

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	15
Der Inhalt in Kürze	17
1. Einführung	19
1.1 Warum dieses Buch?	19
1.2 Welche rechtlichen Risiken gibt es?	19
1.3 Was genau ist bei <i>deals</i> kartellrechtlich verboten?	21
1.4 Bestehen überall Sanktionsrisiken?	21
2. Target finden und prüfen	23
2.1 Die Interessen des Käufers	23
2.1.1 Was gilt bei der Auswahl des <i>targets</i> ?	23
2.1.2 Wie findet ein Käufer das passende <i>target</i> ?	23
2.1.3 Wie kommt der Interessent zu Vorinformationen?	23
2.2 Die Interessen des Verkäufers	24
2.2.1 Welche Ziele hat der Verkäufer?	24
2.2.2 Welche strategischen Ziele sind wichtig?	24
2.2.3 Wozu dient eine <i>feasibility study</i> ?	24
2.2.4 Wie lässt sich ein geeigneter Käufer finden?	24
2.3 Die verschiedenen Arten von <i>deals</i>	25
2.3.1 Was ist ein <i>share deal</i> ?	25
2.3.2 Was ist ein <i>asset deal</i> ?	25
2.3.3 Was ist eine Synergie-Potenzial-Analyse?	25
2.3.4 Was ist ein <i>carve out</i> ?	26
2.3.5 Was sind <i>transitional services agreements</i> ?	26
2.4 Die Vorbereitung des <i>deals</i>	26
2.4.1 Welche Risiken birgt das <i>briefing</i> ?	26
2.4.2 Wer sollte dem Transaktionsteam angehören?	27
2.4.3 Wie findet man geeignete externe Berater?	28
2.4.4 Wie können KMU ein Transaktionsteam bilden?	29
2.5 Das Verkaufsangebot	29
2.5.1 Wie wird das <i>target</i> zum Verkauf angeboten?	29
2.5.2 Woraus besteht ein <i>offering memorandum</i> ?	29
2.5.3 Haftet der Verkäufer?	30
2.5.4 Was kommt nach dem <i>offering memorandum</i> ?	30
3. Due Diligence	31
3.1 Grundlagen	31
3.1.1 Worum geht es bei einer <i>due diligence</i> ?	31
3.1.2 Welche Unwägbarkeiten gibt es?	31
3.1.3 Welche Risiken gibt es?	31

3.1.4	Was sind <i>deal breaker</i> ?	32
3.1.5	Bewirkt eine <i>due diligence</i> besondere Pflichten?	32
3.1.6	Was passiert bei Pflichtverstößen?	32
3.1.7	Dürfen Informationen weiter genutzt werden?	33
3.1.8	Wie sieht eine <i>due diligence</i> -Prüfung aus?	33
3.2	Arten der <i>due diligence</i>	33
3.2.1	Welche Arten einer <i>due diligence</i> gibt es?	33
3.2.2	Die <i>legal due diligence</i>	34
3.3	Weitere <i>due diligence</i> -Arten	37
3.3.1	Was ist eine <i>financial due diligence</i> ?	37
3.3.2	Was ist eine <i>business due diligence</i> ?	38
3.3.3	Was ist eine <i>technological due diligence</i> ?	38
3.3.4	Was ist eine <i>vendor due diligence</i> ?	38
3.4	<i>Due diligence</i> und IP-Rechte	39
3.4.1	Welche IP-Rechte werden überprüft?	39
3.4.2	Was macht Patente und Marken wertvoll?	39
3.4.3	Wer ist Eigentümer eines IP-Rechts?	40
3.4.4	Was bedeutet „Schutzrechtsgeschichte“?	40
3.5	Bevor es losgeht	40
3.5.1	Warum eine Vertraulichkeitsvereinbarung?	40
3.5.2	Was sollte in der Vereinbarung stehen?	40
3.5.3	Wie schützt man besonders sensible Daten?	41
3.5.4	Schützen <i>CDA</i> vor Informationsmissbrauch?	41
3.6	Der Datenraum	42
3.6.1	Wann und wo wird ein Datenraum eingerichtet?	42
3.6.2	Welche Arten von Datenräumen gibt es?	42
3.6.3	Was gehört in einen Datenraum – und was nicht?	42
3.6.4	Was darf auf keinen Fall im Datenraum stehen?	45
3.6.5	Wie lassen sich sensible Informationen zeigen?	45
3.6.6	Wie werden die Interessen von Dritten geschützt?	46
3.6.7	Wie wird ein <i>data room</i> eingerichtet?	47
3.7	Nach der <i>due diligence</i>	47
3.7.1	Was steht in der <i>Q&A list</i> nach der <i>due diligence</i> ?	47
3.7.2	Wie beendet der Käufer die <i>due diligence</i> ?	48
3.7.3	Was sind <i>material adverse change</i> -Klauseln?	48
4.	Zwischen <i>Due Diligence</i> und <i>Closing</i>	49
4.1	Der <i>letter of intent</i>	49
4.1.1	Welche Funktion hat der <i>letter of intent</i> ?	49
4.1.2	Was gehört in einen <i>letter of intent</i> ?	49
4.1.3	Welche Arten des <i>letter of intent</i> gibt es?	49
4.1.4	Was ist eine <i>break-up fee</i> ?	50
4.2	Der Kaufvertrag	50
4.2.1	Sollten Verkaufsverhandlungen exklusiv sein?	50
4.2.2	Haftung: Was gehört in den Kaufvertrag?	50

4.2.3	Was wird bei einem <i>asset deal</i> übertragen?	51
4.2.4	Wie wird das Kaufobjekt (<i>target</i>) beschrieben?	51
4.2.5	Was ist beim Kaufpreis zu beachten?	51
4.2.6	Was empfiehlt sich für die Zahlungsabwicklung?	52
4.2.7	Wann gehen <i>shares</i> und <i>assets</i> über?	52
4.2.8	Welcher Übergangsstichtag ist entscheidend?	52
4.3	Garantien und Haftungen	52
4.3.1	Was ist bei Verkäuferzusagen zu beachten?	52
4.3.2	Was gilt bei einem Haftungsausschluss?	53
4.3.3	Was gilt für vorvertragliche Informationen?	53
4.3.4	Was sind Gewährleistungen und Garantien?	53
4.3.5	Welche Haftung besteht bei einer echten Garantie?	54
4.3.6	Was ist ein Gewährleistungskatalog?	54
4.3.7	Welche Gewährleistungen sind üblich?	54
4.3.8	Muss eine <i>MAC</i> -Klausel in den Vertrag?	56
4.3.9	Welche Folgen hat ein <i>MAC</i> ?	56
4.3.10	Wie werden Haftungsansprüche abgesichert?	56
4.3.11	Welche Haftungsbegrenzung empfiehlt sich?	56
4.3.12	Wann verjähren Ansprüche?	57
4.3.13	Sind Schiedsklauseln sinnvoll?	57
4.4	Das <i>closing</i>	57
4.4.1	Was bedeutet <i>condition precedent to closing</i> ?	57
4.4.2	Was sind <i>conditions to closing</i> ?	57
4.4.3	Was ist ein <i>closing memorandum</i> ?	58
5.	Anmeldung bei den Wettbewerbsbehörden	59
5.1	Meldepflichten	59
5.1.1	Wann ist das Thema Meldung relevant?	59
5.1.2	Welche <i>deals</i> müssen genehmigt werden?	59
5.1.3	Gibt es weitere Meldepflichten?	61
5.1.4	Wann und wie wird die Meldepflicht ermittelt?	61
5.1.5	Zählen bei der Meldepflicht nur die Umsätze?	62
5.1.6	Gelten <i>deadlines</i> für die Meldungen?	63
5.1.7	Was kosten die Anmeldungen?	63
5.1.8	Was tun bei unsicherer Meldepflicht?	63
5.1.9	Wer trägt das Risiko einer Untersagung?	64
5.2	Marktdefinitionen	64
5.2.1	Worum geht es bei „Marktdefinitionen“?	64
5.2.2	Welche „Märkte“ gibt es?	66
5.2.3	Was sind „weite“ und „enge“ Märkte?	66
5.2.4	Wie wird der „relevante Markt“ bestimmt?	67
5.3	Kontakte mit Behörden	67
5.3.1	Gibt es Erfolgsfaktoren für Anmeldungen?	67
5.3.2	Wie werden sehr sensible Daten geschützt?	69
5.3.3	Was gilt für die <i>clean team</i> -Bildung?	69

5.3.4	Kann man die Datenerhebung nicht aufteilen?	70
5.3.5	Wozu dienen <i>pre-notification discussions</i> ?	70
5.3.6	Können <i>pre-notification discussions</i> schaden?	71
5.3.7	Wer spricht mit den Behörden?	71
5.4	Die Anmeldung	72
5.4.1	Was gilt bei parallelen Anmeldungen?	72
5.4.2	Wie lassen sich die Kosten unter Kontrolle halten?	73
5.4.3	Was bedeutet das <i>one-stop shop</i> -Prinzip?	74
5.4.4	Ist eine Zuständigkeitsänderung möglich?	74
5.4.5	Können Unternehmen einen Antrag stellen?	74
5.4.6	Was sind die Vorteile des <i>one-stop shops</i> ?	75
5.4.7	Was passiert nach der Anmeldung?	75
5.5	Behördenentscheide und Rechtsweg	75
5.5.1	Welche Befugnisse haben die Behörden?	75
5.5.2	Was geschieht in <i>stage one</i> und <i>stage two</i> ?	76
5.5.3	Können die Phasen verlängert werden?	77
5.5.4	Was sind <i>commitments</i> und <i>divestures</i> ?	77
5.5.5	Gibt es Verkäufe vor der Freigabe?	78
5.5.6	Woran erkennt man, dass <i>phase two</i> droht?	78
5.5.7	Können Politiker intervenieren?	78
5.5.8	Was sind <i>hold separate agreements</i> ?	79
5.5.9	Was passiert bei einer Untersagung des <i>deals</i> ?	79
5.6	Verhalten während der Wartezeit	80
5.6.1	Kann während der Wartezeit integriert werden?	80
5.6.2	Welche Risiken birgt <i>gun jumping</i> ?	80
5.6.3	Was sind typische Fälle von <i>gun jumping</i> ?	81
5.6.4	Welche Fälle stellen kein <i>gun jumping</i> dar?	81
5.6.5	Was ist bereits vor der Freigabe zulässig („ <i>dos</i> “)?	81
5.6.7	Was ist vor der Freigabe unzulässig („ <i>dont's</i> “)?	82
5.6.8	Was ist <i>warehousing</i> ?	82
5.6.9	Welche Vorteile bietet <i>warehousing</i> ?	82
5.6.10	Was ist eine „Bankenklausel“?	83
6.	Integration, Closing und Post-closing	85
6.1	Auflagen	85
6.1.1	Welche <i>post-merger obligations</i> gibt es?	85
6.1.2	Was sind <i>divestures</i> ?	85
6.1.3	Was sind <i>other structural remedies</i> ?	86
6.1.4	Was sind <i>behavioural remedies</i> ?	86
6.1.5	Wann müssen die Auflagen erfüllt werden?	87
6.1.6	Können Behörden verlangen, was sie wollen?	88
6.1.7	Wer trägt die Beweislast für <i>divestures</i> ?	88
6.1.8	Welche Nebenpflichten bestehen?	89
6.1.9	Was bedeutet <i>Form RM</i> ?	89
6.1.10	Welche Aufgaben hat ein <i>trustee</i> ?	90
6.1.11	Wie funktioniert ein <i>hold separate</i> in der Praxis?	90

6.2	Vertraulichkeit und Loyalität	91
6.2.1	Was bedeutet <i>employee retention</i> ?	91
6.2.2	Müssen Mitarbeiter bleiben?	91
6.2.3	Gibt es eine Pflicht zum Stillschweigen?	92
6.2.4	Sind Konkurrenzverbote zulässig?	92
6.3	Kommunikation	93
6.3.1	Warum ist die M&A-Kommunikation wichtig?	93
6.3.2	Was ist eine gute M&A-Kommunikation?	93
6.3.3	Darf die Kommunikation abgestimmt werden?	94
6.3.4	Ist externe Unterstützung sinnvoll?	95
6.4	Weitere Pflichten und Aufgaben	96
6.4.1	Was ist nach Vollzug noch zu tun?	96
6.4.2	Welche materiellen Aufgaben bleiben noch?	96
7.	Praktische Arbeitshilfen	97
7.1	<i>Hold Separate Guidelines</i>	97
7.2	Interne Vertraulichkeitsvereinbarung	98
7.3	<i>Due Diligence Checklist</i>	99
7.4	<i>Contact Data Competitors, Customers, Suppliers</i>	101
7.5	<i>Status Report Multi-jurisdictional Filings</i>	101
7.6	<i>Status Report Third Country Filings</i>	102
8.	Materialverzeichnis	103
8.1	Gesetzestexte zum EU-Wettbewerbsrecht	103
8.2	Fallentscheidungen (<i>case law</i>)	103
8.3	Dokumente der EU-Kommission zum Verfahren	104
8.4	Dokumente zu Abhilfemaßnahmen (<i>remedies</i>)	104
8.5	Weitere Dokumente der EU-Kommission	105
9.	Glossarium	107
	Stichwortverzeichnis	117