

StZ Wirtschaft *kompakt*

Nachrichten für Unternehmen im Südwesten

25. März 2011 | Nr. 25

Rückzug wegen Brüderles Atomaffäre

Der BDI-Hauptgeschäftsführer Werner Schnappauf räumt seinen Stuhl.

Die Protokollaffäre um Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle und seine Aussagen zur Atomkraft hat ein erstes politisches Opfer gefordert: Der Hauptgeschäftsführer des Industrieverbandes BDI, Werner Schnappauf, zieht die Konsequenzen aus der Protokollaffäre. Gleichzeitig wuchs auch der Druck auf Brüderle selbst. „Werner Schnappauf stellt sein Amt ... auf eigenen Wunsch zum 31. März 2011 zur Verfügung“, teilte der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) am Freitag mit. „Ich übernehme die politische Verantwortung für die Folgen einer Indiskretion, an der ich persönlich nicht beteiligt war, um möglichen Schaden für das Verhältnis von Wirtschaft und Politik abzuwenden“, begründete Schnappauf seinen Schritt. BDI-Präsident Hans-Peter Keitel begrüßte dies. „Ich zolle Werner Schnappauf hohen Respekt für seine Entscheidung und danke ihm ausdrücklich für die seit November 2007 geleistete vertrauensvolle und erfolgreiche Arbeit.“ Schnappauf werde für den BDI weiter Gremienmandate wahrnehmen und den Verband beraten. Seine bisherigen Amtsaufgaben würden bis auf weiteres die Mitglieder der Hauptgeschäftsführung des BDI, Dieter Schweer und Stefan Mair, wahrnehmen.

Auslöser des Rücktritts war, dass das Protokoll eines BDI-Gesprächs mit dem Wirtschaftsminister in die Öffentlichkeit gelangt war. Das Protokoll war von Schnappauf abgesegnet worden. Es geht um Brüderles angebliche Einordnung des Atom-Moratoriums der Bundesregie-

rung als Wahlkampfmanöver. Diese soll er in einer BDI-Sitzung am 14. März geäußert haben – am selben Tag, als Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) die dreimonatige Aussetzung der Laufzeitverlängerung für die Reaktoren verkündete. Laut BDI-Protokoll wies Brüderle „erläuternd darauf hin, dass angesichts der bevorstehenden Landtagswahlen Druck auf der Politikebene und die Entscheidungen daher nicht immer rational seien“. Anschließend musste Schnappauf eingestehen: „Es liegt ein Protokollfehler vor. Die Äußerung des Bundeswirtschaftsministers ist falsch wiedergegeben worden.“ rtr

Mehr zum Thema in der StZ von morgen



Schnappauf übernimmt „die politische Verantwortung für die Folgen einer Indiskretion, an der ich persönlich nicht beteiligt war“. Foto: dpa

Familien, die besseren Unternehmen?

Stuttgarter Zeitung lädt zur Podiumsdiskussion „Mythos Mittelstand“ ein.

Der Mittelstand fühlt sich nach einer Umfrage der Prüfungsgesellschaft Ernst & Young am Standort Deutschland so wohl wie noch nie. 77 Prozent der mittelständischen Betriebe halten danach die Politik für den Standort für „gut“ oder „eher gut“. Demgegenüber waren 2005 nur zehn Prozent der Unternehmen dieser Meinung.

Gleichwohl haben die Betriebe Wünsche. So halten zum Beispiel 82 Prozent den Bürokratieabbau für „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“. Sorge bereiten auch die Lohnnebenkosten und die Steuern. Um all die Fragen, die den Mittelstand – meist Familienunternehmen – beschäftigen, geht es in der Podiumsdiskussion „My-

thos Mittelstand – Sind Familien die besseren Unternehmer?“, die die StZ und Roland Berger Strategy Consultants veranstalten. Referenten sind Wolfram Freudenberg, Chef des Gesellschafterausschusses der Freudenberg-Gruppe, Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung von Würth, Insolvenzspezialist Volker Grub und Roland Berger, Gründer der gleichnamigen Unternehmensberatung. Moderator ist StZ-Chefredakteur Joachim Dorfs. Termin ist der 12. April, 19.00 Uhr, in Stuttgart in der Alten Reithalle (Maritim Hotel, Seidenstr. 34). Anmeldung: www.stuttgarter-zeitung.de/mittelstand Möglich ist die Anmeldung bis einschließlich Sonntag, 27. März 2011, 24 Uhr. StZ

Inhalt

Kärcher investiert

Der Reinigungsspezialist Kärcher baut für 30 Millionen Euro ein Logistikzentrum in Obersontheim bei Schwäbisch Hall. Das Zentrum geht 2012 in Betrieb. SEITE 2

Homag schüttet aus

Der Schopflocher Maschinenbauer Homag will nach der Rückkehr in die Gewinnzone wieder eine Dividende von 30 Cent ausschütten. SEITE 2

PSA muss drosseln

Die Produktion des Autoherstellers PSA läuft wegen der Japankrise in französischen und spanischen Werken teilweise nur noch mit halber Kraft. SEITE 3

Oracle-Gewinnsprung

Der Datenbankspezialist und SAP-Konkurrent Oracle hat seinen Gewinn im dritten Geschäftsquartal um 78 Prozent auf 2,1 Milliarden Dollar gesteigert. SEITE 3

M&A-Vertragsklauseln

Die M&A-Vertragsklauseln haben sich vom Boomjahr 2007 bis zum Krisenjahr 2009 deutlich verändert, meint Thomas Meyding, Partner bei CMS Hasche Sigle. SEITE 4

Termine SEITE 3

Kammer-Notizen SEITE 3

Dax 6.950,32 Pkt. (+ 0,24 %)
Dow Jones 12.228,91 Pkt. (+ 0,48 %)
Euro 1,4115 Dollar (1,4128)
Bundesanl. 10 Jahre 3,27 % (3,24 %)

In Klammern Vortag/Veränderung zum Vortag
Stand: 16.00 Uhr

Kontakt

Wirtschaftsredaktion

Telefon: 0711/72 05-12 11

E-Mail: newsletter@stz.zgs.de

M&A-Verträge vor, während und nach der Krise

Die Klauseln haben sich vom Boomjahr 2007 bis zum schwierigen Jahr 2009 deutlich verändert.

Jede M&A-Transaktion hat ihre Besonderheiten. Und doch haben sich Vertragsklauseln herausgebildet, die bei fast jeder Transaktion vorkommen. CMS hat anhand 763 von CMS-Sozietäten betreuten M&A-Verträgen untersucht, inwieweit sich M&A-Vertragsklauseln vom Boomjahr 2007 bis zum Krisenjahr 2009 veränderten. Das Ergebnis lässt Rückschlüsse auf wirtschaftliche Trends zu. Kaufpreisanpassungsklauseln beispielsweise sind beliebt bei Finanzinvestoren und bei Käufern, die auf eine genaue Ermittlung des endgültigen Kaufpreises anhand bestimmter Unternehmenskennziffern Wert legen. Das häufigste Kriterium ist die Debt/Cash-Free-Klausel, gefolgt von Working Capital, Eigenkapital, Umsatz. Eine zunächst überraschende Entwicklung ergab sich nach der Lehman-Krise im Herbst 2008: Wurden im dritten Quartal noch bei 61 % der Transaktionen Preisanpassungsklauseln vereinbart, gab es dies 2009 nur noch in 48 % der Fälle.

● Verkäuferfreundliche Klausel

Im Krisenjahr 2009 ging die Verwendung dieser käuferfreundlichen Klausel zurück. Eine Ursache hierfür sehen wir in der 2009 gestiegenen Zahl krisennaher Transaktionen, besonders bei Unternehmenskäufen aus der Insolvenz. Auch die geringe Aktivität von Finanzinvestoren als Käufer macht sich so bemerkbar. Zum Vergleich im Boomjahr 2007, in dem Übernahmeobjekte oft heiß umkämpft waren, lag in den ersten drei Quartalen die Verwendung von Kaufpreisanpassungsklauseln bei unter 50 %. Verkäufer waren in der Lage, verstärkt „Locked Box“-Klauseln durchzusetzen. Dabei wird das Unternehmen als geschlossene Einheit betrachtet, aus dem keine nicht offengelegten Mittelabflüsse an den Verkäufer stattfinden. Diese Klausel ist besonders verkäuferfreundlich; sie ermöglicht ihm die Kalkulation eines festen Kaufpreiszufusses. Earn-out-Klauseln wiederum wurden während der Finanzkrise oft als geeignetes Mittel angesehen, um unterschiedli-



Standpunkte

Die Stimmung am M&A-Markt hat sich erheblich verbessert, meint Thomas Meyding, Partner bei der Kanzlei CMS Hasche Sigle.

che Bewertungsvorstellungen zwischen Käufern und Verkäufern über das Zielunternehmen und dessen Aussichten zu überbrücken. Käufer beklagten vor dem Hintergrund der Finanzkrise die geringe Aussagekraft von Planungen und waren nicht gewillt, ihre Kaufpreisermittlungen auf allzu ambitionierte Planungen zu stützen. Die Vereinbarung eines „Nachschlags“ auf den Kaufpreis kann für den Verkäufer ein Mittel sein, die Zielfirma zu der von ihm als angemessen empfundenen Bewertung zu verkaufen – bei Eintreten der Planzahlen.

● Earn-out schwierig zu verhandeln

Gleichwohl hat sich zwischen 2007 und 2009 keine signifikante Steigerung der Verwendung von Earn-out-Klauseln ergeben. Lag der Anteil 2007 bei 15 %, so ist er über 2008 (16 %) bis 2009 mit einem Anteil von 18 % aller Transaktionen nur leicht gestiegen. Dies mag auch daran liegen, dass Earn-out-Klauseln schwierig zu verhandeln sind. Um überprüfen zu können, ob die Voraussetzungen für die Zahlung des „Nachschlags“ gegeben sind, muss ein gesonderter Buchungskreis für das Zielunternehmen beibehalten werden. Der Käufer hingegen möchte dieses schnell in seinen Konzern integrieren. Der Verkäufer hat beson-

deres Interesse daran, dass der Teil des Kaufpreises nicht durch Gewährleistungsansprüche des Käufers nach Closing der Transaktion reduziert wird. Der Verkäufer ist an niedrigen Haftungshöchstgrenzen interessiert. Im Verkäufermarkt 2007 wurden hohe Haftungshöchstgrenzen (mehr als 50 % des Kaufpreises) nur in 37 % der Transaktionen vereinbart, 2009 galt die Grenze für 65 % der untersuchten Transaktionen. Umgekehrt ist der Anteil der Transaktionen mit einer niedrigen Haftungshöchstgrenze (bis zu 50 % des Kaufpreises) zwischen 2007 und 2009 zurückgegangen.

● Closing Condition rückläufig

Wider Erwarten rückläufig war die Verwendung einer Closing Condition, nämlich die Sicherstellung einer Fremdfinanzierung für einen Teil des Kaufpreises durch den Käufer. 2007 waren Verkäufer oft (zwischen 14 und 22 % der Transaktionen) bereit, eine solche Klausel zu akzeptieren. Im zweiten Quartal 2009 aber wurde sie in keiner der untersuchten Transaktionen vereinbart. Dies zeigt den Einfluss der Finanzkrise: Verkäufer waren nicht mehr bereit, den Vollzug der Transaktion davon abhängig zu machen, ob der Käufer ein Akquisitionsdarlehen erhält. Mittlerweile hat sich die Stimmung am M&A-Markt erheblich verbessert. Die Zahl der Transaktionen ist erstmals seit Lehman wieder gestiegen. Die Signale deuten darauf hin, dass der positive Trend anhalten wird.

Kontakt Thomas Meyding,
Telefon 07 11/9 76 43 89
E-Mail: Thomas.Meyding@cms-hs.com

Impressum

Chefredakteur: Joachim Dorfs
Anzeigenleitung: Bernhard H. Reese
Postanschrift Stuttgarter Zeitung:
Postfach 106032, 70049 Stuttgart

MEHR QUALITÄT UND SERVICE

FÜR GANZ BADEN-WÜRTTEMBERG.

Die BWPOST ist die starke Marke für Postdienstleistungen unter dem Dach etablierter Zeitungsverlage in Baden-Württemberg. Über 2.000 Kunden profitieren bereits vom umfangreichen Service der BWPOST und sparen bei ihren Portokosten.

BWPOST⁺
Kommt einfach gut an.

www.BWPOST.net