Es ist insoweit üblich und ratsam in Verträgen mit Auslandsbezug eine Rechtswahlklausel zu vereinbaren. Die Parteien vereinbaren dabei bewusst und ausdrücklich, das auf die Bestimmungen eines Vertrages anwendbare nationale Recht, um nicht den komplexen Regelungen des internationalen Privatrechts (und deren zeitraubende und kostspielige Durchsetzung) zu unterliegen und so ggf. Unsicherheiten im Hinblick auf die Auslegung des Vertrages zu vermeiden.

Können die Parteien das anwendbare Recht frei vereinbaren?

Es steht den Parteien in den allermeisten Rechtsordnungen frei, das auf Ihre vertragliche Beziehung anwendbare Recht frei zu wählen. Es ist

dennoch ratsam, dies im Einzelfall zu prüfen, da insbesondere in einigen nicht-europäischen Ländern diese Freiheit auch im Zusammenhang mit M&A Transaktionen eingeschränkt wird. Eine solche Einschränkung kann zu einer unerwarteten, durch das Gesetz eines Landes bestimmten Zuständigkeit der lokalen Gerichte und der Anwendbarkeit des lokalen Rechts führen, was wiederum unerwartete Auswirkungen im Hinblick auf die Vertragsauslegung verursachen kann. Auch europäische Rechtsordnungen kennen bestimmte Sachverhalte, die nicht der freien Rechtswahl der Parteien unterliegen: z.B. bestimmte wettbewerbsrechtliche Ansprüche, oder Ansprüche aus dem Bereich der gewerblichen Schutzrechte.

Gibt es eine „richtige“ und „falsche“ Rechtswahl?

In vielen Fällen wird die Wahl des anwendbaren Rechts auf der Hand liegen, weil beide Parteien mit der Rechtsordnung eines Landes vertraut sind oder auch weil es bestimmte und übliche Vereinbarungen innerhalb eines Marktes oder einer Branche gibt. Sinnvoll ist es, die Rechtswahlklausel und die Gerichtsstandsklausel aufeinander abzustimmen, um zu vermeiden, dass ein ordentliches Gericht im Land A, die ihm unbekanntes Gesetz des Landes B anwenden muss, was regelmäßig zu Komplikationen und der Notwendigkeit von teuren Rechtsgutachten führt. Schließlich kann es auch technische Gründe für eine Rechtswahl geben, wenn z.B. eine komplexe Transaktion die Konzepte „Trust“ oder „Escrow“ in einer bestimmten Ausgestaltung erfordert, die nur eine bestimmte Rechtsordnung kennt. Jenseits dieser praktischen Gesichtspunkte wird nur eine genaue Prüfung des Einzelfalles die Frage beantworten, welches Recht für welche Partei in welchem Szenario am günstigsten ist.

Welche Aspekte der Rechtswahlklauseln sind zu beachten?

Wie in allen Vertragsklauseln ist auch hier auf eine möglichst genaue Formulierung zu achten. So sollte ein tatsächlich anwendbares Recht gewählt werden, z.B. nicht das Recht der Vereinigten Staaten, sondern das Recht des Staates New York. Zudem sollte sich die Rechtswahlklausel auch mit der Frage befassen, ob die Rechtswahl ausschließlich auf die Durchsetzung von vertraglichen Ansprüchen begrenzt ist, oder auch z.B. Ansprüche aus unerlaubter Handlung mitumfasst, die

im Zusammenhang mit der vertraglichen Beziehung stehen (z.B. etwaige Fürsorgepflichten im Rahmen der Vertragsverhandlungen).

Kontakt für weitere Informationen



Michael Wekezer, LL.M.
Rechtsanwalt
Solicitor (England & Wales)
Associate Partner

Kuala Lumpur (Malaysia)

T +60 3 2276 2755
michael.wekezer@roedl.com

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Januar 2021

Herausgeber
Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Denninger Straße 84
81925 München
Deutschland
T +49 89 9287 800
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt
Stefan Brandes, Dr. Isabel Bauernschmitt,
Cyril Prengel, Fernando Carvajal,
Michael Wekezer

stefan.brandes@roedl.com
isabel.bauernschmitt@roedl.com
cyril.prenge@roedl.com
fernando.carvajal@roedl.com
michael.wekezer@roedl.com

Layout/Satz
Franziska Stahl

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.