



Liste der Deal Dokumente

Non Disclosure Agreement (NDA)

Bevor Kaufinteressenten Zugang zum Datenraum erhalten, um eine Due Diligence der Zielgesellschaft durchzuführen, muss eine Vertraulichkeitsvereinbarung (sog. NDA) unterzeichnet werden. Im Rahmen dieses NDA verpflichtet sich der Kaufinteressent regelmäßig zur Geheimhaltung auch durch Berater und Angestellte, sowie davon abzusehen Angestellte des Targets abzuwerben und die Geheimhaltungs- und wirtschaftlichen Interessen des Targets und des Verkäufers zu sichern.

Process Letter

Im Anschluss oder zeitgleich mit dem Abschluss des NDA können Verkäufer und Käufer in einem Process Letter den weiteren (zeitlichen und organisatorischen) Ablauf der Transaktion vereinbaren. Dieser enthält üblicherweise eine Definition des Transaktionsobjekts und die Anforderungen an ein indikatives Angebot, damit ein Interessent für den weiteren Verkaufsprozess in Betracht gezogen wird (z.B. Details zur Struktur der Transaktion (Share oder Asset Deal), Details zur Finanzierung).

Letter of Intent (LoI)/ Term Sheet

Sofern sich der Kaufinteressent für eine Fortsetzung der Transaktion entscheidet, vereinbaren die Parteien üblicherweise einen (nicht verbindlichen) Letter of Intent. Hierdurch erhält der Kaufinteressent (vorübergehende) Exklusivität und weitere Details der Transaktion können vereinbart werden, z.B. ein neuer Zeitplan oder Erfordernisse für ein erfolgreiches Closing oder ein Mechanismus zur Kostenübernahme für den Fall des Scheiterns der Transaktion. Die Parteien können auch in einem (verbindlichen) Term Sheet einzelne Aspekte des (notariellen) Vertragsdokuments vorab vereinbaren, die selbst keine notarielle Beurkundung erfordern, z.B. die geplante Einrichtung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms, die Begebung von Put oder Call Optionen, Zustimmungserfordernisse für Management Entscheidungen, Drag and tag-along Rechte oder eine Liquidation Preference zugunsten bestimmter Investoren/Parteien.

Due Diligence (Red Flag) Report

Die Parteien der Transaktion können eine (Käufer oder Verkäufer) Due Diligence durchführen und einen entsprechenden Report erstellen, um das Target zu analysieren und die Verhandlungen vorzubereiten. Vor der Ansprache möglicher Kaufinteressenten kann der Verkäufer einen (Red Flag) Report erstellen lassen, um mögliche Risiken zu identifizieren und sich für die Verhandlungen vorzubereiten. Nach Abschluss des NDA wird die Käuferseite eine Due Diligence durchführen, um im Rahmen des Reports mögliche Risiken aufzudecken und die finale Entscheidung über die Transaktion zu treffen und die Kaufverhandlungen über den Kaufpreis und etwaige Verkäufer-Gewährleistung/-Garantien vorzubereiten.

Kaufvertrag

Die häufigste Form des (notariellen) Kaufvertrags ist der Anteilskaufvertrag (Share Purchase Agreement, SPA) über den Kauf der Gesellschaftsanteile des Targets. Alternativ können die Parteien auch einen Vertrag über den Kauf der einzelnen oder alle Vermögensgegenstände/Assets des Targets schließen (Asset Purchase Agreement, APA), z.B. wenn der Käufer nur einen Teil des Geschäfts des Targets übernehmen will und diese Assets dann in eine bestehende Gesellschaft oder eine neu erworbene Vorratsgesellschaft (Shelf Company) ohne bestehendes Geschäft eingebracht werden

sollen. Asset Kauf wird häufig gewählt bei Restrukturierungsversuchen nach Insolvenz der ursprünglichen Target Gesellschaft.

Grundlegende Elemente des Kaufvertrags sind Einzelheiten zur Entgelt/ Kaufpreis für die Assets/ Anteile. Dies enthält üblicherweise Einzelheiten zur Fälligkeit der Zahlung, einen Anreiz für den Verkäufer das Geschäft auch nach/ angesichts des Verkaufs an den Käufer bestmöglich zu unterstützen, z.B. durch Einbehalt eines Teils des Kaufpreises auf einem Treuhandkonto, das abhängig von der weiteren Entwicklung des Geschäfts bzw. im Falle eines Earn Outs auf Grundlage der Finanzergebnisse der folgenden Geschäftsjahre nach Closing der Transaktion insoweit gezahlt wird.

Ein weiteres wichtiges Element eines solchen Kaufvertrags sind die Gewährleistungen und Garantien des Verkäufers auf Grundlage der Due Diligence und den Verhandlungen der Parteien. Hierbei geht es um grundlegende Garantien wie z.B. eine Title Garantie (der Verkäufer garantiert dem Käufer, dass er als nicht in der Verfügungsbefugnis beschränkter Eigentümer berechtigt ist die Anteile an den Käufer zu verkaufen), bestimmte Business Garantien bzgl. Angestellte (z.B. dass keine Rechtsstreitigkeiten mit Angestellten ausstehend sind), Kunden oder Zulieferern (z.B. keine Change of Control Klauseln in fortlaufenden Verträgen) oder bestimmte Garantien bzgl. Umweltschäden, Steuern (korrekte und vollständige Steuererklärungen, auf Grundlage zukünftiger Betriebsprüfungen) und Verantwortlichkeit für die aus solchen Betriebsprüfungen resultierende Steuerschuld, oder eine Balance Garantie auf Grundlage eines bestimmten Jahresabschlusses.