

Bridging the GAP – Geopolitische Legal Due Diligence: Der Einfluss der Iran-Krise auf M&A-Transaktionen



Executive Summary

- Geopolitische Risiken – insbesondere die Iran-Krise mit ihren weitreichenden Sanktionsregimen – erfordern eine Erweiterung der klassischen Legal Due Diligence um eine dezidiert geopolitische Dimension.
- Eine geopolitische Legal Due Diligence umfasst neben der Prüfung der Sanktions-Compliance und der Exportkontrolle auch die Analyse von Lieferkettenrisiken, FDI-Screening-Anforderungen und politischen Force-Majeure-Risiken in den wesentlichen Verträgen des Zielunternehmens.
- Bereits mittelbare Iran-Bezüge des Zielunternehmens – etwa über Zulieferer, Kunden oder Geschäftspartner – können erhebliche Risiken begründen, insbesondere mit Blick auf US-Sekundärsanktionen.
- Die Iran-Krise kann über steigende Ölpreise erhebliche Auswirkungen auf die Kostenstruktur energieintensiver Zielunternehmen haben; die Fähigkeit zur Kostenweitergabe an Kunden (auch „Pricing Power“ genannt) wird damit zu einem zentralen Prüfungsfeld der geopolitischen Legal Due Diligence.
- Die Ergebnisse einer geopolitischen Legal Due Diligence haben unmittelbare Auswirkungen auf Kaufpreismechanismen (Earn-Outs, MAC), Garantiekataloge und die Versicherbarkeit über W&I-Policen.
- Eine vorausschauende Vertragsgestaltung mit sanktionsspezifischen Garantien, Freistellungen und Compliance-Covenants kann Risiken effektiv allozieren und Transaktionssicherheit schaffen.



1. Einleitung

Die geopolitische Landschaft hat sich seit Beginn des Jahres 2025 mit einer Geschwindigkeit und Intensität verändert, die auch für erfahrene Transaktionsberater beispiellos ist. Neben dem nunmehr bereits im vierten Jahr andauernden Krieg in der Ukraine und der anhaltenden politischen Instabilität in Europa haben die aktuellen Spannungen rund um den Iran und inzwischen auch die gesamte arabische Halbinsel eine neue Eskalationsstufe erreicht. Verschärfte Sanktionsrunden der EU und der USA, die der Iran-Krieg und die zunehmende Isolation des Iran im internationalen Handel erzeugen ein Risikoumfeld, das weit über den Nahen Osten hinausreicht. Auch wenn am 8. April 2026 ein Waffenstillstand zwischen den USA/Israel und dem Iran vereinbart wurde, hat sich die unmittelbare Folge an den Energiemärkten gezeigt: Jede Eskalationsmeldung aus der Golfregion treibt die Ölpreise in die Höhe und erhöht somit die Produktionskosten zahlloser europäischer Unternehmen.

Spätestens mit der Amtsübernahme von Donald Trump als neuem und altem Präsidenten der Vereinigten Staaten und dem darauffolgenden politischen Erdbeben haben wir uns in Europa von der letzten Gewissheit verabschiedet, die in den letzten Jahrzehnten wirtschaftlichen Wohlstand, Rechtssicherheit und Planbarkeit ermöglichte: die transatlantische Partnerschaft zwischen den USA und Europa. Die chaotische Zollpolitik der aktuellen US-Regierung befördert die Unsicherheit insbesondere in Bezug auf Unternehmen mit starken Bezügen zum US-Markt. Im Kontext der Iran-Krise verschärft sich diese Dynamik: Die extraterritoriale Reichweite der US-Sanktionspolitik – namentlich die Sekundärsanktionen des Office of Foreign Assets Control (OFAC) – betrifft inzwischen auch europäische Unternehmen ohne unmittelbare US-Präsenz.

Selten war es in den letzten Jahrzehnten schwerer, verlässliche Bewertungen von Unternehmen und Prognosen für Geschäftsmodelle vorzunehmen.

Im akademischen Bereich sind *PEST*-Analysen – also die systematische Untersuchung makroökonomischer Einflussfaktoren auf strategische Unternehmensführungsentscheidungen und Markteintrittsanalysen aus den Bereichen Politik, (Volks-) Wirtschaft, Gesellschaft und Technologie (Political, Economic, Social, Technological) seit einem halben Jahrhundert wohlbekannt¹. Zum Versuch der Beschreibung dynamischer Umfeldbedingungen verwenden Staaten, Staatengemeinschaften, Streitkräfte und Sicherheitsorgane verwenden seit den Achtzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts das inzwischen sich wieder steigender Beliebtheit erfreuende Akronym VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), das Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Unklarheit beziehungsweise Mehrdeutigkeit besser erfassen soll².

Nach der Niedrigzinsphase wurden im Werkzeugkasten der Transaktionsberatung eingestaubte Tools wie MAC-Klauseln, Vendor Loans, Holdbacks, Escrows und Earn-Out-Klauseln aufpoliert und haben wieder erheblich an Relevanz gewonnen. Es ist daher an der Zeit, den Blick über diese bewährten Mechanismen hinaus auf ein weiteres, zunehmend kritisches Prüfungsfeld zu richten: die geopolitische Legal Due Diligence. Grund genug, sich mit ihr in unserer Reihe „Bridging the Gap“ näher zu beschäftigen.

2. Was ist eine geopolitische Legal Due Diligence?

Die klassische Legal Due Diligence konzentriert sich traditionell auf die rechtliche Bestandsaufnahme des Zielunternehmens: Gesellschaftsstruktur, wesentliche Verträge, arbeitsrechtliche Verhältnisse, gewerbliche Schutzrechte, Rechtsstreitigkeiten und regulatorische Compliance. Sie bildet damit die rechtliche Grundlage für

¹ Aguilar, Scanning the Business Environment, 1967. Inzwischen u.a. zum Akronym PESTLE weiterentwickelt.

² Bennis / Nannus, Leaders: Strategies for Taking Charge, 1985. Insbesondere vom U.S. Army War College oder einer Führungsakademie der Bundeswehr aufgegriffenes Analysemodell.



die Kaufpreisfindung und die Ausgestaltung des Garantiekatalogs.

Eine geopolitische Legal Due Diligence geht über diese klassischen Prüfungsfelder hinaus. Systematisch wird dabei untersucht, inwieweit das Zielunternehmen geopolitischen Risiken ausgesetzt ist, die seine Geschäftstätigkeit, seine Bewertung oder die Durchführbarkeit der Transaktion selbst gefährden können. Dabei stehen insbesondere folgende Prüfungsfelder im Fokus:

Sanktions-Compliance. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob das Zielunternehmen – direkt oder über seine Liefer- bzw. Wertschöpfungs- oder „Aktivitäts“-Ketten – Geschäftsbeziehungen mit sanktionierten Ländern, Personen oder Einrichtungen unterhält. Besondere Aufmerksamkeit verdienen dabei die komplexen und teilweise divergierenden Sanktionsregime der EU und der USA. Während die EU-Sanktionen gegen den Iran in der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 geregelt sind, erfassen die US-Sanktionen über die OFAC-Regularien auch Nicht-US-Unternehmen mit US-Berührungspunkten (sog. Sekundärsanktionen).

Exportkontrolle und Dual-Use-Güter. Unternehmen, die Güter oder Technologien mit potenziellem militärischem Verwendungszweck herstellen, vertreiben oder exportieren, sind in besonderem Maße exponiert. Die Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 und das deutsche Außenwirtschaftsgesetz (AWG) bilden den regulatorischen Rahmen, der im Kontext der Iran-Krise an Bedeutung gewonnen hat.

Lieferkettenrisiken. Im Rahmen der geopolitischen Legal Due Diligence wird geprüft, ob wesentliche Zulieferer oder Abnehmer des Zielunternehmens in Regionen tätig sind, die von Sanktionen, Handelsbeschränkungen oder politischer Instabilität betroffen sind. Dies betrifft auch Zwischenhändler und Distributoren, über die mittelbare Iran-Bezüge bestehen können.

Investitionskontrolle und FDI-Screening. In zahlreichen Jurisdiktionen – darunter Deutschland (§ 55 ff. AWV), die EU (Screening-Verordnung (EU) 2019/452) und die USA (CFIUS) – unterliegen Unternehmenserwerbe, die sicherheitsrelevante Sektoren betreffen, einer außenwirtschaftsrechtlichen Prüfung. Die Erweiterung

dieser Prüfungstatbestände ist eine direkte Folge der verschärften geopolitischen Lage.

Politische Force-Majeure-Risiken. Schließlich ist zu prüfen, ob wesentliche Verträge des Zielunternehmens Force-Majeure-Klauseln enthalten, die geopolitische Ereignisse wie Kriege, Sanktionen oder Embargomaßnahmen erfassen, und welche Rechtsfolgen damit verbunden sind. Anders als MAC-Klauseln, die Situationen abdecken, in denen eine Transaktion aus wirtschaftlicher Perspektive für den Käufer weniger attraktiv wird, adressieren Force Majeure-Klauseln Fälle, in denen die Erfüllung vertraglicher Pflichten unmöglich wird.

3. Die Iran-Krise als Prüfungsmaßstab

Die aktuelle Iran-Krise eignet sich in besonderer Weise als Referenzpunkt für die geopolitische Legal Due Diligence, da sie nahezu alle vorstehend genannten Prüfungsfelder gleichzeitig aktiviert.

Compliance-Länderrisiken als Frühindikatoren. Um aus der wachsenden Zahl internationaler Risikoindizes nur ein seit langem weltweit gebräuchliches Standardwerk herauszugreifen: Die 1994 in Deutschland gegründete NGO Transparency International hat am 10. Februar 2026 den CPI 2025 in seiner nunmehr 31. Auflage veröffentlicht. Dieses „Korruptionsbarometer“ misst die Bestechlichkeitsneigung im öffentlichen Sektor in 182 Ländern weltweit und korreliert deutlich mit vergleichbaren Indizes wie etwa dem Fragile States Index (FSI), dem Global Terrorism Index (GTI) oder dem Modern Slavery Index (MSI). Der CPI wird auch als wichtige Einflussgröße für den Basel AML Index weiterverarbeitet. In der neuesten Ausgabe des TI-CPI rangiert der Iran an 153. Stelle mit gerade einmal 23 von 100 möglichen Risikopunkten. Das ist nicht nur deutlich weniger als der regionale Vergleichsschnitt in der MENA-Region mit 39 Punkten, sondern zeigt auch im 10-Jahresvergleich einen



deutlich negativen Trend³. Derart deutliche und öffentlich frei verfügbare Risikostatistiken müssen in Transaktionsstrukturen angemessen abgebildet bzw. in Vertragsverhandlungen aufwandsorientiert „eingepreist“ werden.

EU- und US-Sanktionsregime: Primär- und Sekundär-sanktionen. Das Sanktionsregime gegen den Iran gehört zu den komplexesten weltweit. Auf EU-Ebene verbietet die Verordnung (EU) Nr. 267/2012 u. a. die Lieferung bestimmter Güter und Technologien an den Iran, den Zugang iranischer Banken zum europäischen Finanzsystem sowie Investitionen in bestimmte Sektoren der iranischen Wirtschaft. Die US-Sanktionen gehen mit den Iran Sanctions Regulations (31 C.F.R. Part 560) noch weiter: Über den Mechanismus der Sekundärsanktionen können auch Nicht-US-Personen und -Unternehmen sanktioniert werden, wenn sie bestimmte Geschäftsaktivitäten mit Bezug zum Iran unterhalten. Für europäische Unternehmen entsteht damit ein regulatorisches Spannungsfeld: Die EU-Blocking-Verordnung (Verordnung (EG) Nr. 2271/96) verbietet es EU-Unternehmen, US-Sekundärsanktionen Folge zu leisten – eine Kollision, die in der Transaktionspraxis erhebliche Herausforderungen mit sich bringt.

Risiken bei mittelbaren Iran-Bezügen. In der Due-Diligence-Praxis zeigt sich, dass unmittelbare Iran-Geschäfte bei den meisten europäischen Zielunternehmen selten sind. Die eigentlichen Risiken liegen häufig in mittelbaren Bezügen: Zulieferer, die ihrerseits aus dem Iran beziehen; Endkunden, die Produkte in den Iran reexportieren; sowie Geschäftspartner, die auf den OFAC-Sanktionslisten geführt werden oder von Personen kontrolliert werden, die diesen Listen unterfallen. Um diese mittelbaren Bezüge aufzudecken, ist eine tiefergehende Prüfung erforderlich, als die klassische Legal Due Diligence typischerweise vorsieht.

Exportkontrollrechtliche Implikationen. Unternehmen, die in Sektoren wie Maschinenbau, Chemie, Luft- und Raumfahrt oder IT tätig sind, müssen besonders sorgfältig geprüft werden. Die EU hat im Zuge der Iran-Krise die

Liste kontrollierter Güter und Technologien wiederholt erweitert. Auch die internen Compliance-Systeme des Zielunternehmens – etwa die Existenz von Internal Compliance Programmes (ICP) gemäß den Empfehlungen des BAFA oder sonstige Vorkehrungen zur Vermeidung von Organisationsverschulden⁴ – sind Gegenstand der geopolitischen Legal Due Diligence.

Ölpreisvolatilität und Fähigkeit zur Kostenweitergabe. Neben den sanktions- und exportkontrollrechtlichen Implikationen hat die Iran-Krise eine weitere, unmittelbar wirtschaftliche Dimension: ihre Auswirkungen auf die globalen Ölpreise. Der Iran ist einer der weltweit bedeutendsten Rohölproduzenten; jede Sanktionsverschärfung, jede Blockade der Straße von Hormus und jede militärische Eskalation im Persischen Golf hat und kann weiterhin die Ölpreise sprunghaft ansteigen lassen.

Für Zielunternehmen mit energieintensiven Geschäftsmodellen – etwa in der Chemie-, Logistik-, Stahl-, Kunststoff- oder Transportindustrie – stellt sich daher eine Schlüsselfrage der geopolitischen Legal Due Diligence: Inwieweit ist das Zielunternehmen in der Lage, krisenbedingt erhöhte Energie- und Rohstoffkosten an seine Kunden weiterzugeben?

Die Prüfung sollte sich dabei auf mehrere Ebenen erstrecken:

Zunächst ist zu analysieren, ob die wesentlichen Kunden- und Lieferverträge des Zielunternehmens **Preisanpassungsklauseln (sog. Price Escalation Clauses)** enthalten, die eine automatische oder verhandlungsbasierte Weitergabe gestiegener Rohstoff- und Energiekosten ermöglichen. In der Praxis finden sich hier unterschiedliche Mechanismen: von indexierten **Preisgleitklauseln**, die an einen Referenzpreis (z. B. Brent Crude oder TTF-Gaspreis) gekoppelt sind, über periodische **Preisüberprüfungsklauseln (Price Review Clauses)** bis hin zu einseitigen Preisanpassungsrechten mit Sonderkündigungsrecht des Kunden. Auch reine **Rohstoffkostenklauseln** – die ausschließlich an die

³ siehe dazu auch unser GSK-Update vom 11.02.2026 <https://gsk.de/de/der-neue-transparency-international-korruptionswahrnehmungsindex-2025/>

⁴ vgl. §§ 30, 130 OWiG



Entwicklung bestimmter Input-Preise anknüpfen – sind in der industriellen Vertragspraxis verbreitet.

Entscheidend ist ferner die **Marktstellung des Zielunternehmens**: Unternehmen mit starker Marktposition, differenzierten Produkten oder langfristigen Kundenbeziehungen können Kostensteigerungen erfahrungsgemäß leichter durchsetzen als Unternehmen in hochkompetitiven Märkten mit austauschbaren Produkten. Diese Fähigkeit zur Kostenweitergabe – die sog. „**Pricing Power**“ – ist ein wesentlicher Faktor für die Bewertung und die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells unter geopolitischem Stress. Ein Zielunternehmen, dessen Margen bei steigenden Ölpreisen zusammenschmelzen, weil es Kostensteigerungen nicht oder nur mit erheblicher Zeitverzögerung an seine Kunden weitergeben kann, stellt ein deutlich höheres Investitionsrisiko dar als ein Unternehmen mit robusten vertraglichen Preisanpassungsmechanismen.

Schließlich sollte auch geprüft werden, ob das Zielunternehmen über **Hedging-Strategien** verfügt, die Rohstoffpreisrisiken zumindest temporär absichern (z. B. Öl-Futures, Swaps oder langfristige Einkaufsverträge mit fixen Preiskomponenten). Das Fehlen solcher Absicherungen – insbesondere in Kombination mit fehlenden vertraglichen Preisanpassungsmechanismen – kann ein erhebliches Ertragsrisiko darstellen, das in der Unternehmensbewertung und/ oder den Kaufpreismechanismen abgebildet werden muss.

Auswirkungen auf Bewertung und Kaufpreismechanismen. Die Ergebnisse einer geopolitischen Legal Due Diligence haben unmittelbare Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung und die Gestaltung der Kaufpreismechanismen. Werden im Rahmen der Due Diligence Sanktionsrisiken identifiziert, kann dies zu Bewertungsabschlägen oder zu einem Abbruch der Verhandlungen führen. Auch politische Unsicherheiten und eine mangelnde Planbarkeit können eine Motivation für eine Earn-Out-Struktur darstellen. Gleiches gilt für die Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Energiekosten und deren Weitergabefähigkeit: Wenn unklar ist, ob das Zielunternehmen in der Lage sein wird, seine Margen unter veränderten Marktbedingungen zu

verteidigen, kann ein Earn-Out diese Bewertungsunsicherheit abfedern. Ebenso kann die Aufnahme geopolitischer Ereignisse in MAC-Klauseln eine angemessene Risikoallokation zwischen Signing und Closing ermöglichen.

Besondere Relevanz für Private-Equity-Investoren. Für Private-Equity-Investoren mit internationalen LPs – insbesondere aus den USA, dem Vereinigten Königreich oder dem Nahen Osten – ist die geopolitische Legal Due Diligence von besonderer Bedeutung. US-basierte LPs unterliegen den OFAC-Sanktionen unmittelbar; ein Portfoliounternehmen mit Iran-Bezügen kann daher nicht nur operationale, sondern auch fundraisingbezogene Risiken begründen. Auch die zunehmende ESG-Sensibilität institutioneller (Co-)Investoren, wie führender Sovereign Wealth Funds, börsennotierter Kapital-sammelstellen oder Multilateral Development Banks (MDBs) als „Lenders of Last Resort“, macht eine transparente Darstellung geopolitischer Risiken im Rahmen des Investitionsprozesses erforderlich. Im Kontext steigender Ölpreise gilt zudem: Private-Equity-Investoren, die Portfoliounternehmen in energieintensiven Sektoren halten, müssen die Pricing Power dieser Unternehmen als wesentlichen Werttreiber – oder eben als Wertrisiko – verstehen und in ihre Investitionsentscheidung einbeziehen.

4. Praxishinweise und Gestaltungsempfehlungen

Analog zu den Dos and Don'ts in unseren bisherigen Beiträgen der Reihe „Bridging the Gap“ geben wir nachfolgend konkrete Handlungsempfehlungen für die Transaktionspraxis:

Dos

1. **Frühzeitige Einbindung von Sanktionsexperten:** Die geopolitische Legal Due Diligence sollte nicht erst im fortgeschrittenen DD-Prozess beginnen. Bereits in der Phase der Vorprüfung (Pre-DD) sollten Sanktionslisten-Screenings durchgeführt und potenzielle „Red Flags“ identifiziert werden – idealerweise unter Einbindung spezialisierter Compliance-Berater.



2. **Erweiterung des DD-Fragenkatalogs:** Der klassische DD-Fragenkatalog sollte um spezifisch geopolitische Fragestellungen ergänzt werden, beispielsweise: Bestehen direkte oder mittelbare Geschäftsbeziehungen mit sanktionierten Ländern? Existieren interne Compliance-Systeme? Sind exportkontrollrechtliche Genehmigungen erteilt worden? Wurden in der Vergangenheit Verstöße festgestellt oder behördliche Anfragen beantwortet?
3. **Sanktionsspezifische Garantien und Freistellungen:** Der Garantiekatalog im Kaufvertrag sollte dezidierte Garantien zur Sanktions-Compliance enthalten – einschließlich der Zusicherung, dass keine Geschäftsbeziehungen mit sanktionierten Personen oder Einrichtungen bestehen und dass das Zielunternehmen über ein funktionsfähiges Compliance-Management-System verfügt. Ergänzend sollten spezifische Freistellungen (Indemnities) für den Fall vereinbart werden, dass sich im Nachgang Sanktionsverstöße herausstellen.
4. **Geopolitische MAC-Klauseln:** Angesichts der aktuellen Krisenlage sollte geprüft werden, ob die MAC-Klausel geopolitische Ereignisse – wie die Verhängung neuer Sanktionen, die Eskalation bewaffneter Konflikte oder den Abbruch von Handelsbeziehungen – ausdrücklich erfasst. In einem insgesamt herausfordernden Umfeld für Private-Equity-/M&A-Transaktionen können MAC-Klauseln ein nützliches Instrument sein, um die unterschiedlichen Interessen der Parteien zu überbrücken und allgemeine Risiken angemessen zu allokalieren. Eine solche MAC-Klausel kann auch sprunghaft steigende Energiekosten als Folge einer geopolitischen Eskalation erfassen, sofern sie entsprechend weit formuliert ist.
5. **Compliance-Covenants zwischen Signing und Closing:** Bei Transaktionen mit einer Zeitspanne zwischen Signing und Closing sollten Compliance-Covenants vereinbart werden, die das Zielunternehmen dazu verpflichten, keine neuen Geschäftsbeziehungen mit sanktionierten Personen oder Ländern einzugehen und bestehende sanktionsrelevante Geschäftsbeziehungen unverzüglich offenzulegen.
6. **Prüfung der Pricing Power und Kostenweitergabemechanismen:** Im Rahmen der geopolitischen Legal Due Diligence sollte systematisch geprüft werden, ob die wesentlichen Kunden- und Lieferverträge des Zielunternehmens Preisanpassungsklauseln enthalten, die eine Weitergabe gestiegener Energie- und Rohstoffkosten ermöglichen. Fehlen solche Klauseln, sollte dies bei der Kaufpreisfindung berücksichtigt werden. Darüber hinaus empfiehlt es sich, im Kaufvertrag Garantien zur Vollständigkeit und Wirksamkeit bestehender Preisanpassungsmechanismen und Hedging-Strategien aufzunehmen.
7. **Prüfung der W&I-Versicherbarkeit:** W&I-Versicherungen (sog. Warranty & Indemnity Insurance) schließen Sanktionsverstöße und deren Folgen in der Regel aus ihrem Deckungsumfang aus. In Transaktionen ohne Rückgriffsrechte gegen den Verkäufer (Non-Recourse-Transaktionen) können MAC-Klauseln daher auch dazu dienen, bestimmte generelle Ausschlüsse der W&I-Versicherung – etwa für bewaffnete Konflikte oder nukleare und/oder umweltbezogene Katastrophen – auszugleichen. Eine frühzeitige Abstimmung mit dem W&I-Broker über den Umfang der sanktionsbezogenen Ausschlüsse ist daher essenziell.

Don'ts

1. **Sanktionsrisiken nicht unterschätzen:** Mittelbare Bezüge zu Sanktionslisten – über Lieferketten, Distributoren oder wirtschaftlich Berechtigte – werden bei der klassischen Legal Due Diligence häufig übersehen.
2. **Keine isolierte Betrachtung einzelner Sanktionsregime:** Eine Prüfung ausschließlich anhand der EU-Sanktionslisten greift zu kurz. US-Sekundär-sanktionen, UK-Sanktionen und die Sanktionsregime weiterer Jurisdiktionen müssen kumulativ geprüft werden. Die Kollision zwischen der EU-Blocking-Verordnung und US-Sekundär-sanktionen ist ein eigenständiges Risiko, das transaktionsbezogen adressiert werden muss.



3. **Keine generischen Garantien verwenden:** Allgemeine Compliance-Garantien („Das Zielunternehmen hält alle anwendbaren Gesetze ein“) sind im Kontext geopolitischer Risiken unzureichend. Sie bieten weder die erforderliche Spezifität für eine wirksame Risikoallokation noch die notwendige Grundlage für eine effektive Durchsetzung.
4. **Die steuerliche und strukturelle Dimension nicht vernachlässigen:** Sanktionsbedingte Umstrukturierungen – etwa der Rückzug aus bestimmten Märkten oder die Beendigung von Geschäftsbeziehungen – können erhebliche steuerliche Konsequenzen haben..
5. **Ölpreisrisiken nicht ausblenden:** Die Annahme stabiler Energiepreise ist in Zeiten der Iran-Krise unrealistisch. Ein Zielunternehmen, das über keine vertraglichen Preisanpassungsmechanismen oder Hedging-Strategien verfügt, ist geopolitischem Kostenstress in besonderem Maße ausgesetzt. Dieses Risiko darf weder in der Bewertung noch in der Vertragsgestaltung vernachlässigt werden.
6. **Sekundärsanktionsrisiken nicht dem Verkäufer allein überlassen:** In Konstellationen, in denen das Zielunternehmen nach dem Closing unter das operative Management des Käufers fällt, muss sichergestellt werden, dass auch käuferseitige Compliance-Verpflichtungen vertraglich verankert werden – andernfalls läuft der Käufer Gefahr, selbst Sanktionsverstöße zu verursachen.

5. Fazit

Die Iran-Krise ist ein eindrückliches Beispiel dafür, wie geopolitische Risiken den Rahmen der klassischen Legal Due Diligence sprengen können. In einem Umfeld, in dem politische Verwerfungen binnen Tagen zu neuen Sanktionspaketen, Handelsrestriktionen oder regulatorischen Eingriffen führen können, ist eine dezidiert geopolitische Legal Due Diligence kein optionaler Zusatz, sondern eine Notwendigkeit für jeden sorgfältigen Transaktionsberater.

Die Ergebnisse einer solchen Prüfung wirken sich unmittelbar auf die Transaktionsstruktur aus: von der Kaufpreisfindung über die Ausgestaltung von Earn-Out-

und MAC-Klauseln bis hin zur Versicherbarkeit über W&I-Policen und der Fähigkeit des Zielunternehmens, krisenbedingte Kostensteigerungen – insbesondere im Energiebereich – an seine Kunden weiterzugeben.

Mit der geopolitischen Legal Due Diligence erweitert sich der Werkzeugkasten des Transaktionsberaters um ein weiteres, zunehmend unverzichtbares Instrument. Der vorliegende Beitrag möge als Anstoß dienen, geopolitische Risiken nicht länger als abstraktes Hintergrundrauschen zu betrachten, sondern sie systematisch – das heißt frühzeitig, regelmäßig und risikobasiert – in den DD-Prozess und die Vertragsgestaltung zu integrieren.

GSK M&A/Private Equity

GSK Stockmann ist eine führende unabhängige europäische Wirtschaftskanzlei. Über 250 Rechtsanwälte und Steuerberater beraten an den Standorten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Heidelberg, München, Luxemburg und London deutsche und internationale Mandanten. Wenn es um Immobilienrecht und Finanzdienstleistungen geht, zählt GSK Stockmann zu den ersten Adressen. Darüber hinaus verfügen wir über umfassende Expertise in den Sektoren Fonds, Kapitalmarkt, Öffentlicher Sektor, Mobility, Energiewirtschaft und Healthcare. Bei internationalen Transaktionen und Projekten arbeitet GSK Stockmann eng mit ausgewählten namhaften Kanzleien im Ausland zusammen. Für Beratung mit wirtschaftlichem Fokus und unternehmerischer Weitsicht. Dafür steht: **Your perspective.**



Robert Korndörfer

Rechtsanwalt

Standort Berlin

robert.korndorfer@gsk.de

Eric Mayer

Rechtsanwalt

Standort München

eric.mayer@gsk.de



Urheberrecht

GSK Stockmann – Alle Rechte vorbehalten. Die Wiedergabe, Vervielfältigung, Verbreitung und/oder Bearbeitung sämtlicher Inhalte und Darstellungen des Beitrages sowie jegliche sonstige Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von GSK Stockmann gestattet.

Haftungsausschluss

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot auf Beratung oder Auskunft dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Mandanteninformation oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko.

GSK Stockmann und auch die in dieser Mandanteninformation namentlich genannten Partner oder Mitarbeiter übernehmen keinerlei Garantie oder Gewährleistung, noch haftet GSK Stockmann und einzelne Partner oder Mitarbeiter in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grund empfehlen wir, in jedem Fall eine persönliche Beratung einzuholen.

www.gsk.de



GSK Stockmann

Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB

BERLIN

Anton-Wilhelm-Amo-Str. 42
10117 Berlin
T +49 30 203907-0
F +49 30 203907-44
berlin@gsk.de

HEIDELBERG

Europaplatz 3
69115 Heidelberg
T +49 6221 4566-0
F +49 6221 4566-44
heidelberg@gsk.de

FRANKFURT/M.

Bockenheimer Landstr. 24
60323 Frankfurt am Main
T +49 69 710003-0
F +49 69 710003-144
frankfurt@gsk.de

MÜNCHEN

Karl-Scharnagl-Ring 8
80539 München
T +49 89 288174-0
F +49 89 288174-44
muenchen@gsk.de

HAMBURG

Neuer Wall 69
20354 Hamburg
T +49 40 369703-0
F +49 40 369703-44
hamburg@gsk.de

LUXEMBURG

GSK Stockmann SA
44, Avenue John F. Kennedy
L-1855 Luxemburg
T +352 271802-00
F +352 271802-11
luxembourg@gsk-lux.com

LONDON

GSK Stockmann International
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Zweigniederlassung London
Queens House, 8-9 Queen Street
London EC4N 1SP
United Kingdom
T +44 20 4512687-0
london@gsk-uk.com

Sitz der GmbH: München,
Amtsgericht München
HRB 281930
Geschäftsführer:
Dr. Mark Butt, York-Alexander
von Massenbach