

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
Vorwort zur dritten Auflage		V
Vorwort zur zweiten Auflage		VII
Vorwort zur ersten Auflage		IX
Inhaltsübersicht		XI
Erster Teil Streitigkeiten Post Prae M&A		1
1. Kapitel Prae M&A		3
I. Einleitung	1.1	4
II. C. i. c. bei Nicht-Zustandekommen von M&A-Transaktionen	1.3	5
1. Hintergrund	1.3	5
2. C. i. c. durch Täuschung über Abschluss- bereitschaft	1.17	10
a) Deliktsähnlicher Charakter	1.17	10
b) Täuschung über ein Zustandekommen des Ver- trages oder die eigene Abschlussbereitschaft?	1.22	11
c) Täuschung über Voraussetzungen der Abschluss- bereitschaft	1.24	12
d) Über die „Sicherheit“ von Abschlussbereit- schaften	1.28	13
e) Verschulden	1.40	15
f) Relevanz eines qualifizierten Formerfordernisses?	1.42	16
g) Fallbeispiele	1.43	16
h) Ersatzfähige Aufwendungen und Schäden	1.55	22
3. C. i. c. durch Verhandlungsabbruch	1.56	22
a) Vertragsähnlicher Charakter	1.57	22
b) Vertrauenstatbestand	1.63	24
c) Über die Triftigkeit von Gründen	1.85	31
d) Relevanz eines Formerfordernisses?	1.98	34
e) Ersatzfähige Aufwendungen und Schäden	1.106	38
III. Ansprüche aus wettbewerbsrechtlichen Normen	1.107	38

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
IV. Ansprüche aus Vereinbarungen prae M&A	1.109	38
1. Term Sheet, Memorandum of Understanding, Letter of Intent	1.109	38
2. Geheimhaltungsvereinbarungen	1.112	39
a) Hintergrund	1.112	39
b) Inhalte und Rechtsfolgen	1.119	41
3. Exklusivitätsvereinbarungen	1.125	43
4. Abwerbeverbote	1.135	46
5. „Break up Fee“ und Kostenvereinbarungen	1.137	47
6. Vorvertrag	1.148	50
7. Vorfeldvereinbarungen zwischen prospektiven Käufern	1.151	51
V. Verjährungsfragen bei post prae M&A	1.152	51
Zweiter Teil Streitigkeiten um den Bestand von M&A-Verträgen und Nichtlieferung		53
2. Kapitel Bestand von M&A-Verträgen		55
I. Einleitung	2.1	59
II. Zustandekommen von M&A-Verträgen durch Ausübung von Optionen	2.3	60
1. Hintergrund	2.3	60
2. Zustandekommen eines M&A-Vertrages durch Optionsausübung	2.9	61
3. Verpflichtung zum Vertragsabschluss aufgrund einer Option	2.23	68
III. Nichtigkeit von abgeschlossenen M&A-Verträgen	2.24	69
1. Nichtigkeit wegen Formmängeln (§ 125 BGB)	2.29	70
a) Mangelhafte Gründung einer Käufer-GmbH (§ 2 GmbHG)	2.30	70
b) Formmängel beim Verkauf, der sonstigen Begründung von Abtretungsverpflichtungen oder der Abtretung von Geschäftsanteilen nach § 15 Abs. 3, 4 GmbHG	2.32	71
aa) Extensive Interpretation von Beurkundungs- notwendigkeiten	2.33	71

	Rn.	Seite
(1) Verkauf und/oder Abtretung von Kommanditanteilen bei einer GmbH & Co. KG	2.46	75
(2) Änderungsvereinbarungen und Vollzugsprotokolle	2.47	75
(3) Schiedsordnungen	2.49	75
bb) Restriktive Interpretation von Heilungs- vorschriften	2.50	76
c) Formmängel bei Asset Deals mit Grundstücken	2.61	80
aa) § 331b Abs. 1 BGB	2.61	80
bb) Grundstücksbezeichnung bei Spaltungen	2.70	82
cc) Anwendung von Heilungsvorschriften	2.71	82
d) Formmängel bei Asset Deals über das gegen- wärtige Vermögen	2.72	83
e) § 154 Abs. 2 BGB	2.80	85
f) Beurkundungsmängel	2.81	85
aa) Fehlende Unterschrift einer Partei	2.82	85
bb) Fehlende Verlesung von Anlagen	2.84	86
g) Auslandsbeurkundungen von GmbH-Abtretungen	2.92	89
2. Nichtigkeit wegen Gesetzesverstoßes (§ 134 BGB)	2.93	90
a) Patientenkarteen (§ 203 StGB)	2.95	90
b) Beraterakten und Mandantendaten (§ 203 StGB, § 57 Abs. 1 StBerG)	2.98	91
c) Kartellrechtliche Vorschriften (v. a. § 1 GWB)	2.101	92
d) Darlehensforderungen	2.103	92
3. Nichtigkeit wegen Wucher (§ 138 Abs. 2 BGB)	2.104	93
4. Nichtigkeit nach § 138 Abs. 1 BGB (Sittenwidrigkeit)	2.110	95
a) Schmiergeldzahlung	2.111	95
b) Steuerhinterziehung	2.112	95
c) Schädigung eines Dritten	2.113	96
d) Rechtsgeschäfte im Zusammenhang mit Firmenbestattungen	2.114	96
e) Call-Optionen, Drag Along-, Tag Along- und Hinauskündigungsklauseln	2.115	96
f) Nachträgliche Änderungen eines nichtigen Vertrages	2.120	98
5. Nichtigkeit bei Bedingungen	2.121	98
6. Nichtigkeit bei Genehmigungsvorbehalten	2.129	100
7. Nichtigkeit bei In-Sich-Geschäften	2.130	101
8. Nichtigkeit bei Missbrauch von Vertretungsmacht	2.131	101

	Rn.	Seite
9. Nichtigkeit aufgrund gesellschaftsrechtlicher Vorschriften	2.135	102
a) Unzulässige Stückerlung von GmbH-Anteilen	2.136	102
b) Unwirksame Teilung von GmbH-Anteilen	2.137	103
c) Falsche Bezeichnung von GmbH-Anteilen	2.138	103
d) Nichtigkeit der Abtretung von „Geschäftsanteilen“ an einer Vor-GmbH	2.139	104
e) Nichtigkeit von Einbringungsvorgängen bei verdeckten Sacheinlagen	2.141	104
f) Keine Nichtigkeit bei Verletzung von Kapitaler- haltungsvorschriften	2.144	105
g) Nichtigkeit von Beschlüssen von GmbH-Gesell- schaftern, die nicht in der Gesellschafterliste eingetragen sind	2.145	105
h) Übertragung des gesamten Gesellschafts- vermögens	2.146	106
i) Verpflichtungen zur Änderung von GmbH-Satzungen	2.147	106
j) Übergabe von Aktienurkunden	2.148	106
10. Nichtigkeit aufgrund familienrechtlicher Verfügungs- beschränkungen	2.149	106
11. Nichtigkeit aufgrund erbrechtlicher Verfügungs- beschränkungen	2.151	106
12. Nichtigkeit aus verschiedenen Gründen	2.152	107
13. Teilnichtigkeit und Gesamtnichtigkeit	2.154	107
a) Nichtigkeit des „ganzen Rechtsgeschäfts“ bei Nichtigkeit eines „Teil(s) eines Rechts- geschäfts“ gemäß § 139 BGB	2.154	107
b) Beschränkte Wirkung salvatorischer Klauseln	2.160	109
IV. Bestandsrisiken bei Insolvenznähe oder Insolvenz des Verkäufers	2.162	109
1. Insolvenzanfechtung (§§ 132 Abs. 1 Nr. 1, 133 InsO)	2.164	110
2. Verwalterwahlrecht (§ 103 Abs. 2 Nr. 1 InsO)	2.167	111
3. Anfechtungen nach dem Anfechtungsgesetz	2.168	112
4. Unternehmensverkäufe nach eröffnetem Insolvenz- verfahren	2.169	112
V. Vereinbarte Rücktrittsrechte, Geschäftsgrundlage und MAC-Klauseln	2.170	112
1. Rücktrittsrechte	2.170	112

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
2. Wegfall der Geschäftsgrundlage	2.171	113
3. MAC-Klauseln	2.173	114
a) Überblick	2.173	114
b) Interims-Periode als formaler Anlass von MAC-Klauseln	2.179	116
c) Die materielle Risikoabwälzung durch MAC-Klauseln	2.181	117
d) MAC-Klauseln in Kreditverträgen des Käufers als Argument für MAC-Klauseln in M&A-Verträgen?	2.184	118
e) Zur „Power Politics“ von MAC-Klauseln	2.188	120
aa) Sehr hohe Verkäufernachteile bei Scheitern des M&A-Vertrages	2.190	120
(1) Schwere wirtschaftliche Nachteile bei Scheitern des M&A-Vertrages oder Kaufpreisnachlass für Käufer	2.191	120
(2) Drohung mit Ausübung des MACs setzt Verkäufer unter Stress	2.192	120
(3) Rechtliche Verkäuferrisiken im MAC-Konflikt	2.193	122
bb) Zumeist deutlich weniger bedrohliche Situation für Käufer	2.196	122
(1) Upside des Käufers hoch	2.196	122
(2) Kaum Downside für Käufer	2.197	123
(3) Käuferkontrolle über den MAC-Konflikt	2.202	125
cc) Zusammenfassung „Power Politics“	2.203	125
dd) Fragwürdige Versuche zur „Entschärfung“ von MAC-Klauseln	2.205	126
(1) MAC-Klauseln im Interesse beider Parteien domestizieren?	2.206	126
(2) Missbrauch von MAC-Klauseln bei bloßer Kaufpreisreduzierungs- absicht?	2.209	127
ee) Im Streit um MAC-Klauseln	2.210	127
VI. Verjährungsfragen bei Bestandsangriffen	2.213	129
3. Kapitel Nichtlieferung		131
I. Hintergrund	3.1	131
II. Nichtexistenz des Verkäufers	3.4	133

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
III. Nichtexistenz eines Kaufvehikels	3.12	134
IV. Nichtexistenz der Zielgesellschaft	3.13	135
V. Verkäufer nicht Rechtsinhaber	3.16	136
1. Fehlgeschlagene Gründungsvorgänge	3.17	136
2. Verdeckte Sacheinlage (§ 19 Abs. 5 GmbHG a. F.)	3.20	136
3. Missachtung von Vinkulierungsbestimmungen in der Vergangenheit	3.30	139
4. Vorherige Lieferung an einen Dritten	3.35	140
VI. Verkäufer erfüllt Wirksamkeitsbedingung nicht	3.37	142
VII. International-privatrechtliches Scheitern der Unternehmenslieferung	3.41	143
VIII. Fehlende Zustimmung Dritter zur Übertragung vinkulierter Gesellschaftsanteile beim Share Deal	3.42	143
IX. Fehlende Zustimmung Dritter zur Vertragsüber- tragungen beim Asset Deal	3.43	143
X. Rechtsmängel des gelieferten Unternehmens oder der gelieferten Anteile	3.47	145
1. Rechtsmängel beim Share Deal	3.47	145
2. Rechtsmängel beim Asset Deal	3.50	145
XI. Kausalität der Nichtlieferung für Schadensentstehung	3.54	147
XII. Zur Vollstreckung einer Unternehmenslieferpflicht und zum Schadensersatz bei Nichtlieferung	3.57	148
XIII. Verjährungsfragen bei Nichtlieferung und Rechtsmängeln	3.60	149
Dritter Teil Streit um Unternehmenswertbeeinträchtigungen		151
4. Kapitel Unternehmenswertbeeinträchtigungen		153
I. Einführung: Unternehmenswertbeeinträchtigung als Oberbegriff auf Sachverhaltsebene	4.1	154

	Rn.	Seite
II. Garantien, c. i. c., Delikt, Täuschungsanfechtung und Sachmängelrecht	4.9	157
1. Überblick: Garantien, c. i. c., Delikt, Täuschungsanfechtung und Sachmängelrecht	4.9	157
2. Objektive und subjektive Tatbestandsmerkmale, subjektive Unrechts- bzw. Pflichtwidrigkeitsmerkmale?	4.18	161
a) Objektive und subjektive Tatbestandsmerkmale im Gang der Darstellung	4.18	161
b) Subjektive Merkmale – Voraussetzungen für Aufklärungspflichten	4.21	162
c) Begründen Aufklärungspflichten Unrecht/ Pflichtwidrigkeit oder Verschulden?	4.31	166
III. AGB-Recht und M&A-Verträge	4.36	167
1. Neunziger Jahre: Rechtsprechung und Diskussion zur Anwendung des AGBG auf Treuhandprivatisierungsverträge	4.36	167
2. Heute: Liberaler impetus von Wirtschaftsanwälten gegen die Anwendung des AGB-Rechts auf M&A-Verträge	4.37	169
3. Materielle Vertragskontrolle auch bei M&A-Verträgen nicht vermeidbar	4.39	169
4. Unehrlichkeit des AGB-Rechts	4.40	170
5. § 305 BGB verlangt Subsumtion unter einen Unbegriff, der die Systemizität von Verträgen ignoriert	4.42	171
6. Gerichte sind aus Verbraucherschutzgründen gezwungen, den Kontrollbereich für AGB weitzuhalten	4.45	172
7. Die Inhaltskontrolle nach § 307 BGB und ihre möglichen Themen	4.47	173
a) Angriffsziele	4.48	173
b) Unangemessene Benachteiligung	4.49	174
5. Kapitel Garantien		175
I. Hintergrund	5.1	177
II. Struktur von Garantien	5.8	180
1. Tatbestandsseite: Garantie der Richtigkeit einer Aussage	5.8	180

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
a) Aussagegarantien „erster Ordnung“ und Aussagegarantien „zweiter Ordnung“	5.9	180
b) Neben Unrichtigkeit der Garantieaussage keine weitere Pflichtwidrigkeit erforderlich	5.16	182
c) Vergangenheits-, gegenwarts- und zukunfts- bezogene Garantien, „Prognosequalitäts-“ und „Zukunftserfolgsgarantien“	5.18	183
d) Objektive und subjektive Garantien	5.22	184
e) Stichtage	5.29	186
aa) Bedeutung von Stichtagen	5.29	186
bb) Stichtage I (für die Richtigkeit von Garantieaussagen)	5.43	189
(1) Aussagegarantien „erster Ordnung“	5.43	189
(2) Aussagegarantien „zweiter Ordnung“	5.47	190
cc) Stichtage II (für die Kenntnis der Unrichtigkeit)	5.52	193
2. Ausblick auf Rechtsfolgen	5.58	194
a) Abweichungen der Außenwelt gegenüber der Garantieaussage und Pflichtwidrigkeit von Aussagen	5.58	194
b) Rechtsfolge: Erfüllung oder Schadensersatz?	5.62	196
III. Garantien zum rechtlichen, tatsächlichen Zustand und Geldeswert von Sachen und Gegenständen	5.71	198
1. Garantien zum Eigentum an Sachen und zur Inhaberschaft an Gegenständen	5.71	198
2. Garantien zum Zustand von Sachen und Gegenständen	5.77	199
3. Garantien zum Geldeswert von Sachen und Gegenständen (Vermögensgarantien)	5.85	201
4. Garantien zur Einhaltung öffentlich-rechtlicher Vorschriften (Compliance-Garantien), inkl. Steuergarantien	5.94	203
IV. Garantien mit Zukunftsbezug	5.102	206
1. Garantien zu Prognosen und Planungen	5.102	206
2. Bilanzgarantien	5.118	213
a) Aussagen „zweiter Ordnung“ und „erster Ordnung“	5.119	213
b) Wann ist eine Bilanz „richtig“?	5.132	217
c) Einfache, normale (sog. „weiche“ oder „subjektive“) Bilanzgarantien	5.142	220

	Rn.	Seite
aa) Bilanzgarantien oder Garantien hybridisierter Bilanzen?	5.142	220
bb) „Normativ-subjektiver Fehlerbegriff“ bei der einfachen, normalen Bilanzgarantie	5.147	221
(1) Ein Beispiel für eine einfache, normale Bilanzgarantie	5.148	221
(2) Einfache, normale Bilanzgarantien können kenntnisabhängig oder kenntnisunabhängig sein	5.151	222
d) Garantien hybridisierter Bilanzen (sog. „harte“ bzw. „objektive“ Bilanzgarantien)	5.154	224
aa) Hintergrund	5.154	224
(1) Käuferinteresse an mehr Sicherheit als das Bilanzrecht gewährt	5.154	224
(2) Vermögensgarantien werden selten vereinbart	5.156	225
(3) Sachlich hybridisierte Bilanzgarantien werden selten vereinbart	5.159	225
(4) Zeitlich hybridisierte Bilanzgarantien werden selten vereinbart	5.161	226
bb) Einwände gegen die Uminterpretation von Bilanzgarantien in hybridisierte Bilanzgarantien	5.167	227
(1) Welche Regeln sollen anstelle des Bilanzrechts gelten, um die „Richtigkeit“ der Bilanzaussagen zu messen?	5.176	231
(2) Hybridisierte Bilanzgarantien können kenntnisabhängig oder kenntnisunabhängig vereinbart werden.	5.182	233
e) Beschränkte Relevanz des Betrages der Unrichtigkeit von Bilanzpositionen	5.183	233
f) Bilanzgarantien im Einzelnen	5.184	234
aa) „Bilanz“ i. S. einer Bilanzgarantie	5.184	234
bb) Garantien zu Bilanzwerten von Aktiva	5.191	236
cc) Garantien zu Schulden und Risiken bzw. Rückstellungen	5.200	238
dd) Garantien zu Jahresergebnissen	5.227	248
ee) Eigenkapitalgarantien	5.228	249
(1) Zwei generelle Auslegungsfragen von Eigenkapitalgarantien	5.229	249
(2) ... Ausdruck der ökonomischen „Streuung“ von Eigenkapitalgarantien	5.231	250

	Rn.	Seite
(3) Eigenkapitalgarantien als Garantien einer „Bilanzbreimasse“	5.234	251
(4) Keine Haftung aus Eigenkapitalgarantie ohne Aufspüren der konkreten Ursache der „Eigenkapitallücke“	5.239	254
(5) Keine Saldierung von Bilanzunrichtigkeiten auf Tatbestandsebene	5.245	257
g) Bilanzgarantien in internationalen Schiedsverfahren	5.246	257
V. Garantien zu erteilten Informationen	5.247	257
VI. Verjährungsfragen bei Garantien	5.254	259
6. Kapitel C. i. c., Delikt, § 123 BGB		261
I. C. i. c. (§§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 BGB)	6.1	263
1. Voraussetzungen der Anwendung der c. i. c.: Keine „Sperrwirkung“	6.4	264
a) Vorliegen eines „Unternehmensverkaufs“	6.9	265
b) Umfang der Sperrwirkung = Umfang der kaufrechtlichen Sachmängelhaftung	6.11	265
c) Sperrwirkung trotz Nichtbestehens von Ansprüchen wegen Sachmängelhaftung	6.13	266
d) Keine Sperrwirkung bei Vorsatz	6.16	267
e) Kein „Ausschluss“ der c. i. c.	6.17	267
2. Gläubigerstellung in vorvertraglichem Schuldverhältnis	6.18	267
3. Einfache Informationen und aufklärungspflichtige Informationen	6.19	268
4. C. i. c. durch positive Falschangabe	6.29	271
a) Zum Ort und zur Formbedürftigkeit von Falschangaben	6.29	271
b) Falschangabe als Falschangabe (statt als Verschweigen)	6.32	272
5. C. i. c. durch Verletzung von Aufklärungspflichten	6.36	273
a) BGH-Formel zu Aufklärungspflichten	6.36	273
b) Umstand und Schuldnerkenntnis/Kennenmüssen	6.41	274
c) Eignung eines Umstands zur „Vereitelung des Vertragszwecks“ und Schuldnerkenntnis/Kennenmüssen	6.43	275

	Rn.	Seite
d) „Von-wesentlicher-Bedeutung-Sein“ für den Entschluss des Vertragspartners und Schuldnerkenntnis/Kennenmüssen	6.47	276
e) „Nach-der-Verkehrsauffassung-erwarten-können“ einer Aufklärung über den Umstand	6.50	277
aa) Legitimer Eigennutz in der Eigentümermarktwirtschaft	6.51	277
bb) Offenbarungspflichten bezüglich einer Verschlechterung der eigenen Wettbewerbsposition?	6.53	277
cc) Kosten, mögliche Selbstgefährdung/Selbstschädigung, unbegründete Verdachtsmomente	6.55	278
dd) Etwaige Informationsbeschaffungspflichten	6.58	279
ee) Aufklärungspflichten und Informationsaustausch	6.62	281
ff) Sachkenntnis des Käufers	6.66	282
gg) Aufklärungspflichten und Due Diligence	6.74	284
(1) Kein Erlöschen von Aufklärungspflichten per se aufgrund einer Durchführung oder Nichtdurchführung einer Due Diligence	6.75	284
(2) Erfüllung von Aufklärungspflichten in der Due Diligence	6.78	285
f) «Une voiture peut en cacher une autre ... » – wann ist eine Aufklärungspflicht erfüllt?	6.88	289
6. Gesteigerte Aufklärungspflicht beim Unternehmensverkauf	6.99	293
7. Beispiele zur Täuschung bzw. Verletzung von Aufklärungspflichten	6.102	294
a) Schulden	6.103	294
b) Vermögen	6.116	297
c) Kosten	6.119	297
d) Umsätze	6.120	298
e) Operative Überschüsse	6.126	300
f) Aufstellungen, Abschlüsse, Bilanzen, Status, BWA	6.132	301
g) Prognosen und Planungen	6.138	306
h) Öffentlich-rechtliche Genehmigungen, Emissionen und grundbuchliche Belastungen	6.141	307
i) Charakter und Ruf	6.147	308
j) Einstiegspreise	6.149	309
k) Beispiele aus Immobilienkäufen	6.150	310

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
8. Kausalitätsfragen	6.151	314
a) Kausalität der Informationspflichtverletzung für den Abschluss?	6.152	314
b) Abschlussbereitschaft des Verkäufers zu schlechteren Konditionen?	6.154	315
9. Beschränkbarkeit der Haftung für vorsätzliche Informationspflichtverletzungen?	6.155	316
10. Beweislastfragen zum Unrechtstatbestand einer c. i. c.	6.162	318
11. Verjährung von Ansprüchen aus c. i. c.	6.167	320
 II. Arglistanfechtung gemäß § 123 BGB	6.168	320
 III. § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. § 263 StGB, § 826 BGB	6.172	321
1. Haftung eines erweiterten Personenkreises	6.172	321
2. Zurückhaltende Rechtsprechung der Zivilgerichte zu § 263 StGB	6.173	322
3. Verjährung deliktischer Ansprüche	6.179	324
 7. Kapitel Sachmängelhaftung		325
 I. Hintergrund	7.1	326
 II. Nichtanwendung des Sachmängelrechts auf Sachmängel	7.5	328
 III. Anwendung des Sachmängelrechts auf Nicht-Sachmängel	7.23	335
1. Voraussetzungen der Haftungserweiterung beim Share und Asset Deal	7.23	335
2. Unternehmen und Unternehmensträger	7.25	336
3. Zur analogen Anwendung des Sachmängelrechts auf Unternehmenswertbeeinträchtigungen	7.36	340
a) Rechtsprechung des RG und BGH	7.37	340
b) Selbstkorrektur: Raum für die c. i. c.	7.50	346
c) Lage nach Schuldrechtsreform	7.54	346
d) Quantitätsmängel als Sachmängel	7.56	348
4. Vereinbarung einer Beschaffenheit oder Fingierung einer Beschaffenheitsvereinbarung?	7.58	348
 IV. Sachmängelrecht und Unternehmenswertbeein- trächtigungen	7.64	351

	Rn.	Seite
V. Verjährungsfragen bei Ansprüchen aus dem Sachmängelrecht	7.81	357
8. Kapitel Subjektive Merkmale auf Verkäuferseite zur Haftungsbegründung		359
I. Vertypungen subjektiver Merkmale, Kognitionspsychologie und Recht	8.1	361
1. Vertypungen subjektiver Merkmale	8.1	361
a) Vorsatz und Arglist	8.1	361
b) Fahrlässigkeit	8.3	362
c) Kenntnis, Wissen, beste Kenntnis, bestes Wissen	8.5	362
d) Exkulpation mit Verhalten Dritter nach § 280 Abs. 1 Satz 2 BGB?	8.10	363
2. Kognitionspsychologie und Recht	8.18	366
a) Kaum Zugriff der Justiz auf das Innere von Menschen	8.18	366
b) Zugang einer Information	8.19	367
c) Wahrnehmung einer Information	8.21	367
d) Zur Kenntnisaufnahme einer Information	8.22	367
e) Widersprüchliche Informationen	8.23	368
f) Auslegen von Kenntnissen/Information	8.30	371
g) Vorsatz bei falschen Prognosen und Planungen	8.31	371
II. Überblick Wissensorganisationshaftung (Wissenszurechnung) und Verhaltenszurechnung	8.36	372
III. „Wissensorganisationshaftung“ (Wissenszurechnung)	8.44	374
1. Das Problem	8.44	374
2. Zwei Modelle zur Begründung einer Schuldnerhaftung im Hinblick auf bei Dritten vorhandene Informationen	8.47	375
3. Wissenszurechnung nach dem „Vertretermodell“ – unmittelbare, erweiterte und weite Anwendung des § 166 Abs. 1 BGB	8.57	378
a) Unmittelbare Anwendung des § 166 Abs. 1 BGB	8.57	378
b) Erweiterte analoge Anwendung des § 166 Abs. 1 BGB	8.60	380

	Rn.	Seite
c) Weite analoge Anwendung des § 166 Abs. 1 BGB	8.62	381
d) Rechtsprechung zur weiten analogen Auslegung von § 166 Abs. 1 BGB	8.64	383
e) Zurechnungsabbruch bei beurkundungs- pflichtigen Rechtsgeschäften?	8.86	394
4. „Wissensorganisationshaftung“	8.87	394
a) Kritik an der Wissenszurechnung nach dem „Vertretermodell“	8.87	394
aa) Widerspruch zu Verschuldensprinzip	8.89	394
bb) Widerspruch zu Anknüpfung an Wissensorganisationspflichten	8.93	397
b) Vorzüge einer „Wissensorganisationshaftung“ gegenüber der weiten analogen Anwendung von § 166 Abs. 1 BGB	8.96	398
5. Einzelfragen der Wissensorganisationshaftung und Wissenszurechnung	8.97	399
a) Aufklärungspflichten und Wissensorganisations- pflichten	8.97	399
b) Wissensorganisationspflichten über die Schuldnerorganisation hinaus?	8.102	400
c) Haftung bei jedem Versagen einer Wissens- organisation?	8.106	401
d) Wissensorganisationspflichten, Unrecht und § 280 Abs. 1 Satz 2 BGB	8.114	403
6. Wissensorganisationspflichten und M&A-Transaktionen	8.117	403
a) „Gesteigerte“ Wissensorganisationspflichten bei M&A-Transaktionen	8.117	403
b) „Wissensorganisationsanweisung“ und punktuelle Nachfragepflichten	8.121	404
c) Ad hoc-Teams aus Transaktionsberatern <i>plus</i> „Organisationsstümpfen“ aus Zielunternehmen	8.125	405
7. Einseitige oder vertragliche Begrenzung von Wissensorganisationspflichten (bzw. der Wissens- zurechnung?)	8.132	408
IV. Verhaltenszurechnung nach § 278 BGB	8.147	412
1. „Verhandlungsgehilfen“ und „Auskunfts- personen“	8.149	413
a) Schwierige Abgrenzung	8.150	413

	Rn.	Seite
b) Tätigwerden „mit Auswirkung auf Schuldner“ vs. „Tätigwerden als Hilfsperson“	8.154	414
c) Dem Gläubiger objektiv nützlich vs. „Tätigwerden als Hilfsperson“	8.155	415
d) Erfüllungsgehilfeneigenschaft aufgabenbezogen und schuldverhältnisbezogen	8.156	415
e) Zeitliche Dimension der Erfüllungsgehilfen- eigenschaft	8.158	416
f) Erfüllungsgehilfe qua Billigkeit?	8.161	418
2. Ausdehnungen des Begriffs des Erfüllungsgehilfen in der Rechtsprechung	8.167	421
3. Verhaltenszurechnung bei Organen und Mitarbeitern der Zielgesellschaft in der Rechtsprechung	8.173	422
4. Literaturmeinungen zur Verhaltenszurechnung bei M&A-Transaktionen	8.199	432
5. Einseitige Vermeidung oder Beendigung einer Erfüllungsgehilfeneigenschaft einer Person durch den Prinzipal	8.205	433
6. Zum vertraglichen Ausschluss der Verhaltens- zurechnung nach § 278 Satz 2 BGB	8.224	438
7. Zurechnungsabbruch bei beurkundungspflichtigen Rechtsgeschäften?	8.228	439
V. Beweisfragen	8.231	441
9. Kapitel Subjektive Merkmale auf Käuferseite zum Haftungsausschluss		443
I. Einleitung	9.1	444
II. Käuferkenntnis bei selbstständigen Garantien	9.7	445
1. Keine analoge Anwendung von § 442 BGB	9.7	445
2. Kein Haftungsausschluss nach § 242 BGB	9.17	449
3. „Offenlegungs-“ und „Kenntnisklauseln“ bei Garantien	9.24	452
a) Zeitpunkt der Kenntnis	9.30	453
b) Erforderliche Inhalte der Käuferkenntnis	9.31	454
c) Grob fahrlässige Unkenntnis des Käufers	9.34	455
d) Grobe Fahrlässigkeit und Due Diligence	9.36	456
III. Käuferkenntnis bei kaufrechtlicher Sachmängelhaftung	9.48	459
1. § 442 BGB	9.48	459
2. Abbedingbarkeit des § 442 BGB	9.51	459

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
IV. Käuferkenntnis und Mitverschulden bei c. i. c. und Delikt	9.56	460
1. § 254 BGB bei c. i. c. und Delikt durch Täuschungen nicht anwendbar	9.56	460
2. § 442 BGB bei c. i. c. und Delikt nicht anwendbar	9.65	463
V. Wissenszurechnung auf Käuferseite	9.69	465
Vierter Teil Rechtsfolgen bei Unternehmenswertbeeinträchtigungen		471
10. Kapitel Überblick Rechtsfolgenseite		473
I. „Unternehmenswertaffines“, aber topisch dekonturiertes Schadensrecht	10.2	474
II. Betriebswirtschaftliche Quantifizierung von Unternehmens wertminderungen nicht trivial	10.9	476
III. Der für ein (Schieds)Gericht maßgebliche Unternehmenswert vs. von den Parteien verwendete Unternehmenswerte und der Kaufpreis	10.14	480
IV. Subjektbezogenheit und Prognosesubjektivität bei Unternehmenswerten und die „objektive Bestimmung subjektiver Unternehmenswerte“	10.27	483
V. Weiter Begriff von Unternehmenswert vs. „Enterprise Value“	10.34	486
11. Kapitel Berechnung von Nachbaukosten und Unternehmensbewertung		489
I. Kosten des Nachbaus eines Investments	11.2	491
1. Garantieunrichtigkeit u. U. ohne Auswirkungen auf Revenuen	11.2	491
2. Nachbaukosten eines Investments kein Unternehmenswert	11.3	491
3. Nachbaukosten und Naturalherstellung nach §§ 249, 250 BGB	11.5	492

	Rn.	Seite
II. Unternehmenswert als Barwert von Zukunfts- überschüssen	11.7	493
1. „Der Kaufmann gibt nichts für die Vergangenheit“	11.8	493
2. Die Zukunft besteht aus Prognosen und Planungen	11.9	493
3. Unternehmenswert = Barwert der Überschüsse aus dem operativen Geschäftsbetrieb <i>plus</i> Barwert der Überschüsse aus dem nicht betriebsnotwendigen Vermögen	11.10	494
a) Barwert der Überschüsse aus dem operativen Geschäftsbetrieb	11.14	495
b) ... <i>plus</i> Barwert der Überschüsse aus nicht betriebsnotwendigem Vermögen	11.22	499
c) Vereinfachte Darstellung: Überschüsse aus betriebsnotwendigem und nicht betriebsnot- wendigem Vermögen vermengt	11.33	501
d) Barwert des betriebsnotwendigen Vermögens und Barwert des nicht betriebsnotwendigen Ver- mögens vs. Equity Value und Enterprise Value	11.34	502
e) Auch der Liquidationswert ist ein Barwert von Zukunftsüberschüssen	11.40	503
4. Das nicht sehr berechtigte Vertrauen in Unter- nehmensplanungen – und warum man gut damit leben kann	11.41	505
a) Gründe für geringe Vertrauenswürdigkeit von Unternehmensplanungen	11.41	505
b) Gründe, warum die Wirtschaft gut mit der Unsicherheit von Unternehmensbewertungen leben kann	11.43	506
aa) Wirtschaftlich relevant sind nur die ersten 38 Jahre	11.44	506
bb) Wenn man sich nur nicht zu weit von der Herde entfernt	11.47	507
c) Gründe, warum Gerichte gut mit der Un- sicherheit von Unternehmensbewertungen leben können	11.50	508
5. Multiplikatorverfahren für Rechtsstreitigkeiten i. d. R. ungeeignet	11.52	508
6. Unternehmenswert und Wertentschädigung nach § 251 BGB	11.64	512
III. Verkäufer- und Käufer-Unternehmenswert und Kaufpreis	11.65	512

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
1. Zwischen zwei Unternehmenswerten	11.66	513
2. Wie werden Kaufpreise vereinbart?	11.68	513
3. Kaufpreis und Unternehmenswerte weichen systematisch voneinander ab	11.79	516
4. Verführungen zur Verwechslung von Unter- nehmenswert(en) und Kaufpreis durch Net Debt-/Net Cash-Klauseln	11.88	518
IV. Ausgleichsmodelle zur Anpassung der Sachleistung oder Gegenleistung an Unternehmenswert- minderungen		
1. Ausgleichsmodelle, die die Soll-Vermögensposition des Käufers oder das vertragliche Austauschverhältnis aufrechterhalten	11.91	519
a) Erhöhung der Verkäuferleistung	11.92	520
aa) Nachlieferung von „fehlendem Unter- nehmen“ in natura bis zur Erreichung des Soll-Unternehmens	11.99	521
bb) Nachlieferung von fehlendem Unter- nehmenswert bis zur Erreichung des Soll-Käufer-Unternehmenswerts	11.100	521
b) Herabsetzung der Käuferleistung	11.104	522
aa) Überproportionale Herabsetzung der Käuferleistung zur Aufrechterhaltung des Soll-Käufer-Unternehmenswerts	11.108	523
bb) Proportionale Herabsetzung der Käuferleistung zur Aufrechterhaltung des vertraglichen Austauschverhält- nisses	11.109	523
2. Ausgleichsmodelle, die die Soll-Vermögensposition des Käufers und das vertragliche Austauschverhältnis abändern	11.112	524
a) Erhöhung der Verkäuferleistung	11.124	526
aa) Nachlieferung von „fehlendem Unternehmen“ in natura bis zur Erreichung einer Kaufpreiskongruenz?	11.124	526
bb) Nachlieferung von fehlendem Unter- nehmenswert in Geld bis zur Erreichung einer Kaufpreiskongruenz, SE = KP – KUWi?	11.125	527
b) Herabsetzung des Kaufpreises auf den Ist-Unternehmenswert, KPneu = UW _i ?	11.132	529

	Rn.	Seite
V. Grundfälle von Unternehmenswertbeeinträchtigungen	11.133	529
1. Grundfall 1: Bargeld oder Guthaben bei Kreditinstituten zu niedrig, unbedingte Schulden (Verbindlichkeiten) zu hoch	11.136	530
2. Grundfall 2: Nicht betriebsnotwendige Wirtschaftsgüter nicht vorhanden oder Marktwert zu niedrig	11.138	531
3. Grundfall 3: Forderungen (andere als gegen Kreditinstitute) oder Vorräte zu niedrig, Risiken im Verhältnis zu Rückstellungen zu hoch	11.141	531
4. Grundfall 4: Betriebsnotwendige Wirtschaftsgüter nicht vorhanden oder mangelhaft	11.143	532
5. Grundfall 5: Laufende Überschüsse zu niedrig	11.147	533
6. Grundfall 6: Buchwerte betriebsnotwendiger Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens zu niedrig	11.149	534
7. Grundfall 7: Bilanzielles Eigenkapital zu niedrig	11.157	535
12. Kapitel Schadensersatz- bzw. Schadensrecht		537
I. „Interesse“ und Totalausgleich	12.3	542
II. Zwei Bedeutungsebenen in § 249 Abs. 1 BGB: generelle Zielprogrammierung und ein vorrangiger Zielerreichungsmodus	12.6	543
III. Die beiden wichtigsten schadensrechtlichen Begriffspaare	12.11	545
1. Bestands- bzw. negatives Interesse und Leistungs- bzw. positives Interesse	12.23	550
a) Herausbildung des Unterschieds	12.23	550
b) Maßgeblichkeit des § 249 Abs. 1 BGB (erste Bedeutungsebene) für das „Interesse“	12.28	553
c) Unschärfen beim Begriffsgebrauch „positives“ und „negatives Interesse“	12.32	555
d) Eigentlich das „negative“, ausnahmsweise aber doch das „positive Interesse“?	12.35	556
e) „Negatives“ und „positives Interesse“ gleich hoch?	12.36	557
f) „Negatives Interesse“ und „Bestandsinteresse“	12.40	558
2. Naturalherstellung und Wertentschädigung	12.42	559
a) Aussaat und Ernte	12.42	559
b) Vorrang der Naturalherstellung	12.48	561

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
c) Inhalt, Möglichkeit und Unmöglichkeit der Naturalherstellung	12.51	562
aa) Zur Interessenlage	12.51	562
bb) „Umschaltnormen“ und „Umschaltpunkte“	12.57	563
cc) Noch Naturalherstellung	12.61	565
dd) Nicht mehr Naturalherstellung	12.68	567
d) Teilweise Naturalherstellung, teilweise Wertentschädigung	12.70	568
e) Bemessung der Wertentschädigung	12.75	569
IV. Ergänzende und irreführende schadensrechtliche Begriffe		
1. Nähe und Ferne des Schadens	12.88	575
2. Voraussiehbarkeit des Schadens	12.93	577
3. Damnum emergens („positiver Schaden“) und lucrum cessans („entgangener Gewinn“)	12.94	577
4. „Geldersatz“	12.108	584
5. „Integritätsinteresse“	12.109	584
V. Ersatz des Bestands- bzw. negativen Interesses bei Unternehmenswertbeeinträchtigungen		
1. Ersatz des Bestands- bzw. negativen Interesses durch Naturalherstellung	12.113	586
a) Rücktritt	12.118	588
b) Ersatz des „Restvertrauensschadens“ bzw. schadensrechtliche Kaufpreisminderung	12.119	589
aa) Entwicklung einer schadensrechtlichen Kaufpreisminderung durch die Rechtsprechung	12.119	589
bb) Die Berechnung der schadensrechtlichen Kaufpreisminderung	12.126	592
(1) Dogmatische Unentschiedenheit der Rechtsprechung	12.126	592
(2) Durch Täuschung verborgener Minderwert relevant	12.132	593
(3) Bestimmung der drei relevanten Unter- nehmenswerte: Subjektive Unternehmens- werte und früher Bewertungs- und Informationsstichtag	12.141	596
(4) Transformation des Minderwerts in eine Kaufpreisanpassung	12.151	599

	Rn.	Seite
(a) Alleinige Maßgeblichkeit des Käufer- Unternehmensminderwertes?	12.152	599
(b) Drei Modelle zur schadensrechtlichen Kaufpreisminderung	12.158	601
cc) Rechtsprechung zur schadensrechtlichen Kaufpreisminderung	12.167	604
(1) Rechtsprechung in den Grundfällen 1 bis 4	12.167	604
(2) Rechtsprechung im Grundfall 5 ohne betriebsnotwendiges Vermögen	12.179	607
(3) Rechtsprechung im Grundfall 5 bei Vorhandensein von nicht betriebs- notwendigem Vermögen	12.190	610
dd) Zusammenfassung Kaufpreisminderung bei der c. i. c.	12.199	612
c) Vertragsanpassung?	12.204	613
d) Entgangener Gewinn und Folgeschäden	12.207	614
e) Bestands- bzw. negatives Interesse bei Delikt	12.212	615
2. Ersatz des Bestands- bzw. negativen Interesses durch Wertentschädigung	12.215	617
VI. Ersatz des Leistungs- bzw. positiven Interesses		
bei Unternehmenswertbeeinträchtigungen	12.221	618
1. Ersatz des Leistungs- bzw. positiven Interesses durch Naturalherstellung	12.223	619
a) Naturalherstellung des Leistungs- bzw. positiven Interesses überhaupt	12.224	619
b) Grenzen der Naturalherstellung des positiven bzw. Leistungsinteresses	12.239	626
c) Entgangener Gewinn und Folgeschäden bei (teilweisem) Ersatz des positiven bzw. Leistungsinteresses durch Naturalherstellung	12.246	628
2. Ersatz des Leistungs- bzw. positiven Interesses durch Wertentschädigung	12.251	629
a) Subjektiver Käufer-Unternehmenswert, später Bewertungs- und Informationsstichtag	12.254	631
aa) Subjektiver Käufer-Unternehmenswert	12.256	631
bb) Später Bewertungs- und Informa- tionsstichtag	12.266	634
b) Direkte und indirekte Methode der Berechnung der Wertentschädigung	12.272	636

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
c) Zwei grundlegende BGH-Entscheidungen zur Gewährung des positiven Interesses durch Wertentschädigung	12.290	642
d) Vier Schiedssprüche zur Gewährung des positiven Interesses durch Wertentschädigung	12.304	649
e) „Wertdifferenzschaden“ oder „Preisdifferenzschaden“?	12.309	651
aa) Schwer erklärbare Aufgabe gesicherter Erkenntnisse beim Unternehmenskauf	12.309	651
bb) Verwechslung des negativen Interesses mit dem positiven in zwei Gerichtsentscheidungen	12.314	653
cc) Verwechslung des negativen Interesses mit dem positiven in der Literatur, sog. „Preisdifferenzschaden“	12.319	655
f) Entgangener Gewinn und Folgeschäden bei Ersatz des Leistungsinteresses durch Wertentschädigung	12.326	657
g) Wiederkehrende Nachteile und Abzinsung	12.328	657
h) Faktorenvereinbarungen	12.331	658
i) Schadensersatz bei Steuergarantien	12.346	663
j) Abschließendes Beispiel – was schief gehen kann	12.347	664
3. Ersatz des Leistungs- bzw. positiven Interesses bei Bilanzgarantien	12.349	667
a) „Verschlüsselung“ der Welt in Bilanzen und „Entschlüsselung“ von Bilanzaussagen von Bilanzgarantien	12.350	668
b) Rechtsfolgen bei Bilanzgarantien	12.355	669
aa) „Bilanzauffüllung“?	12.355	669
bb) „Preisdifferenzschaden“	12.374	677
cc) Ist-EK/Soll-EK * Kaufpreis?	12.376	677
dd) Aufstellung einer neuen Bilanz?	12.379	678
c) Schaden bei Bilanzgarantien: Anlagevermögen	12.381	679
d) Schaden bei Bilanzgarantien: Vorratsvermögen	12.386	681
aa) Hauptfälle der Unrichtigkeit von Bilanzwerten für Vorräte	12.386	681
bb) Die Entschlüsselung von Bilanzaussagen und das „strenge Niederstwertprinzip“	12.387	681
cc) Keine „Delkredere-Haftung“ des Verkäufers	12.390	682
dd) Naturalherstellung und Wertentschädigung bei Vorräten	12.396	683

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
e) Schaden bei Bilanzgarantien: Unfertige Erzeugnisse	12.399	684
f) Schaden bei Bilanzgarantien: Forderungen	12.404	686
g) Schaden bei Bilanzgarantien: Bankguthaben und Kasse	12.407	687
h) Schaden bei Bilanzgarantien: Verbindlichkeiten	12.408	687
i) Schaden bei Bilanzgarantien: Rückstellungen	12.409	688
j) Schaden bei Bilanzgarantien: Eigenkapitalgarantien	12.415	690
aa) Saldierung auf Tatbestandsebene	12.415	690
bb) Aufteilung eines Eigenkapitalminderbetrages	12.416	690
cc) Saldierung mit nachträglichen Eigenkapitalverbesserungen?	12.422	694
dd) „Quersaldierung“ von Tatbestandsgrößen und Schadensgrößen?	12.423	695
ee) Saldierung auf Schadensebene	12.424	695
 VII. „Dreiecksprobleme“ beim Share Deal: Aktivlegitimation (Anspruchsberechtigung), Käuferschaden und Gesellschaftsschaden und Empfangszuständigkeit für die Ersatzleistung	12.425	695
 VIII. Mitverschulden	12.436	699
 IX. Vertragliche Rechtsfolgenklauseln	12.437	699
1. Fristen zulasten des Käufers	12.439	700
2. Freigrenzen (Triggers), Freibeträge (Baskets) und Höchstbeträge (Caps)	12.442	701
 X. Darlegungs- und Beweisfragen	12.447	703
1. Direkte und indirekte Methode	12.447	703
2. Begrenzungen entgangener Gewinne und Vorteilsanrechnung	12.448	703
3. Schadensschätzung und „Ersatz entgangener Chancen“	12.452	704
a) § 252 Satz 2 BGB, § 287 ZPO	12.452	704
b) Internationale Schiedsgerichte	12.458	705
c) Ersatz entgangener Chancen?	12.463	707
 XI. Zusammenfassende Matrix: Schadensersatzansprüche bei M&A-Transaktionen	12.466	709

	Rn.	Seite
Fünfter Teil Zusatzabreden und Weiterungen		711
13. Kapitel Zusatzabreden und Kaufpreisklauseln		713
I. Hintergrund	13.1	717
II. Pflichten des Verkäufers neben der Lieferungspflicht	13.13	720
1. Pflichten des Verkäufers zur Herbeiführung von Wirksamkeitsbedingungen	13.14	720
2. Freistellungs- oder Kostenerstattungspflichten	13.17	721
3. Altlastenklauseln	13.21	723
a) Vertraglicher Altlastenbegriff	13.22	723
b) Bedeutung der sog. „Nutzungsrelativität“	13.25	724
c) Vorliegen einer Sanierungsanordnung	13.27	726
d) Mitwirkungsrechte des Verkäufers	13.32	728
e) Rechtsprechung zu § 463 BGB a. F.	13.35	728
4. Steuerklauseln	13.36	729
5. Geschäftsführung zwischen Signing und Closing	13.42	730
6. Liefer-, Bezugs- und Finanzierungspflichten des Verkäufers	13.46	732
7. Einstandspflichten des Verkäufers für einen Mindestwert von Aktiva und einen Höchstwert von Schulden	13.49	734
8. Pflichten des Verkäufers aus Wettbewerbs- verboten	13.50	734
III. Pflichten des Käufers neben der Kaufpreis- zahlungspflicht	13.56	738
1. Pflichten des Käufers zur Herbeiführung von Wirksamkeitsbedingungen	13.56	738
2. Freistellungs- und Kostenerstattungspflichten des Käufers	13.58	739
3. Liefer- und Bezugspflichten des Käufers	13.61	740
4. Nachbewertungsklauseln	13.63	740
5. Mehrerlös-, Einzelverwertungs- oder Spekulationsklauseln	13.80	746
a) Unterschiedliche Zwecke und Ausgestaltungen von Mehrerlös- u. ä. Klauseln	13.80	746
b) Kontrolle von Mehrerlös- u. ä. Klauseln	13.83	749
6. Rückstellungsaufhebungs- u. ä. Klauseln	13.86	750
7. Beschäftigungs-, Standort- und Investitionszusagen des Käufers	13.87	751

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
a) Hintergrund	13.87	751
b) Ökonomische Problematik	13.89	752
c) Unverbindliche und verbindliche Zusagen	13.91	754
d) Tatbestand von Zusagen	13.92	754
e) Grenzen von Zusagen nach §§ 138 und 305 ff. BGB	13.93	754
f) Ausnahme „dringende betriebliche Erfordernisse“ etc.	13.96	756
 IV. Kaufpreisklauseln	 13.99	 757
1. Hintergrund	13.99	757
2. Kaufpreisklauseln und Unternehmenswert	13.104	758
3. Net Debt-/Net Cash- und Working Capital- Kaufpreisklauseln	13.111	760
4. Auf nicht betriebsnotwendiges Vermögen bezogene Kaufpreisklauseln	13.132	768
5. Auf das buchmäßige Eigenkapital bezogene Kaufpreisklauseln	13.133	768
6. Auf operative Überschüsse bezogene Kaufpreisklauseln	13.139	770
7. Earn Out-Klauseln bzw. Besserungsscheine	13.140	770
8. Gemeinsame Probleme bei Kaufpreis- u. ä. Klauseln	13.151	775
9. Rechtsnatur von Kaufpreisklauseln	13.156	778
 V. Wechselseitige Pflichten bei Minderheitsbe- teiligungen, bei Venture Capital oder Private Equity-Finanzierungen	 13.159	 780
 VI. Sog. „Sprech-“, „Neuverhandlungs-“ oder „Nachverhandlungsklauseln“	 13.160	 780
 VII. Pflichten der Gesellschaft	 13.168	 784
 VIII. Zur Verjährung von Ansprüchen aus Zusatzabreden und Kaufpreisklauseln	 13.169	 784
 14. Kapitel Weiterungen	 14.1	 787
 I. Weitere Beteiligte	 14.1	 788

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
II. Haftung des Managements der Zielgesellschaft und Dritter	14.5	789
1. Haftung des Managements aufgrund eines Management Letters	14.5	789
2. Auskunftsvertrag	14.10	791
3. Sachwalterhaftung von Personen neben dem Verkäufer (§ 311 Abs. 3 BGB)	14.15	793
a) Inanspruchnahme besonderen persönlichen Vertrauens	14.16	793
b) Wirtschaftliches Eigeninteresse	14.21	795
III. Haftung des Verkäufers als Altgesellschafter oder von verkäufernahen Personen als vormaligen Organen beim Share Deal	14.25	796
1. Ansprüche aus §§ 30, 31 GmbHG, §§ 57, 62 AktG	14.26	796
2. Ansprüche aus § 43 Abs. 2 GmbHG, § 93 Abs. 2 oder § 116 AktG	14.28	797
3. Ansprüche aus § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. § 41 GmbHG bzw. § 826 BGB	14.32	799
IV. Altansprüche des Anteilsverkäufers gegen die Zielgesellschaft beim Share Deal	14.35	800
V. Ansprüche des Anteilskäufers gegen die Zielgesellschaft beim Share Deal	14.39	800
VI. Informationshaftung des Käufers gegenüber dem Verkäufer bei M&A-Transaktionen	14.43	801
VII. Haftung von Verkäufer- oder Käufer-Organen oder Beratern wegen Fehlern bei M&A-Transaktionen	14.53	805
VIII. Streitigkeiten zwischen Verkäufer oder Käufer und Warranty & Indemnity-Versicherungen	14.54	806
Sechster Teil Anhang		807
15. Kapitel Rechtsstreit, Recht, Gerichte und Prozessführung		809
I. Einführung	15.1	810

Inhaltsverzeichnis

	Rn.	Seite
II. Was ist ein Rechtsstreit?	15.3	811
1. Gewalt – ein Spiel ohne Schiedsrichter	15.3	811
2. Rechtsstreit – argumentativer Kampf unter dem Schirm des Staates	15.5	813
III. Gerichte und Recht	15.9	814
1. Faktenschwäche der deutschen Ziviljustiz	15.14	816
a) Nichtwahrnehmung von Vortrag als „verspätet“	15.18	817
b) Nichtwahrnehmung von Sachvortrag aus qualitativen Gründen	15.21	819
c) Illegale Nichtwahrnehmung von Sachvortrag	15.24	820
d) Rechtsgeschichtliches und Rechts- vergleichendes	15.25	820
2. Materielle Inhaltskontrolle, bürokratischer Formalismus, verfallende Dogmatik	15.28	822
a) Materielle Inhaltskontrolle, bürokratischer Formalismus	15.31	823
b) Verfallende Dogmatik und „Pianistentheorie“	15.36	825
3. Richter	15.47	829
a) Hintergrundwissen	15.47	829
b) Einstellungen	15.53	830
c) Stile	15.55	831
d) Zur Auswahl von Schiedsrichtern	15.58	832
IV. Zur Prozessführung	15.65	835
1. Kampf um den Sachverhalt	15.66	835
2. Kampf um Recht	15.71	838
3. Kampf um Skripte	15.74	839
4. Zur rechten „Körnung“ und zum rechten Zeitpunkt	15.87	843
a) Zur rechten „Körnung“ der Argumente	15.87	843
b) Zur rechten Zeit der Argumente	15.89	843
5. Destruktionsstrategien	15.95	845
6. Anwaltskunst	15.102	847
7. Friktionen	15.109	848
Literaturverzeichnis		853
Wichtige Gerichtsurteile und Schiedssprüche zum Unternehmenskauf		897
Stichwortverzeichnis		917