



Compliance und M&A-Transaktionen

Bei M&A-Transaktionen lauern Risiken, wenn Compliance-Richtlinien nicht beachtet werden

Auch bei M&A-Transaktionen spielt Compliance eine erhebliche Rolle. Das „Target“, also das Unternehmen, das erworben werden soll, stellt dann einen Risikofaktor für den Käufer dar, wenn es nicht „compliant“ ist.

März 2017, Prof. Dr. Peter Fissenewert

Targets richtig bewerten

Risiken bei M&A-Deals können zu irreversiblen finanziellen Schäden führen. Nicht erkannte Altlasten führen zu Haftungen mit zivil-, straf- und verwaltungsrechtlichen Folgen. Die Haftungsinanspruchnahmen sind enorm und es droht ein Ausschluss von öffentlichen Aufträgen.

Compliance-Due Diligence

Die vor dem Kauf eines Unternehmens mittlerweile obligatorisch durchgeführte Due Diligence sollte auch eine Compliance-Due Diligence umfassen. Diese spezielle Compliance-Due Diligence erstreckt sich nicht nur auf das Aufspüren möglicher ungerechtfertigter Zahlungen, sie durchleuchtet auch die Geschäfte und Kontakte mit Behörden und anderen staatlichen Stellen. So kann die Compliance-Due Diligence sich auf das gesamte weitere Vorgehen auswirken, wie etwa auf die Unternehmensbewertung, die Deal-Struktur und die Vertragsgestaltung.

Compliance für internationale Unternehmen

Für international agierende Unternehmen sind nicht nur nationale Gesetze oder EU-Statuten anwendbar. Zum Beispiel können im Falle von Korruption der US-amerikanische Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) oder der britische UK Bribery Act auch für nicht unmittelbar in den USA oder Großbritannien ansässige Unternehmen relevant sein. Diese Regelungen können bei Nichtbeachtung zu erheblichen Strafzahlungen und Wirtschaftssanktionen führen. Aktuell angedrohte Wirtschaftssanktionen sollten eine Warnung sein, denn von einer Verschärfung der Gesetzesanwendung ist bei wachsendem Protektionismus auszugehen.

Compliance und Mittelstand

Nicht nur professionelle Großunternehmen und Private-Equity-Häuser setzen auf schützende Compliance-Management-Systeme (CMS). Gerade die damit verbundenen Synergie- und Diversifikationspotentiale sind auch für Mittelständler interessant. Der Erfolg einer M&A-Transaktion steht und fällt mit einer guten Vor- und Nachbereitung und einer schnellen und fundierten Durchführung. Wer hier wesentliche Aspekte vernachlässigt, wird dies – im wahrsten Sinne des Wortes – „teuer bezahlen“. Häufig platzen Deals, weil das Vertrauen im Laufe der Transaktion verloren geht. Dann gilt das alte Prinzip „Don't Buy Trouble“.

M&A-Compliance Officer

Die Integrierung eines Compliance Officers in das M&A-Projektteam reduziert das Risiko, sich im Rahmen einer Transaktion „Compliance-Erblasten“ einzukaufen. Er ist Versicherung und Garant für saubere Deals.

Die besonders relevanten Risikobereiche wie Korruption, Kartellverstöße, Geldwäsche, Integration und Reputation, Fraud, interne Kontrollen etc. werden von ihm besetzt und geprüft.

Schließlich ist der Erfolg einer M&A-Transaktion die gelungene Eingliederung des erworbenen Unternehmens in bestehende Strukturen („Post Merger Integration“).

Praxistipp

Wer Deals prüfen und so ihren Erfolg garantieren möchte, sollte folgende Checkliste sorgsam prüfen.

Checkliste M&A-Transaktion mit Compliance: „Don't Buy Trouble“

1. Hat das Unternehmen einen Code of Ethics?
 - Ja (Wenn ja, fragen Sie nach einer Kopie.)
 - Nein
2. Bietet das Unternehmen seinen Mitarbeitern Trainings zum Thema Code of Ethics an?
 - Ja
 - Nein

3. Wenn ja, wie oft werden diese Trainings durchgeführt?
4. 4. Dokumentiert das Unternehmen diese Trainings?
 - Ja (Wenn ja, fragen Sie nach den entsprechenden Aufzeichnungen.)
 - Nein
5. Bietet das Unternehmen für seine Mitarbeiter eine Hotline an, wo diese ihre Bedenken äußern oder Fragen stellen können?
 - Ja
 - Nein
6. Wenn ja, wie viele entsprechende Anfragen erfolgten in jedem der letzten drei Jahre?
7. Wenn ja, wie macht das Unternehmen auf diese Hotline aufmerksam?
8. Wenn ja, ist die Hotline an allen Standorten des Unternehmens für alle Mitarbeiter verfügbar?
 - Ja
 - Nein
9. Wenn ja, ist die Hotline entsprechend in allen Sprachen verfügbar?
 - Ja
 - Nein
10. Wenn ja, haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, ihr Anliegen anonym vorzutragen?
 - Ja
 - Nein
11. Wenn nein, welche anderen Möglichkeiten gibt es für die Mitarbeiter, ihre Bedenken zu äußern oder Fragen zu stellen?
12. Fragen Sie nach Kopien aller in den letzten fünf Jahren durchgeführten Compliance-Risikobewertungen.

Download der Checkliste (pdf)

Ein weiterer Erfolgsfaktor für Deals ist die Einbindung des gesamten Transaktionsteams. So entsteht bereits eine Atmosphäre der Compliance, die die Ernsthaftigkeit und Professionalität des Käufers unterstreicht und ihn schon im Vorfeld klar positioniert.

Folgende Argumente sind Indikatoren für eine zu geringe Compliance-Sensibilität. Sie sollten nicht akzeptiert werden.

- Das haben wir früher noch nie gebraucht.
- Wir können das regeln, wenn wir das Geschäft abgeschlossen haben.
- Das Objekt ist derzeit nicht in irgendwelchen Schwierigkeiten.
- Das wird zu lange dauern.
- Das könnte den Deal stoppen.

Ansprechpartner:

Prof. Dr. Peter Fissenewert

E-Mail: fissenewert@buse.de | Tel: +49 30 327942 0

Web Version: <https://buse.de/insights/compliance-und-ma-transaktionen/>