

## Schiedsverfahren

# Post-M&A-Streitigkeiten im Fokus der DIS-Schiedsgerichtsbarkeit

Thomas Klich, Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V.

## 1. Einleitung

M&A-Transaktionen stellen komplexe wirtschaftliche und rechtliche Vorgänge dar, bei denen erhebliche finanzielle Interessen auf dem Spiel stehen. Nach der Abwicklung eines Unternehmenskaufs kommt es nicht selten zu Konflikten zwischen Käufern und Verkäufern, sogenannten Post-M&A-Streitigkeiten. Angesichts der Vielschichtigkeit solcher Konflikte bieten sich insbesondere Schiedsverfahren als effektiver Mechanismus zur Streitbeilegung an. Die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) spielt in diesem Zusammenhang national und international eine zentrale Rolle.

## 2. Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS)

### 2.1 Struktur und Bedeutung der DIS

Die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS)<sup>1</sup> ist mit ihrer über hundertjährigen Tradition die führende Schiedsinstitution in Deutschland und eine der renommiertesten in Europa. Sie bietet Unternehmen aller Branchen und Größen ein effizientes, flexibles und international anerkanntes Forum zur Beilegung wirtschaftsrechtlicher Streitigkeiten.

Die DIS ist als eingetragener Verein (e.V.) organisiert und operiert unabhängig von staatlichen oder privatwirtschaftlichen Organisationen. Sie unterhält Büros in Bonn und Berlin. Ihr internationales Netzwerk umfasst mehr als 1.600 Mitglieder, darunter Anwälte, Schiedsrichter, Unternehmen und Wissenschaftler, die gemeinsam an der Weiterentwicklung der Schiedsgerichtsbarkeit und alternativer Streitbeilegungsverfahren (Alternative Dispute Resolution, ADR) arbeiten.

### 2.2 DIS-Schiedsgerichtsordnung

Das zentrale Regelwerk der DIS ist die DIS-Schiedsgerichtsordnung (DIS-SchO), deren aktuelle Version 2018 verabschiedet wurde. Sie wurde entwickelt, um sowohl nationale als auch internationale Streitigkeiten mit Hilfe von modernen Verfahrensstrukturen effizient und flexibel zu regeln. Wichtige Merkmale sind:

- **Effizienz und Schnelligkeit:** Die durchschnittliche Dauer eines DIS-Schiedsverfahrens beträgt zwölf Monate; beschleunigte Verfahren werden in neun Monaten abgeschlossen.
- **Kostentransparenz:** Ein online verfügbarer Kostenrechner erleichtert die Kalkulation der – im Vergleich mit anderen internationalen Schiedsgerichtsinstitutionen wettbewerbsfähigen – Verfahrenskosten.

<sup>1</sup> [www.disarb.org](http://www.disarb.org)

- **Internationale Akzeptanz:** Die DIS-Schiedsgerichtsordnung ist mit internationalen Standards kompatibel und weltweit einsetzbar.
- **Flexibilität:** Sie kann unabhängig vom Schiedsort, der Verfahrenssprache oder dem anwendbaren materiellen Recht gewählt werden.
- **Digitalisierung:** Der Einsatz moderner Case-Management-Systeme und digitaler Kommunikationstools ermöglicht eine effiziente und transparente Verfahrensadministration.

### 2.3 Internationaler Fokus

Die Internationalisierung der DIS hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Mehr als 30% der administrierten Verfahren hatten 2024 auf mindestens einer Seite eine ausländische Partei, 35% der Verfahren wurden auf Englisch geführt.

Mit ihrem globalen Netzwerk von internationalen Experten und Schiedsrichtern und ihren internationalen Gremien (DIS-Rat und Ernennungsausschuss) ist die DIS bestens aufgestellt, um grenzüberschreitende Schiedsverfahren nach weltweit anerkannten Standards zu administrieren. Auch das Case-Management-Team der DIS ist multinational aufgestellt, mit Mitarbeitern aus fünf verschiedenen Nationen, die insgesamt elf Sprachen sprechen.

### 2.4 ADR

Neben der klassischen Schiedsgerichtsbarkeit bietet die DIS weitere alternative Streitbeilegungsverfahren (ADR) an, darunter Mediation, Schlichtung, Adjudikation und Schiedsgutachtenverfahren. Diese Verfahren werden auch in M&A-Streitigkeiten regelmäßig gewählt, weil sie es Unternehmen ermöglichen, auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnittene Konfliktlösungsmechanismen zu wählen, mit deren Hilfe ihre Streitigkeiten effizient und kostenschonend beigelegt werden können.

### 2.5 Förderung der Schiedsgerichtsbarkeit

Die DIS ist nicht nur eine Schiedsgerichtsinstitution, sondern engagiert sich als Verein aktiv für die Förderung der Schiedsgerichtsbarkeit. Dies geschieht unter anderem durch Publikationen wie der SchiedsVZ, diverse Veranstaltungen und Schulungen. Besonders hervorzuheben ist die jährliche DIS-Herbstkonferenz im Rahmen der von der DIS initiierten Berlin Disputes Resolution Days, die Schiedsrechtler aus aller Welt zusammenbringen.

## 3. Typische Streitigkeiten in M&A-Transaktionen

Post-M&A-Streitigkeiten entstehen aus einer Vielzahl von Gründen, die sich aus der Struktur und Durchführung von Unternehmenskäufen ergeben.<sup>2</sup>

### 3.1 Streitpunkt Kaufpreis

Ein besonders häufiger Streitpunkt ist die Berechnung des endgültigen Kaufpreises. Da dieser oft nicht als fester Betrag im Kaufvertrag festgelegt wird, sondern anhand spezifischer Berechnungsmethoden nach Vertragsschluss ermittelt wird, sind Meinungsverschiedenheiten vorprogrammiert. Kaufpreisanpassungsklauseln, die etwa an das Working Capital oder Nettofinanzverbindlichkeiten des Zielunternehmens anknüpfen, führen regelmäßig zu unterschiedlichen Auffassungen über die Bilanzierung bestimmter Positionen. Dies gilt insbesondere dann, wenn das Unternehmen zuvor keine einheitliche Buchhaltungs- und Bilanzierungspraxis verfolgt hat. Käufer und Verkäufer verfolgen naturgemäß divergierende Interessen – erstere streben einen niedrigeren, letztere einen höheren Kaufpreis an –, sodass es regelmäßig zu Auslegungstreitigkeiten kommt.

### 3.2 Streitpunkt Garantieverletzungen

Ein weiteres konfliktträchtiges Feld sind Garantieverletzungen. Verkäufer geben im Unternehmenskaufvertrag regelmäßig Garantien zur wirtschaftlichen Lage, bestehenden Vertragsverhältnissen, Einhaltung von Compliance-Vorschriften oder steuerlichen Verpflichtungen des Zielunternehmens ab. Weicht der tatsächliche Zustand des Unternehmens von diesen Garantien ab, kann der Käufer Schadensersatzansprüche oder Kaufpreisminderungen geltend machen. In der Praxis sind Streitigkeiten häufig darauf zurückzuführen, ob eine Garantieverletzung tatsächlich vorliegt, in welchem Umfang sie sich auswirkt und ob der Verkäufer hierfür einzustehen hat. Besondere Schwierigkeiten ergeben sich bei Garantien über zukünftige Geschäftsentwicklungen oder Umsatzprognosen, die sich im Nachhinein als unrealistisch erweisen.

### 3.3 Streitpunkt vorvertragliche Aufklärungspflichten

Ebenfalls häufig sind Auseinandersetzungen wegen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten. Der Verkäufer ist verpflichtet, alle für die Kaufentscheidung wesentlichen Informationen offenzulegen. Wird diese Offenlegungspflicht verletzt – beispielsweise durch das Verschweigen laufender Rechtsstreitigkeiten, steuerlicher

<sup>2</sup> Dazu eingehender Elsing/Pickrahn/Pörnbacher/Wagner, M&A-Streitigkeiten vor DIS-Schiedsgerichten, 2022; Elsing, Post-M&A-Streitigkeiten, in Salger/Trittmann, Internationale Schiedsverfahren, 2019, S. 909 ff.

Risiken oder operativer Probleme –, kann der Käufer Schadensersatz verlangen oder den Vertrag anfechten. In der Praxis sind hier insbesondere die Fragen umstritten, welche Informationen als wesentlich galten, ob der Verkäufer diese bewusst zurückgehalten hat und inwiefern der Käufer durch eine sorgfältige Due Diligence selbst Kenntnis hätte erlangen können.

### 3.4 Streitpunkt Earn-out-Klauseln

Ein weiterer Streitpunkt betrifft Earn-out-Klauseln, die bei bestimmten Transaktionen vereinbart werden. Diese sehen vor, dass ein Teil des Kaufpreises von der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens abhängt. Während Verkäufer darauf bedacht sind, dass die vereinbarten Ziele erreicht werden, argumentieren Käufer häufig, dass die entsprechenden Bedingungen nicht erfüllt wurden. Die Konflikte drehen sich dabei vor allem um die Berechnungsmethoden sowie um die Frage, ob der Käufer nach dem Erwerb des Unternehmens bewusst Maßnahmen ergriffen hat, um die Auszahlung des Earn-outs zu vermeiden.

### 3.5 Streitpunkt vorvertragliche Freistellungsverpflichtungen

Ferner sind Freistellungsverpflichtungen und Haftungsfragen regelmäßig Gegenstand von Auseinandersetzungen. Verkäufer verpflichten sich häufig zur Freistellung für bestimmte Risiken, etwa anhängige Rechtsstreitigkeiten, steuerliche Altverpflichtungen oder Umweltverbindlichkeiten. Nach der Transaktion kommt es oft zu Meinungsverschiedenheiten über die Reichweite dieser Klauseln, insbesondere darüber, ob ein bestimmter Haftungsfall unter die vereinbarte Freistellung fällt und welche finanziellen Folgen sich daraus ergeben.

### 3.6 Streitpunkt „W&I-Versicherung“

Schließlich werden zunehmend „W&I-Versicherungen“ (Warranty & Indemnity Insurance) in Post-M&A-Auseinandersetzungen relevant.<sup>3</sup> Diese hat sich zu einem wichtigen Element von M&A-Transaktionen entwickelt und beeinflusst Transaktionsstruktur, Dynamik und Streitigkeiten.

Eine W&I-Versicherung wird zwischen Käufer und Versicherer abgeschlossen. Der Versicherer übernimmt versicherte Garantie- und Freistellungsansprüche des Käufers gegen den Verkäufer. Dadurch trägt er das Hauptrisiko und wird frühzeitig in die Transaktion eingebunden. Ihm wird Zugang zur Due Diligence und den Verhandlungen

gewährt. Der Käufer bestätigt in einer „No-Claims-Erklärung“, dass ihm zum Zeitpunkt der SPA-Unterzeichnung keine Vertragsverstöße bekannt sind, außer den dem Versicherer offengelegten.

Konsequenz ist eine veränderte Rechtslage. Durch die Einbeziehung des Versicherers als Dritten im Falle eines Vertragsbruchs ergeben sich neue Haftungsfragen, etwa hinsichtlich

- der Folgen einer falschen „No-Claims-Erklärung“ des Käufers,
- Sorgfaltspflichten des Käufers hinsichtlich der Aufdeckung möglicher Vertragsverstöße,
- der Möglichkeit des Versicherers, sich auf falsche Angaben des Verkäufers gegenüber dem Käufer zu berufen und daraus Rechte gegenüber dem Käufer abzuleiten, und
- der Möglichkeit des Versicherers, trotz fehlender direkter vertraglicher Beziehung gegen den Verkäufer vorzugehen.

## 4. Optionen der Streitbeilegung in M&A-Streitigkeiten

Vor dem Hintergrund der Komplexität möglicher Streitigkeiten ist es wichtig, zeit- und kostenintensive Prozesse zu vermeiden und effektive Streitbeilegungsverfahren zu implementieren, um wirtschaftliche Risiken zu minimieren und die Effizienz der Transaktion zu gewährleisten.

### 4.1 Streiterledigungsalternativen

Grundsätzlich stehen fünf wesentliche Streitbeilegungsmechanismen zur Verfügung: Verhandlungen, Mediation, staatliche Gerichtsbarkeit, Schiedsgutachten und Schiedsverfahren.

- **Verhandlungen:** Direkte Verhandlungen zwischen den Parteien sind die schnellste und kostengünstigste Lösung. Allerdings scheitern sie häufig an verhärteten Positionen oder mangelndem Vertrauen. Dennoch können sie eine erste Eskalationsstufe darstellen, um eine Streitigkeit ohne weitere rechtliche Schritte beizulegen.
- **Mediation:** Ein neutraler Dritter vermittelt zwischen den Parteien, um eine einvernehmliche Lösung zu erzielen. Vertraulichkeit und Flexibilität machen Mediation attraktiv, jedoch fehlt es an der Bindungswirkung. Zudem kann die fehlende Vollstreckbarkeit eines Mediationsvergleichs problematisch sein, wenn eine Partei sich der getroffenen Einigung entzieht, was in der Praxis vor dem Hintergrund der Erhaltung von Geschäftsbeziehungen aber eher selten vorkommt.

<sup>3</sup> Eingehender dazu Risse/Haller, Post-M&A Arbitration: Warranty & Indemnity Insurance Changes the Scene, Global Arbitration News, 12. Januar 2017.

- **Staatliche Gerichtsbarkeit:** Gerichtsverfahren bieten eine verbindliche Entscheidung und Rechtsschutz durch Rechtsmittel. Deutsche Gerichte, insbesondere Kammern für Handelssachen, verfügen über hohe Expertise in komplexen Wirtschaftsstreitigkeiten. Ein Vorteil der ordentlichen Gerichtsbarkeit ist die Möglichkeit der Rechtsmittelüberprüfung, allerdings sind Verfahren oft zeitintensiv und öffentlich. Zudem bietet die Einführung von „Commercial Courts“ in Deutschland eine neue Alternative für internationale Wirtschaftsstreitigkeiten.
- **Schiedsgutachten:** Post-M&A-Streitigkeiten sind unter anderem wegen der umfangreichen Vermischung von Rechts-, Bilanzierungs- und Bewertungsfragen sehr anspruchsvoll. Um dem Rechnung zu tragen, sehen Unternehmenskaufverträge immer häufiger neben Gerichts- und Schiedsverfahren die Übertragung der Streitigkeiten auf Schiedsgutachter vor.
- **Schiedsverfahren:** Die Schiedsgerichtsbarkeit hat sich als effiziente Alternative etabliert, insbesondere für internationale M&A-Transaktionen.

## 4.2 Vorteile der Schiedsgerichtsbarkeit in M&A-Streitigkeiten

Die Schiedsgerichtsbarkeit bietet eine Reihe von Vorteilen gegenüber staatlichen Gerichtsverfahren, insbesondere in internationalen Transaktionen.

### (1) Vertraulichkeit

Ein zentraler Vorteil ist die Vertraulichkeit des Verfahrens, da es nicht öffentlich ist. Dies gewährleistet den Schutz von Unternehmensgeheimnissen, insbesondere bei M&A-Transaktionen, bei denen wirtschaftlich sensible Informationen und strategische Entscheidungen nicht an die Öffentlichkeit gelangen dürfen. Bemerkenswert ist an dieser Stelle, dass im Zusammenhang mit W&I-Versicherungen auch Versicherer trotz ihrer traditionell zögerlichen Einstellung gegenüber vertraulichen Schiedsgerichtsverfahren zunehmend Schiedsklauseln mit Vertraulichkeitsverpflichtungen akzeptieren.

### (2) Parteiautonomie und Flexibilität

Ein weiteres wesentliches Merkmal der Schiedsgerichtsbarkeit ist die Parteiautonomie und Flexibilität. Die Parteien haben die Möglichkeit, Schiedsrichter, Verfahrenssprache und Schiedsort individuell festzulegen. Dadurch kann das Verfahren gezielt an die spezifischen Bedürfnisse der Beteiligten angepasst werden. Insbesondere in

internationalen Transaktionen ermöglicht dies eine effizientere Abwicklung, da eine einseitige Bindung an nationale Prozessordnungen vermieden wird.

### (3) Sachkunde der Schiedsrichter

Die Auswahl fachkundiger Schiedsrichter stellt einen weiteren wesentlichen Vorteil dar. Die Sachkunde der Schiedsrichter gewährleistet sachgerechte Entscheidungen, insbesondere bei komplexen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen. Die Parteien können Experten mit branchenspezifischer Erfahrung benennen, die über fundierte Kenntnisse im Bereich von M&A-Transaktionen verfügen.

### (4) Zeit- und Kosteneffizienz

Zudem zeichnet sich die Schiedsgerichtsbarkeit durch Zeit- und Kosteneffizienz aus. Obwohl die Verfahrenskosten auf den ersten Blick höher erscheinen mögen, führt die Schiedsgerichtsbarkeit häufig zu einer schnelleren Streitbeilegung. Da Schiedsverfahren in der Regel zügiger abgeschlossen werden als staatliche Verfahren und nur begrenzte Anfechtungsmöglichkeiten bestehen, wird die Verfahrensdauer erheblich reduziert. Die Endgültigkeit eines Schiedsspruchs schafft rasch Rechtssicherheit, wodurch Unternehmen erhebliche Ressourcen sparen und sich schneller wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

### (5) Internationale Vollstreckbarkeit

Ein weiterer bedeutender Vorteil ist die internationale Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen. Das New Yorker Übereinkommen von 1958 gewährleistet deren Anerkennung und Vollstreckung in über 160 Staaten. Dies stellt einen erheblichen Vorteil gegenüber der staatlichen Gerichtsbarkeit dar, da ausländische Urteile dort oft nur mit erheblichem Aufwand durchgesetzt werden können.

### (6) Neutralität

Schließlich bietet die Schiedsgerichtsbarkeit durch die Möglichkeit der Wahl eines neutralen Schiedsorts eine höhere Neutralität. Dies ist insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen von Bedeutung, da potenzielle Vorbehalte gegenüber nationalen Gerichten vermieden werden. Keine Partei muss sich der Rechtsprechung eines potenziell parteiischen nationalen Gerichts unterwerfen, was das Vertrauen in die Unparteilichkeit des Verfahrens stärkt.

### 4.3 „Empfundene“ Nachteile

Neben diesen Vorteilen gibt es aber auch im Zusammenhang mit der Schiedsgerichtsbarkeit „empfundene“ Nachteile. So können die initialen Verfahrenskosten höher sein als bei staatlichen Gerichten, insbesondere wenn institutionelle Schiedsgerichte involviert sind. Allerdings lassen sich durch die Schnelligkeit des Verfahrens langfristig Kosten sparen. Außerdem kann die Endgültigkeit des Schiedsspruchs als nachteilig empfunden werden, wenn eine fehlerhafte Entscheidung nicht korrigiert werden kann. Die DIS wirkt diesem Vorbehalt insoweit entgegen, als zur Sicherung der Qualität der Schiedssprüche eine „light scrutiny“ vor Versendung der Entscheidung durchgeführt wird.

## 5. Fazit

Post-M&A-Disputes sind komplexe rechtliche und wirtschaftliche Auseinandersetzungen, die eine sorgfältig durchdachte Streitbeilegungsstrategie erfordern. Angesichts der häufig grenzüberschreitenden Natur von M&A-Transaktionen bietet sich die Schiedsgerichtsbarkeit als

besonders vorteilhafte Lösung an. Insbesondere die Vorteile in Bezug auf Vertraulichkeit, Fachkompetenz der Schiedsrichter und internationale Vollstreckbarkeit machen sie zur bevorzugten Wahl für international agierende Unternehmen.

Die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) bietet mit ihrer bewährten Schiedsgerichtsordnung und ihren weiteren ADR-Regelwerken eine ausgezeichnete Grundlage für eine effektive Streitbeilegung nach internationalen Standards. Unternehmen sollten bereits in der Verhandlungsphase einer M&A-Transaktion klare Streitbeilegungsklauseln integrieren, um das Risiko langwieriger und kostenintensiver Auseinandersetzungen zu minimieren.



**Thomas Klich,**

stellvertretender Generalsekretär Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS), Bonn/Berlin, Syndikusrechtsanwalt und Rechtsanwalt Tätigkeitsschwerpunkte: Wirtschafts- und Sportschiedsgerichtsbarkeit, Alternative Streitbeilegung.

ANZEIGE

Paris – Home of Fusions & Acquisitions

**FUSIONS & ACQUISITIONS**  
La première revue des rapprochements d'entreprises

<https://fusions-acquisitions.info>



Foto: © Netfalls - stock.adobe.com