

Vorwort

Unternehmen befinden sich im Niemandsland, sobald sie zum Verkauf anstehen. Sie gehören faktisch nicht mehr richtig zu den bisherigen Eigentümern, sind aber auch noch nicht auf einen Käufer übergegangen. Eigentlich wäre es in dieser Situation sehr wichtig, dass Verkäufer und Käufer so viele Informationen wie möglich austauschen könnten, um die Transaktion, den *deal*, so rasch und erfolgreich wie möglich abzuwickeln und das Zielunternehmen, das *target*, zu integrieren.

Doch Wettbewerbs- und Kartellrecht setzen diesem – nachvollziehbaren – Bedürfnis enge Grenzen: Bis zum Abschluss der Transaktion, dem *closing*, müssen die Parteien rechtlich selbstständig und voneinander unabhängig agieren. Informationsaustausch und andere Formen der Verhaltensabstimmung sind unzulässig. Diese Einschränkungen gelten nicht nur in der Theorie: Mittlere und größere Transaktionen müssen von Wettbewerbsbehörden genehmigt werden, und die Behörden überprüfen das Verhalten der Beteiligten bis zur Freigabe ganz genau. Ein voreiliges Vollziehen des Zusammenschlusses, ein sogenanntes *gun jumping*, gefährdet nicht nur die Freigabe, sondern zieht auch regelmäßige Bußgelder und weitere Sanktionen nach sich. Und wenn eine Freigabe der geplanten Transaktion nicht genehmigt wird, kommt es zu einer Rückabwicklung des *deals*.

Diese rechtlichen Grenzen engen ein, bieten Unternehmen aber auch Schutz: Immerhin scheitert jeder dritte *deal* – und wenn vertrauliche Daten an die Gegenseite herausgegeben werden, sind sie in der Hand eines anderen Unternehmens, möglicherweise sogar eines direkten Konkurrenten. Mithilfe des Kartellrechts kann sich ein Verkäufer also gegen den allzu großen Informationshunger eines Kaufinteressenten wehren: Schließlich kann er ja nur das herausgeben, was er herausgeben darf.

In diesem Leitfaden stellen wir die Abläufe und Phasen bei Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen dar und zeigen praktische und rasch umsetzbare Lösungen für die typischen Probleme in allen Phasen auf: bei der ersten Recherche zum potenziellen Kaufobjekt und bei dessen eingehender Prüfung (*due diligence*), bei Verhandlungen bis zur Vertragsunterzeichnung (*signing*), im behördlichen Genehmigungsverfahren bis zur Freigabe und zum definitiven Vertragsschluss (*closing*) und schließlich noch bei der endgültigen Integration des *targets*.

Sechs Kapitel beschreiben die einzelnen Phasen der Transaktion und deren spezifische Risikoprofile. Die „Frage-Antwort“-Struktur vereinfacht das Lesen, erhöht die Verständlichkeit und hilft dabei, die gewünschten Informationen schnell und gezielt zu finden.

Im Sinne eines Leitfadens für die Praxis haben wir uns auf praktische Ratschläge beschränkt und rein wissenschaftliche Ausführungen ohne direkten Praxisbezug bewusst beiseitegelassen. Ebenso haben wir zwecks besserer Lesbarkeit nur an wenigen Stellen Gesetzesnormen zitiert und stattdessen die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen und Dokumente (mit Internetlinks) in einem Anhang zusammengestellt. Arbeitshilfen bieten auch die Checklisten und Formulierungsmuster im Anhang.

Das Buch richtet sich vor allem an allgemein tätige Juristenkolleginnen und -kollegen, aber auch an Mitglieder des Managements, die sich rasch und zuverlässig einen Überblick über die komplexe Materie der M&A-Transaktionen verschaffen wollen. Unser Buch will informieren und Hilfestellungen geben. Es kann, soll und will aber die rechtliche oder sonstige Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen.

Last but not least möchten wir den Herren Dr. Hansjörg Blöchliger, Matthias Föbel, Dr. Boris Riemer, Dr. Joachim Riemer und Peter Rupprecht für ihre wertvollen Hinweise bei der Erstellung dieses Leitfadens danken. Ohne ihren Input hätte dieses Buch nicht seine heutige Gestalt.

Wir hoffen, mit diesem Leitfaden viele Hinweise und nützliche Tipps zu geben und freuen uns über Feedback und Kommentare. Und: Wenn die „Q&A“-Struktur dieses Buches auch noch dazu animieren sollte, die Fragen als Quizaufgaben zu verstehen, so ist das ganz in unserem Sinne.

Paris/Lörrach/Basel, im Juli 2011

Dorothea Seckler

Claudia Seitz