

# „EITELKEITEN SIND FEHL AM PLATZ“

Der M&A-Berater Dr. Peter A. Frankenberg (IVC M&A, Essen) und der Rechtsanwalt/Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Dr. Stephan Löwisch, LL.M. (Aulinger, Essen) arbeiten bei Unternehmensverkäufen oft eng zusammen – stets im Sinne des Mandanten, wie beide betonen.

Text Daniel Boss | Foto Jan Schmitz



Dr. Stephan Löwisch, LL.M. (Aulinger, Essen)

## LEBENSWERK:

„Viele Köche verderben den Brei“, lautet ein bekanntes Sprichwort. Warum brauchen Unternehmer\*innen, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, dafür einen M&A-Berater und einen Rechtsanwalt?

### Dr. Peter A. Frankenberg:

Bei Unternehmensverkäufen gehört zu den Aufgaben des M&A-Beraters die Vorbereitung des Verkaufsprozesses, etwa die Erarbeitung einer individuellen Verkaufsstrategie, die Suche nach geeigneten Käufern, die Vorbereitung des Datenraums für die Due Diligence der Käufer, eine Bewertungsindikation für den Ver-

käufer und gerade bei KMU eine für die Kaufinteressenten nachvollziehbare Business-Planung. Aber es gilt auch: Kein Unternehmensverkauf ohne begleitende rechtliche Prüfungen und ohne interessensgerechten Kaufvertrag. Nach fast 30 Jahren in diesem Geschäft habe ich zwar einige Erfahrungen mit Unternehmenskaufverträgen, aber ich bin Ökonom, kein Jurist. Da auch KMU-Unternehmensverkäufe meist sehr komplex sind, braucht es Anwälte, die sich speziell mit Unternehmensverkäufen sowie mit den Besonderheiten von KMU und der Mentalität von Familienunternehmern auskennen.

### Dr. Stephan Löwisch:

Sobald der M&A-Berater den Datenraum vorbereitet hat, ist eine rechtliche Vorabprüfung der vorhandenen Unterlagen wichtig, um in der Transaktion später keine bösen Überraschungen zu erleben. Problempunkte sollten beseitigt oder aber zumindest bekannt sein, bevor Verhandlungen mit Kaufinteressenten beginnen. Bergen z.B. Verträge des Unternehmens besondere Gewährleistungs-, Haftungs- oder Ausfallrisiken? Gibt es Change-of-Control-Klauseln: Können also Verträge schlimmstenfalls gekündigt werden, wenn das Unternehmen in neue Hände übergeht? Fragen dieser Art sollten rechtzeitig geklärt werden. Denn sie bieten Kaufinteressenten Argumente, den Preis zu drücken oder besondere Regelungen und Sicherheiten zu fordern. Auf Grundlage der präventiven Risikoprüfung erfolgt dann auch die Entwicklung eines verkäuferseitigen Vertragsentwurfs als Basis für spätere Verhandlungen.

## LEBENSWERK:

Wie wichtig ist es für den Anwalt, sich auch in die Rolle des möglichen Käufers zu begeben?

### Dr. Stephan Löwisch:

„In den Schuhen des anderen zu laufen“ ist von immenser Bedeutung. Der Verkäuferanwalt sollte sich immer auch in die Rolle seines Gegenparts versetzen: Was wäre für ihn wichtig, wenn er statt des Verkäufers den Kaufinteressenten beraten wür-

de? Gibt es No-Gos und Deal Breaker? Wo kann man Zugeständnisse erwarten? Dazu muss der Anwalt die Denkweisen der unterschiedlichen Käufertypen kennen. Nur dann kann er zusammen mit dem M&A-Berater den für die Verkäuferin oder den Verkäufer bestmöglichen Kaufvertrag entwerfen, verhandeln und auch durchsetzen.

#### LEBENSWERK:

**Muss auf der Verkäuferseite nicht oft zunächst das „Binnenverhältnis“ geklärt werden, etwa bei Unstimmigkeiten zwischen den bisherigen Gesellschaftern?**

#### Dr. Peter A. Frankenberg:

Natürlich kann vor der Lösung interner Probleme, z.B. bei Gesellschafterkonflikten, keine erfolgreiche Marktansprache erfolgen. Es ist eine wichtige Aufgabe des M&A-Beraters bei Aufnahme des Anwalts in das Projekt, ihn über die bis dahin identifizierten „Herausforderungen“ zu informieren, damit dieser eventuelle juristische Probleme vorab lösen oder diese bei der Vertragsgestaltung berücksichtigen kann.

#### LEBENSWERK:

**Wer hat dann den Hut auf: der Ökonom oder der Jurist?**

#### Dr. Stephan Löwisch:

Das hängt normalerweise davon ab, wer zuerst das Mandat hatte. Wenn ich einer Mandantin oder einem Mandanten einen M&A-Berater empfehle, bleibe ich über den gesamten Verkaufsprozess seine Hauptvertrauensperson. Dennoch wird auch dann der M&A-Berater in der Vorbereitungsphase, die er schwerpunktmäßig bearbeitet, meistens zum ersten Ansprechpartner für den Verkäufer.

#### Dr. Peter A. Frankenberg:

Wenn ich M&A-Verkaufsmandate komplett übernehme, übernehme ich persönlich die zentrale Projektkoordination mit allen Beteiligten. Es hat sich bewährt, dass die ge-



Dr. Peter A. Frankenberg (IVC M&A, Essen)

samte Kommunikation zwischen Verkäufer- und Käuferseite über eine zentrale Person läuft. Außerdem stelle ich gerade bei Familienunternehmer\*innen immer wieder fest, dass sie einen nicht nur berufserfahrenen, sondern auch lebenserfahrenen Ansprechpartner auf „Augenhöhe“ haben wollen. Auf dieser Basis entsteht in den meisten Fällen schnell ein gutes Vertrauensverhältnis, das für den Erfolg dieser meist hochvertraulichen Projekte entscheidend ist.

#### LEBENSWERK:

**Führt die Frage nach dem zentralen Ansprechpartner nicht zu Rängeleien zwischen den Beratern?**

#### Dr. Peter A. Frankenberg:

Bei uns beiden jedenfalls nicht (lacht). Für uns beide hat das Interesse der Mandantin bzw. des Mandanten immer oberste Priorität. Es geht nicht darum, sich auf der einen oder der anderen Seite in den Vordergrund zu spielen. Die Mandanten und Mandantinnen müssen spüren, dass wir an einem Strang ziehen und jederzeit gut zusammenarbeiten.

#### Dr. Stephan Löwisch:

Eitelkeiten sind hier völlig fehl am Platz. Wir beide wissen um die Stärken des anderen und die eigenen Grenzen bei bestimmten Themen. Diese können auch bei mir durchaus juristischer Natur sein, wenn es meinen originären Kompetenzbereich verlässt. Bei Bedarf ziehe ich daher erfahrene Kolleginnen und Kollegen aus anderen Fachbereichen unserer Kanzlei hinzu, die beispielsweise im Arbeitsrecht oder im Umweltrecht spezialisiert sind.

#### Dr. Peter A. Frankenberg:

Genau das ist auch der Grund, warum wir grundsätzlich gerne mit mittelgroßen Kanzleien zusammenarbeiten. Diese sollten zum einen auf allen relevanten Rechtsgebieten breit genug aufgestellt sein, zum anderen sollten sie auch eine mittelständische Mentalität und langjährige Erfahrung mit KMU und Familienunternehmen haben.

#### Dr. Stephan Löwisch:

Dem kann ich nur zustimmen. Wir beide sind ja letztendlich selbst mittelständische Unternehmer. Und diese Erfahrung und Überzeugung tragen wir auch in unsere Tätigkeit. //