

# CMS EUROPEAN M&A SURVEY 2009

## OFFICIËLE SAMENVATTING

### IN VERBAND MET DE STUDIE

De CMS European M&A Survey evalueert 494 Europese M&A transacties van Europese vennootschappen, zowel private als publieke, gedurende de periode 2007–2008.

De gegevens gebruikt in de studie zijn niet toegankelijk voor het grote publiek en zijn gebaseerd op transacties waarbij een lid van de CMS organisatie optrad als raadgever, hetzij voor de koper, hetzij voor de verkoper. CMS is een Europese organisatie van zelfstandige advocatenkantoren en fiscalisten en daarom één van de weinige juridische dienstverleners die een Europese studie van dit niveau kan aanbieden, dankzij haar prominente aanwezigheid in een groot aantal Europese rechtsgebieden.

Om een vergelijkende te kunnen maken, werden de gegevens opgedeeld volgens zes Europese regio's:

- Verenigd Koninkrijk
- Duitstalige landen: Oostenrijk, Duitsland, Zwitserland
- Frankrijk
- Benelux: Nederland en België
- Centraal en Oost-Europa (EEG): Bulgarije, Kroatië, Polen, Tsjechische Republiek, Hongarije, Roemenië, Rusland, Slowakije en Oekraïne
- Zuid-Europa: Italië en Spanje

De transacties opgenomen in de studie betreffen alle sectoren, met inbegrip van:

- Financiën en verzekeringen
- Industrie
- Energie
- Verbruiksgoederen
- Technologie, Media en Telecommunicatie
- Farmaceutica

### BELANGRIJKE BESLUITEN

Bij M&A transacties gingen de kopers minder risico's aan in 2008. Dit weerspiegelde zich niet alleen in de waarderingen en dus de prijs, maar eveneens in de clausules van de verkoopovereenkomsten die het risico naar de verkoper schuiven. Deze verschuiving van het risico was uitgesproken maar echter niet dramatisch in 2008. Wij verwachten dat dit meer uitgesproken zal zijn in 2009 aangezien kopers betere aankoopvoorwaarden vragen – en ook bekomen.

Volgende punten (onder andere) bekrachtigen deze vaststellingen:

- Earn-outs (t.t.z. overeenkomsten waarbij de aankoopprijs afhankelijk is van de toekomstige resultaten van de betrokken vennootschap) zijn populairder geworden. Inderdaad, 14 % van de betrokken overeenkomsten gesloten in het tweede semester van 2008 bevatten zulke bepalingen tegen slechts 9 % in het eerste semester van 2008.
- MAC clausules (Material Adverse Change) (die aan de partijen - gewoonlijk de koper – het recht geven de transactie te annuleren wanneer zich een materieel negatieve gebeurtenis voordoet) verdubbelden tot 21 % in het tweede semester van 2008 tegen 11 % in het eerste semester van 2008.
- De termijnen voor het intropen van de algemene garanties worden langer: 31 % van de transacties tijdens het tweede semester van 2008 tegen 19 % tijdens het tweede semester van 2007; de overeenkomsten vermelden termijnen van meer dan 24 maanden.

### BELANGRIJKE VASTSTELLINGEN

De studie onthult belangrijke verschillen in de praktijk van de M&A volgens de verschillende regio's in Europa, onder andere:

- In het Verenigd-Koninkrijk kwamen prijsaanpassingstechnieken frequenter voor (66% van de overeenkomsten tegen 53 % voor de rest van Europa). De overeenkomsten tellen minder voorwaarden (59 %) en voor 26 % gebeurde de ondertekening en effectieve overdracht simultaan.
- In Duitstalige landen kwamen geblokkeerde rekeningen (of iedere andere vorm van weerhouding van een deel van de aankoopprijs) minder frequent voor (32% van de overeenkomsten tegen 53 % voor de rest van Europa).
- In Centraal en West-Europa (EEG) waren de termijnen voor de standaard garanties langer dan twee jaar (40% van de overeenkomsten tegen 27 % voor de rest van Europa).
- In Frankrijk waren niet-concurrentiebedingen van meer dan 30 maanden eerder ongebruikelijk (12% van de overeenkomsten tegen 27% voor de rest van Europa).

Er zijn ook opmerkelijke verschillen tussen de M&A gesloten in Amerika of in Europa:

- Material Adverse Change (MAC) clausules zijn populairder in de VS (78 % van de Amerikaanse overeenkomsten tegende amper 17 % van de Europese transacties).
- Aanpassingen van het werkkapitaal zijn in de VS de meest gebruikelijke vorm voor wijziging van de aankoopprijs (68 % van de Amerikaanse overeenkomsten tegen amper 24 % van de Europese overeenkomsten).

For more information about the CMS European M&A Survey, please contact your CMS relationship partners.

[cedric.guyot@cms-db.com](mailto:cedric.guyot@cms-db.com) - [carl.dotremont@cms-db.com](mailto:carl.dotremont@cms-db.com)

Tel : 0032 2 743 69 64 – Tel : 0032 2 674 85 24