

PRAXISTIPPS FÜR DIE ENVIRONMENTAL DUE DILIGENCE BEI UNTERNEHMENS- UND IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

Bei Unternehmens- und Immobilienkäufen werden regelmäßig Umweltkosten- und Haftungsrisiken in den Finanzierungsplan des Käufers eingerechnet. Dabei werden in einem umweltinduzierten Kostenplan nicht nur der zukünftig zu erwartende Investitionsbedarf oder die eventuell geringere Werthaltigkeit von Anlagen und Immobilien (Stichwort: Altlasten) bewertet, sondern auch Zwangslagen analysiert, die eine Unternehmenserweiterung verhindern (Stichwort: Baurecht, Schutzgebiete).

Um solche Risiken für eine Unternehmens- bzw. Standortbewertung aufzuzeigen, werden Untersuchungs- und Bewertungsmethoden eingesetzt, die als Environmental Due Diligence (EDD) bekannt sind. Dabei werden Erkenntnisse erarbeitet, die eine zuverlässige Aussage über Kosten-, Haftungs-, Markt- und standortspezifische Risiken zulassen.

I. WELCHEN ZWECK VERFOLGT DIE PRÜFUNG?

Im Rahmen von Unternehmenstransaktionen ist es das Ziel der Environmental Due Diligence (EDD), Umweltbelange zu ermitteln, die nach einem Unternehmenskauf zu

- zusätzlichen Kosten

- negativen wirtschaftlichen Folgen,
- Haftung für den Erwerber bzw. die neue Geschäftsleitung oder
- Nutzungs- bzw. Erweiterungseinschränkungen

führen könnten. Unternehmenskäufer setzen die EDD ein, um aus ermittelten Umweltkostenrisiken Preisabschläge, Gewährleistungen oder Rücktrittsrechte zu realisieren. Unternehmensverkäufer wollen erkannte Risiken steuern, durch gezielte Maßnahmen die „Braut effizient schmücken“ und somit sowohl eine gegnerische EDD als auch Preisabschläge oder vertragliche Nachteile abwehren.

▶ PRAXISHINWEIS:

Hauptgefahr nicht ausreichend belastbar geprüfter Umweltkostenrisiken sind aufgrund der schwierigen Taxierung des potentiellen Kostenausmaßes das Einfordern zu umfangreicher oder zu geringer Preisabschläge sowie Lücken im Kaufvertrag.

II. WAS WIRD GEPRÜFT?

Eine umfassende EDD basiert auf folgenden Systemansätzen:

- sachstands- und zukunftsbezogene Stoffstrom- sowie prozessorientierte Unternehmensanalyse („Was geht rein – Was geht raus?“ und „Welche Bedingungen bzw. umweltrechtlichen Anforderungen müssen hierfür erfüllt werden?“),
- Folgenanalyse („Was passiert, wenn was passiert?“ und „Passt der zugehörige Versicherungsschutz?“) und
- retrospektive Belastungsanalyse zur Ermittlung von potentiellen Boden- und Grundwasserkontaminationen („Was war wann wo?“).

Wesentliche Prüfungsgegenstände sind:

- Bewertung der Anlagen und Tätigkeiten hinsichtlich Rechtskonformität, Maßnahmenbedarf, Investitions- und Instandhaltungsbedarf, Haftungspotential und Versicherbarkeit;
- Bewertung der Stoffströme hinsichtlich Effizienz, rechtlichen Beschränkungen bzw. Befristungen, Unstimmigkeiten der Daten oder Materialflussdefizite;
- Standortqualifikation unter planungsrechtlichen Aspekten, Nutzungskonkurrenz bzw. sensibler Nachbarschaft, adäquater Infrastrukturausstattung und natürlichen Belastungsfaktoren (Hochwassergefahr, Vorbelastung natürlicher Ressourcen etc.);
- Umweltinduzierte Produktrisiken (Vorbelastungsgefahren, öffentliche Diskussion etc.), die sich in Markt- und Zukunftsrisiken auswachsen können und somit besondere organisatorische Maßnahmen im Unternehmen erfordern.





► **PRAXISHINWEIS:**

Alle Untersuchungsergebnisse mit zugehörigen Optimierungsmaßnahmen werden nach den Steuergrößen, Kosten, Haftung und Nutzungseinschränkung bewertet. Somit entsteht ein Bewertungsprofil für Umweltdefizite und -risiken, das eine der Grundlagen für die Preis- und Vertragsverhandlungen sein kann.

III. WIE IST DER ABLAUF EINER EDD?

Der typische Ablauf einer EDD weist im Wesentlichen folgende Schritte auf:

1. Vereinbarung eines NDA, eines Projekt-Codewortes sowie je nach Sensitivität der Transaktion einer „story“ für den Auftritt des Gutachterteams vor Ort
2. Zusendung einer Erstinformation zu den Standorten mit Lageplänen und kurzer Produktionsbeschreibung bzw. Zugang zum virtuellen Datenraum. Regelmäßig stellt der Gutachter auch einen Unterlagenindex für die Ausstattung des Datenraumes zur Verfügung.
3. Soweit es der Transaktionsablauf zulässt, ist ein Vorabtelefonat mit einem technischen Leiter des Targets zu den Produktionsabläufen und der Ausstattung der Standorte sowie für die Vorabinformation des Zielobjektes über den Gesamtablauf und die bessere Steuerung der Objektbesichtigung sehr hilfreich.

4. Betriebsbesichtigung (sog. Site visits) der Produktions- bzw. Immobilienstandorte, ggfs. ergänzende Dokumenteneinsicht vor Ort, wenn nicht alle relevanten Informationen in den Datenraum eingestellt wurden.

Der Ablauf der Betriebsbesichtigung gestaltet sich wie folgt:

- a) Interview mit Erhebung aller relevanten Informationen
 - b) Betriebs-, Geländebesichtigung
 - c) Nachbesprechung mit Einsicht in eventuell zusätzlich erforderliche Dokumente
5. Erstellen eines sogenannten Phase-I-Berichtes mit Reporting sowie Maßnahmen- und Kostenplan.
 6. Sollten sog. „Gefährdungsbereiche mit Kontaminationshinweisen“ ermittelt werden, wird aufsetzend auf den Ergebnissen der Phase I eine Phase II-Untersuchung als technische Erkundung durchgeführt. Hier werden Boden-, Grundwasser-, Gebäude- und ggfs. Raumluftproben genommen um das Belastungsausmaß sowie den eventuellen Sanierungsaufwand zu ermitteln.

► **PRAXISHINWEIS:**

Verkäufer sollten beachten, dass bei Belastungsergebnissen aus der Phase II eventuell eine Meldepflicht bei den Fachbehörden besteht, sodass auch ohne dass es zum Verkauf kommt, nachlaufende Sanierungskosten ausgelöst werden können.

1. Professor Eipper, Sie beschäftigen sich seit 25 Jahren mit den umwelttechnischen Risiken im Produktions- und Immobilienumfeld. Wie haben sich die Regelungen und Vorschriften in dieser Zeit verändert?

In den letzten 25 Jahren haben sich die Anforderungen an die Umweltprüfung von Betrieben und Immobilien erheblich verändert. Die 80er Jahre waren noch geprägt von intensiver Kontrolle von Unternehmen durch die Fachbehörden, wie die Wasserwirtschafts- und Gewerbeaufsichtsbehörden. Dementsprechend ging man damals davon aus, dass die Behörden Mißstände im Griff hatten und so lag der Fokus der neudeutsch als Environmental Due Diligence (EDD) bezeichneten „sorgfältigen Umweltprüfung“ in den 80er- und 90er-Jahren fast ausschließlich auf Boden- und Grundwasserkontaminationen. Anfang der 90er erlebte Deutschland massive umweltrechtliche Veränderungen sowohl im Boden-, als auch im Immissionsschutz sowie insbesondere bei der Pflicht zur Eigenüberwachung der Unternehmen. Obwohl sich daran über anderthalb Jahrzehnte relative Ruhe an der Umweltgesetzgebungsfront anschlossen, während sich allerdings die Fachbehörden aus der betrieblichen Kontrolle zurückzogen und die Betreiber mit den komplexen umweltrechtlichen Anforderungen quasi allein gelassen wurden, mündete dies in deutlich umfangreichem, meist umweltrechtlichem Prüfungsbedarf. Zwischenzeitlich erleben wir durch die Umsetzung strenger europarechtlicher Regelungen wieder eine massive Veränderung umweltrechtlicher Anforderungen und haftungsrechtlicher Regelungen. Damit kommt der EDD auch deutlich mehr Verantwortung in der Compliance-Prüfung zu, also ob die Nutzung von Immobilien bzw. der Produktionsbetrieb rechtskonform ist. Aktuell können neue wasserrechtliche Anforderungen sowie einzuhaltende Mindestabstände bei gefährlichen Anlagen, den wirtschaftlichen Weiterbetrieb bzw. die Betriebsausweitung gefährden.



ZUR PERSON:

Prof. Dr. Christoph Eipper ist vorwiegend tätig in der Durchführung von Umwelt-Audits im Rahmen von M&A-Transaktionen und Kreditwürdigkeitsprüfungen sowie Projektfinanzierungen. Daneben erstellt er komplexe Umweltauswirkungsbewertungen bei Industrieunternehmen zur Optimierung des Risikomanagements und des Haftpflichtversicherungsschutzes. Im Rahmen der Unternehmensberatung ist er bei Standortplanungen und Behördenverhandlungen involviert.

Seine zahlreichen Veröffentlichungen und Vorträge beschäftigen sich mit Umweltrisikoinalyse und Risikomanagement in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft sowie mit der Environmental Due Diligence in M&A-Prozessen.

UMWELTSCHUTZANFORDERUNGEN: „DIE BETREIBER WURDEN MIT DEN ANFORDERUNGEN ALLEIN GELASSEN...“

2. Sie sprechen auch von „Geo-Risiken“ – was sollte man darunter verstehen?

Jedes Unternehmen ist von seinem Standort abhängig. Je mehr natürliche Ressourcen, wie die Wasserversorgung (z.B. für Kühlwasser) oder die Direkteinleitung von Abwasser in Gewässer (z.B. bei der Papierproduktion) aber auch die Luftqualität (wie z.B. bei Immobilien im Heilsektor) eine Rolle spielen, desto drängender sind Georisiken. Dies kann erfolgsrelevante Zusatzkosten auslösen, die eine Produktion unwirtschaftlich machen können (z.B. teures Stadtwasser statt billigem Flusswasser; Herunterfahren der Produktion bei Niedrigwasser mit eingeschränkter Abwasserinleitung; zusätzliche Zuluftfilter statt natürlicher Belüftung).

Zwischenzeitlich wirft auch der Klimawandel mit seinen dramatischen Veränderungen im Niederschlagsverhalten dunkle Schatten. Die Anzahl der Standorte nimmt stark zu, die nicht mehr gegen Hochwasser oder Flächenspülungen durch Starkregen versicherbar sind. Damit sind erfolgsbedrohende Risiken nicht mehr auf eine Versicherungsgemeinschaft transferierbar und lösen massive Kosten durch technische Maßnahmen bis hin zum Standortwechsel aus. Ergänzend schränken Schutzgebiete für Trinkwasser oder Naturschutzgebiete den Handlungsspielraum für die Nutzung bzw. die generelle Nutzbarkeit von Standorten ein.

3. Bei Unternehmenstransaktionen kommt es immer wieder vor, dass sich Kaufinteressenten vor einem Erwerb ein Bild über mögliche Umweltrisiken bei Produktionsstätten verschaffen wollen. Wie können Sie hier helfen? Gibt es hier unterschiedliche Vorgehensweisen je nach Detaillierungsgrad?

Hier gibt es ein ganzes Sortiment an Lösungsbausteinen. Oft wird mit einer sogenannten „Desk Due Diligence“ eingestiegen, bei der lediglich der virtuelle Datenraum nach genehmigungsrechtlichen und anlagentechnischen Risiken geprüft und

entsprechende Risikofelder identifiziert werden. Diese kann auch um ein telefonisches Interview mit z.B. dem Betriebsleiter erweitert werden.

Bei bereits vorliegenden umwelttechnischen Gutachten übernimmt die „Second Opinion“ die Prüfung auf Validität und Vollständigkeit.

Für einfache Risiken bzw. ein erstes Risiko-Screening wird der „Environmental Quick-Check“ eingesetzt, der bereits eine Ortsbesichtigung beinhaltet und in eine sogenannte „Red-Flag-Bewertung“ mündet. Die klassische „Phase I“-Untersuchung beinhaltet die komplette Gefährdungsabschätzung für die Bereiche Umweltrechts-Compliance, Technik- und Organisationsrisiken sowie Standortbewertung. Sollte die Risikobewertung potentielle Kontaminationsrisiken ermitteln, so schließt sich die „Phase II“-Untersuchung an, also die umwelttechnische Untersuchung mit der Entnahme von Boden- und Grundwasserproben bzw. der Untersuchung auf Gebäude- oder Raumluftschadstoffe.

4. Für wen sind Sie in der Regel tätig? Für den Käufer oder für den Verkäufer?

Wir sind deutlich häufiger für Käufer tätig. Dies ist darin begründet, dass nicht nur die Ermittlung von Haftungs- und Kostenrisiken von Relevanz ist, sondern insbesondere auch das Erzielen von Preisminderungseffekten oder die Erweiterung der Gewährleistungs- und Rücktrittskataloge. Aufgrund der z.T. weichen Umweltrisiken sind die Kostenrisiken oft unscharf und können vom Käufer aufgebläht werden. Für uns greift hier regelmäßig die „10er-100er-1.000er-Regel“, d.h. die Kosten eines Umweltgutachtens rentieren sich für den Käufer, wenn es „schlecht“ läuft (also eine gute Immobilie / Unternehmung vorliegt) um den Faktor 10, im Normalfall um den Faktor 100 und im extremen Fall um den Faktor 1.000. Daher hoffen wir eigentlich immer, dass ein Verkäufer dieses Verhand-

lungsrisiko sieht und im Vorfeld mit einer „Vendor Environmental Due Diligence“ (VEDD) dagegenhält, bzw. die Preisminderung komplett abwehrt.

5. Gibt es hier eine Art von Mini-Max-Regel – also eine Vorgehensweise, mit der man die Aufwände reduzieren und doch maximale Ergebnisse erzielen kann?

Ich persönlich bin ein klarer Verfechter des Pareto-Prinzips! Man erreicht also mit 20 % des Aufwands 80 % der Erkenntnisse. Dies setzt die Erfahrung eines Senior-Consultants voraus. Mit Checklisten und einem Trupp Junior-Consultants ist dies nicht erreichbar. Ein „Senior“ ist zudem in der Lage, bereits nach der Betriebsbesichtigung eine erste Risikobewertung vorzunehmen. Es gibt Fälle, in denen diese Aussage für den Käufer bereits ausreichend ist. Grundsätzlich kann dann aus einer solchen Begehung auch das komplette, tiefergehende Berichtsprogramm entwickelt werden.

6. Gibt es Dokumente oder Gutachten, die einen Standard erfüllen müssen, um anschließend im Rahmen einer Warranties-and-Indemnities-Versicherung akzeptiert zu werden?

In den 90iger Jahren wurde noch regelmäßig der US-amerikanische ASTM-Standard E1527-13 angefordert. Dieser hat sich jedoch für zu umfangreich, schwerfällig und detailverliebt erwiesen, sodass er in der heutigen, deutlich schnelleren Transaktionswelt kaum mehr zum Tragen kommt. Für den Umweltbereich gibt es somit außer der Reputation des Gutachters und den zuvor dargestellten Inhalten keinen dezierten Standard. Für spezielle Deckungskonzepte wie Altlasten- oder Sanierungskostendeckung bei Boden- und Grundwasserkontaminationen fordern Versicherer regelmäßig individuelle Prüfumfänge, die im Vorfeld zu klären sind.

Herr Professor Eipper, wir danken Ihnen für dieses aufschlussreiche Gespräch!]