



Accuracy: Bei M&A-Transaktionen mit Locked Box Kaufpreisverzinsung kritisch hinterfragen

Frankfurt am Main, 13. Dezember 2016

Bei europäischen M&A-Transaktionen ist die Locked Box der mittlerweile am häufigsten verwendete Closing-Mechanismus. Da der Verkäufer den Kaufpreis erst zum Vollzug erhält, wird dieser in der Regel zugunsten des Verkäufers mit einem festen Zinssatz verzinst. Dieser Aspekt wird in der Praxis wenig beachtet, obwohl er erhebliche finanzielle Auswirkungen für Käufer und Verkäufer mit sich bringen kann.

In einem aktuell veröffentlichten Fachartikel hinterfragen Heiko Ziehms von Berkeley Research Group und Matthias Breimhorst, Maren Burtoft sowie Markus Schneider von Accuracy diese Praxis, zeigen alternative Modelle auf und analysieren Vor- und Nachteile.

Bei einer Locked Box vereinbaren die Parteien in der Regel eine Verzinsung des Festkaufpreises zugunsten des Verkäufers für den Zeitraum zwischen wirtschaftlichem Übergang und rechtlichem Vollzug. Diese Verzinsung wird dem Netto-Kaufpreis dann zugeschlagen und kann endgültigen Preis wesentlich beeinflussen. Der Zinssatz wird häufig unabhängig von Faktoren, die sonst zur Bestimmung von Kapitalkosten herangezogen werden, vereinbart. So finden sich in Unternehmenskaufverträgen oft pauschale Zinssätze von zum Beispiel 3%, 5% oder 10%, selbst in einem Kapitalmarkt, in dem derzeit sehr geringe oder sogar negative Zinssätze vorherrschen. Ein im Vergleich zum Kapitalmarkt hoher oder niedriger Locked-Box-Zinssatz ist daher eher ein Hinweis auf eine starke beziehungsweise schwache Verhandlungsposition des Verkäufers als dass er ein tatsächliches Risiko widerspiegelt. Alternativ könnte sich die Verzinsung auch an anderen Faktoren wie den Kapitalkosten des Verkäufers, den entgangenen Erträgen aus dem nicht eingesetzten Kapital oder an den Gewinnen des Zielunternehmens orientieren. Der Artikel ist unter http://de.accuracy.com/ideas/articles-books_19.html kostenfrei abrufbar.

Über Accuracy

Accuracy ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft, die ihre Mandanten in komplexen finanziellen Fragestellungen im Rahmen von Transaktionen, Unternehmensbewertungen, Rechtsstreitigkeiten oder Restrukturierungsanlässen begleitet. Mit derzeit über 300 Beratern und 40 Partnern an 12 Standorten weltweit liefert Accuracy maßgeschneiderte Lösungen, die durch ihre Aussagekraft, Qualität und einen deutlichen Mehrwert für den Kunden überzeugen.

Medienkontakt

Veronica Böhmer – Tel: +49 69 97788 7321, veronica.boehmer@accuracy.com

Transaction Support & Advisory

Forensics, Litigation & Arbitration

Valuation & Fairness Opinion

Corporate Recovery Services

Economics & Business Analysis

