

Special Insolvenzrecht

Fusionen finden immer statt

M&A wird noch immer mit spektakulären Transaktionen verbunden, erinnert sei nur an die legendäre Übernahmeschlacht zwischen Mannesmann und Vodafone. Doch was steckt hinter diesen Schlagworten und wie verändert sich das Tätigkeitsfeld in Krisenzeiten?

Die Antwort ist nicht einfach. Denn hinter dem Begriff Mergers & Acquisitions (M&A) verbirgt sich viel. Es vereinigt verschiedene Fachgebiete und erfordert entsprechende Kenntnisse. Dazu gehören: Betriebs- und volkswirtschaftliche Funktionen und Hintergründe des Unternehmenskaufs oder einer Fusion. Aber auch Handels- und Gesellschafts-

recht, Buchführung und Bilanzen, Unternehmensführung und -bewertung, Finanzierung und Kreditbesicherung, Steuerrecht sowie Wertpapierhandelsrecht (WpHG). Zudem gehören Verkaufs- und Übernahmeverfahren (WpÜG), Unternehmenskaufvertrag, Kartell- und Wettbewerbsrecht, Arbeitsrecht, Unternehmensnachfolge, Umwandlungsrecht, Insolvenzrecht, ADR und Schiedsverfahren, Post Mer-

ger Integration, und last but not least die Besonderheiten von internationalen Unternehmenskäufen zu diesem Tätigkeitsfeld.

Aufgaben von M&A-Beratern

Die Tätigkeiten des M&A-Beraters reichen von der Ausarbeitung einer Strukturierung, über die Umsetzung bis zur Begleitung der Post Merger Phase. Im Einzelnen: Der Berater muss Vor-



überlegungen auf Käufer- oder Verkäuferseite anstellen. Er muss mögliche Zielunternehmen analysieren, Vertraulichkeitsvereinbarungen, Term Sheets oder einen Letter of Intent vorbereiten und schließen. Zudem gehört es zu seinen Aufgaben das Zielunternehmen zu prüfen (Due Diligence) und den Mandanten entsprechend auf rechtliche oder steuerliche Risiken hinzuweisen oder – wird er für die Verkäuferseite tätig – Unterlagen für den Datenraum zusammenstellen. Er begleitet das Verkaufs- und Übernahmeverfahren. Gegebenenfalls führt er die Vertragsverhandlungen und handelt dabei Steuer- oder Umweltklauseln aus oder vereinbart Haftungsfreistellungen oder -grenzen. Nach dem Signing überprüft er schließlich die Erfüllung der Bedingungen für das Closing, insbesondere begleitet er unter Umständen die kartellrechtliche Zusammenchlusskontrolle.

Nach der Transaktion

Auch Abschluss der Transaktion ergeben sich Aufgabengebiete: So etwa die Umstrukturierung durch den Erwerber, Prüfung und Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen (oder auf Verkäuferseite die Abwehr solcher Ansprüche) sowie die Begleitung bei einem Schiedsverfahren. Aus der Interdisziplinarität ergibt sich also ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld.

Berufseinstieg: Learning by doing

Berufsanfänger arbeiten meist von Anfang an in Teams, die einen Deal begleiten. Der Arbeitseinstieg als M&A-Berater ist geprägt von Learning by Doing. Ins kalte Wasser geworfen, lernen Berufseinsteiger in den Transaktionen und können mit den Herausforderungen wachsen. Dabei können sie von dem Wissen der erfahrenen Anwälte profitieren. Der Verlauf einer Transaktion gibt häufig auch den Arbeitsrhythmus vor: Vor einem Deal erreichen die Arbeitszeiten hohe Werte, während es danach durchaus ruhigere Phasen gibt.

Aussichten für Einsteiger

Die Aussichten für Berufseinsteiger sind nach wie vor gut, wenn auch in aktueller Zeit die Verwerfungen auf den Finanzmärkten erheblichen Einfluss auf das M&A-Geschäft haben. Mittelfristig ist mit erhöhter regulatorischer Tätigkeit zu rechnen, wodurch sich

auch der M&A-Markt verändern wird. Darüber hinaus ist nicht abzusehen, wann auf dem Markt Fremdkapital wieder zu günstigeren Konditionen zur Verfügung stehen wird.

Noch immer heiß begehrt

M&A bleibt jedoch auch in der Krise eine valide Strategie. Unter Umständen können hier sogar „Schnäppchen“ zu erzielen sein. Der Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz wird eine bedeutende Rolle spielen. Ein Fokus wird auf kleinen und mittelgroßen Transaktionen liegen. M&A erreicht den Mittelstand. Die großen und spektakulären Deals mögen zwar derzeit vorbei sein: Unternehmensübernahmen, Umstrukturierungen oder Fusionen finden aber immer statt – auch und gerade in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation. M&A-Experten sind am Anwaltsmarkt nach wie vor heiß begehrt – und das wird auch so bleiben.

Weiterbilden in der Krise

In der Krise liegen auch Chancen. Wenn sich die Märkte erholt haben, wird sich zeigen, wer seine Hausaufgaben in Zeiten der Ruhe gemacht hat. Die mit der Wirtschaftskrise verbundene rückläufige Konjunktur fördern ein wichtiges Gut zutage: Zeit. Für Berufstätige bietet sich die Chance, ihre Arbeitgeber von ambitionierten Weiterbildungsplänen wie dem Besuch eines berufsbegleitenden Masterstudiums zu überzeugen. Viele Arbeitgeber zeigen sich aufgeschlossener, Arbeitnehmern diese Zusatzqualifikation zu ermöglichen – etwa durch eine Freistellung.

Gewonnene Zeit nutzen

Lernwillige können die gewonnene Zeit in der Flaute für ihre Zukunftschancen nutzen. Beruf und begleitendes Studium sind leichter zu vereinbaren. Auch die Arbeitgeber profitieren von der Investition in die Weiterbildung der Mitarbeiter. Juristen und Wirtschaftswissenschaftler können sich vor allem Kenntnisse des jeweils anderen Fachgebiets aneignen, um in der Folgezeit umfassend beraten zu können. Der interdisziplinäre Ansatz verlangt umfassende Kenntnisse in sämtlichen juristischen, steuerlichen oder wirtschaftlichen Aspekten des M&A-Prozesses. Involviert sind nicht allein Juristen, sondern auch Investmentbank-

er oder Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater. Bei der Zusammenarbeit ist es von Vorteil, auch Verständnis für die Sichtweise der anderen Beteiligten zu haben. Dem tragen interdisziplinäre Studiengänge Rechnung, die juristische und wirtschaftswissenschaftliche Expertise verknüpfen. Die Investition in die Weiterbildung ist eine wertvolle Investition in die Zukunft.

Was Sie mitbringen sollten

Fundierte rechtliche Kenntnisse sind Grundvoraussetzung jeder juristischen Tätigkeit. In der aktuellen wirtschaftlichen Lage gilt nichts anderes. Daneben ist Verständnis für wirtschaftliche Überlegungen. Grundkenntnisse in Buchführung und Bilanzen sowie Finanzierung und Unternehmensbewertung vorteilhaft. Hinzukommen sollten sichere Englischkenntnisse, Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit sowie zeitliche und mentale Belastbarkeit. Die Arbeitsbelastung kann phasenweise hoch sein, so dass ein wirkliches Interesse unabdingbar ist.

Immer neue Anforderungen

M&A ist keine statische Materie. Der Markt für Unternehmenskäufe verläuft dynamisch. Die Entwicklung ist von solcher Dynamik, dass die Anforderungen stetig wechseln. Die Neugier auf Unbekanntes, das Interesse stetig zu lernen, wird im M&A-Geschäft befriedigt, ist aber auch Voraussetzung. Berufseinsteiger können sich von anderen Bewerbern abheben, wenn schon die Ausrichtung des Studiums eine wirtschaftsrechtliche Orientierung erkennen lässt. Dies gilt erst recht, wenn sie Spezialkenntnisse etwa durch einen Postgraduierten-Studiengang im Fachbereich erworben haben und auf den Titel LL.M. oder MBA verweisen können. Studierenden kann schließlich nur empfohlen werden, über Praktika Einblick in die Tätigkeit eines M&A-Beraters zu bekommen. Für Referendare bieten sich in der Anwalts- und Wahlstation ebenfalls Gelegenheiten, den Berufsalltag kennenzulernen. Diese Chancen sollten genutzt werden! ●



PROF. DR. INGO SAENGER
ist Leiter des Postgraduierten-Studiengangs Mergers & Acquisitions an der UNIVERSITÄT MÜNSTER.