

Beck'sches Mandatshandbuch Unternehmenskauf

von

Stephan Hettler, Rolf-Christian Stratz, Robert Hörtnagl, Hans Christian Blum, Dr. Corinna Boecker, Stephan Buchwald, Dr. Julia Busch, Axel Dippmann, Eileen Gaugenrieder, Dr. Michael Hoheisel, Dr. Heralt Hug, Dr. Adina Kessler-Jensch, Kai Peter Künkele, Dr. Jörg Lips, Dr. Jens Moraht, Dr. Jörg Mugler, Kai Neuhaus, Karl Petersen, Dr. Antje-Kathrin Uhl, Dr. Christian Zwirner

2., überarbeitete und erweiterte Auflage

[Beck'sches Mandatshandbuch Unternehmenskauf – Hettler / Stratz / Hörtnagl / et al.](#)

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](#) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Unternehmensrecht](#)



Verlag C.H. Beck München 2013

Verlag C.H. Beck im Internet:

[www.beck.de](#)

ISBN 978 3 406 60662 5

beck-shop.de

Hettler/Stratz/Hörtnagl (Hrsg.)
Beck'sches Mandatshandbuch
Unternehmenskauf

beck-shop.de

Beck'sches Mandats Handbuch

Unternehmenskauf

Herausgegeben von

Stephan Hettler

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht in Köln

Rolf-Christian Stratz

Rechtsanwalt in Leipzig

und

Robert Hörtnagl

Rechtsanwalt in München

Bearbeitet von

Hans Christian Blum, Rechtsanwalt in Stuttgart; *Dr. Corinna Boecker*, Dipl.-Kffr., Steuerberaterin in München; *Stephan Buchwald*, Family Officer in Hamburg; *Dr. Julia Busch*, Dipl.-Kffr., Steuerberaterin in München; *Axel Dippmann*, Rechtsanwalt in Berlin; *Eileen Gaugeri*, LL.M. oec./M.B.A., Rechtsanwältin in Leipzig; *Stephan Hettler*, Rechtsanwalt in Köln; *Dr. Michael Hobeisel*, Dipl.-Kfm., Steuerberater in München; *Robert Hörtnagl*, Rechtsanwalt in München; *Dr. Heralt Hug*, Rechtsanwalt in Leipzig; *Dr. Adina Kessler-Jensch*, Rechtsanwältin in Leipzig; *Kai Peter Künkele*, Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer/Steuerberater in München; *Dr. Jörg Lips*, Rechtsanwalt in Leipzig; *Dr. Jens Moraht*, Rechtsanwalt in Berlin; *Dr. Jörg Mugler*, Dipl.-Kfm. in München; *Kai Neuhaus*, LL.M. Rechtsanwalt in Brüssel; *Karl Petersen*, Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer/Steuerberater in München; *Rolf-Christian Stratz*, Rechtsanwalt in Leipzig; *Dr. Antje-Kathrin Uhl*, Rechtsanwältin in Stuttgart; *Dr. Christian Zwirner*, Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer/Steuerberater in München

2., überarbeitete und erweiterte Auflage



Verlag C. H. Beck München 2013

beck-shop.de

Zitiervorschlag: Hettler/Stratz/Hörtnagl/Bearbeiter § ... Rn. ...

www.beck.de

ISBN 978 3 406 60662 5

© 2013 Verlag C. H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
Satz: Druckerei C. H. Beck Nördlingen
Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza GmbH,
Neustädter Straße 1–4, 99947 Bad Langensalza

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Vorwort

Der Unternehmenskauf ist ein wichtiger Teil des M&A-Beratungsgeschäfts. Ein erschöpfendes Buch über den Unternehmenskauf zu schreiben, ist ein unmögliches Vorhaben. Es gibt kein Recht des Unternehmenskaufs, vielmehr können beinahe alle Rechtsgebiete des Privat- und des öffentlichen Rechts bedeutsam sein. Darüber hinaus spielen betriebswirtschaftliche Fragen – für den traditionellen Juristen ein ungewohntes Terrain – eine bedeutende Rolle. Unser Ziel war es, die in der Praxis häufigsten Fragestellungen aus der Perspektive des Praktikers darzustellen. Natürlich zählen dazu die Anforderungen an einen Unternehmenskaufvertrag. Aber klassisches zivilrechtliches Wissen genügt beileibe nicht. Der Praktiker muss auch beachten, welche Auswirkungen „sein“ Vertrag auf die sonstigen Rechtsbeziehungen hat, welche arbeits- oder kartellrechtlichen Anforderungen zu beachten sind, welche steuerlichen Auswirkungen der „Deal“ für den Verkäufer wie auch für den Käufer hat, welche handels- und konzernbilanziellen Folgen daraus resultieren, wie ein Unternehmenskauf finanziert wird, um nur einige Beispiele zu nennen. Ferner wird nur derjenige, der weiß, wie Unternehmen bewertet werden und wie die „Formeln“ funktionieren, eine möglichst gerichts- und manipulationsfeste Kaufpreisklausel formulieren können. Wenn Fehler unterlaufen, können immense wirtschaftliche Schäden eintreten. Fast immer sind die Ursachen die gleichen: die Interessen und das Wissen des eigenen Mandanten werden falsch eingeschätzt, die Marktstandards sind nicht bekannt, die „Nebengebiete“ Arbeitsrecht, Gewerblicher Rechtsschutz, Kartellrecht, Finanzierung oder Kaufpreisallokation werden völlig unterschätzt und ohne die Begleitung durch Spezialisten nebenbei mit erledigt, der Projektleiter setzt falsche Schwerpunkte.

Wir wollen mit diesem Buch, das bereits in der 1. Auflage sehr gut angenommen wurde, versuchen, den Beteiligten am Unternehmenskauf viele praktische Hinweise zu geben. Wie wird der Unternehmenskauf gesteuert, wie und mit welchen Instrumenten wird verhandelt, wie wird der Kaufpreis gefunden und wann fixiert, welche Marktstandards haben sich eingebürgert, wie arbeitet man steuerlich optimal, wie finanziert man richtig etc? Uns ist es gelungen, ein Team von erfahrenen Praktikern zu gewinnen, die aus ihrem Fachgebiet, aber mit dem klaren Fokus auf das für den Unternehmenskauf Wichtige, berichten. Die Zusammensetzung aus Juristen und Kaufleuten entspricht der Praxis bei Unternehmenskäufen. Entscheidend war uns die gute Verständlichkeit; die Lektüre macht aus dem Projektleiter (vgl. § 1 Rn. 15, 16) keinen Spezialisten, sie zeigt aber auf, warum es sinnvoll und am Ende sehr wirtschaftlich ist, wenn er Sonderfachleute zum richtigen Zeitpunkt hinzuzieht und deren Arbeitsergebnisse auch vollständig verwerten kann. Jedem Kapitel sind umfangreiche und aktuelle Schrifttumshinweise vorangestellt, ein Glossar (§ 1 Rn. 20) und eine Entscheidungssammlung zum Arbeitsrecht (§ 9 Rn. 252) sowie viele Übersichten und Praxistipps runden die Darstellung ab.

Das Buch wendet sich auch an diejenigen, die Unternehmen verkaufen oder kaufen. Sie erfahren, was ein guter Berater können muss, wie ein Unternehmenskauf intern zu steuern ist, wie wesentlich die gute Vorbereitung für das wirtschaftliche Ergebnis ist und welche Arbeit auf den Käufer bei der Integration des gekauften Unternehmens wartet. Neu aufgenommen haben wir § 13, der sich mit der Situation von Familien nach dem Verkauf ihres Unternehmens befasst; wie wird die Familie verfasst, wie das Vermögen neu strukturiert, wie die Nachfolge geplant? Erfahrungsgemäß ist hier gute Beratung gefragt.

Schließlich wollen wir den vertrauten langjährigen Beratern von Unternehmen und Unternehmern – Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern – Rüstzeug für eine souveräne Beratung vermitteln. Was kann man im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf selbst erledigen, für welche Gebiete empfiehlt man Spezialisten, wie arbeitet man mit diesen Hand in Hand, wie wird die Transaktion bilanziell und steuerlich abgebildet?

beck-shop.de

Vorwort

Die Arbeiten an allen Kapiteln wurden im Juni 2012 abgeschlossen. Bis dahin erschienene Veröffentlichungen sind berücksichtigt. Neben allen sonst an der Erstellung dieses Buchs Beteiligten danken wir ganz besonders Frau P. Gebert, die das Manuskript bearbeitet hat, Frau RA A. Schwartz für ihre hilfreiche Unterstützung und Herrn Dr.B. Schröder, ohne dessen Geduld und Beharrlichkeit als Lektor diese 2. Auflage nicht zu realisieren gewesen wäre. Anregungen und Kritik von Seiten der Leser sind uns jederzeit willkommen.

Köln/Leipzig/München, im September 2012

Die Herausgeber

Inhaltsübersicht

	Seite
Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	IX
Autorenverzeichnis	XVII
Abkürzungs- und Literaturverzeichnis	XIX
§ 1 Steuerung des M&A-Prozesses (<i>Stratz/Hettler</i>)	1
§ 2 Due Diligence (<i>Hörtnagl/Zwirner</i>)	51
§ 3 Vertragsgestaltung und -verhandlung (<i>Lips</i>)	109
§ 4 Bewertungsmethoden (Überblick) (<i>Zwirner/Mugler</i>)	189
§ 5 Kaufpreis – Bestimmung, Festlegung und Bilanzierung (<i>Hörtnagl/Zwirner/Busch</i>)	233
§ 6 Finanzierung – Rechts- und Bilanzierungsfragen (<i>Morabt/Dippmann/Künkele</i>)	293
§ 7 Gewerbliche Schutzrechte (<i>Hug/Gaugenrieder/Kessler-Jensch</i>)	375
§ 8 Steuerrecht (<i>Hörtnagl/Hoheisel</i>)	415
§ 9 Arbeitsrecht (<i>Uhl</i>)	471
§ 10 Kartellrecht (<i>Neuhaus</i>)	565
§ 11 Auswirkungen auf Konzernstrukturen (<i>Zwirner/Petersen/Busch</i>)	605
§ 12 Post Merger Risikomanagement (<i>Zwirner/Boecker</i>)	623
§ 13 Familienstrategien nach dem Verkauf (<i>Blum/Buchwald</i>)	639
Sachverzeichnis	659

beck-shop.de

Inhaltsverzeichnis

	Seite
§ 1 Steuerung des M&A-Prozesses	1
I. Einleitung	3
1. Der Anwalt im Wettbewerb	3
2. Der Anwalt als Projektleiter	6
3. Kleines Glossar	14
4. Motive bei Unternehmenskäufen	22
II. Aufgaben des Projektleiters, Anforderungsprofil und Akquisition des Mandats	25
1. Aufgaben des Projektleiters auf der Verkäuferseite im Überblick	25
2. Aufgaben des Projektleiters auf Käuferseite im Überblick	26
3. Das Anforderungsprofil	27
4. Die Akquisition des Beratungsmandats	27
III. Übernahme des Mandats	29
1. Parteien und Gegenstand des Mandatsverhältnisses, Interessenskonflikte	29
2. Honorarfragen	31
IV. Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Käufern und Verkäufern	32
1. Vorbereitende Mandantengespräche	32
2. Suche nach potenziellen Käufern	33
3. Informationsaufbereitung und Erstellung eines Memorandums	34
4. Geschäftsanbahnung („match-making“)	35
V. Verhandlungsführung	36
1. Typische Ziele von Verkäufer und Käufer	36
2. Verhandlungstaktik	37
3. Zeitpunkt für die Verhandlungen über den Kaufpreis	41
4. Exklusivitätsvereinbarung	42
5. Kostentragungsregeln und Break-fee-Vereinbarungen	42
VI. Fixierung der Verhandlungsergebnisse	43
1. Allgemeines	43
2. Letter of Intent	43
3. Zusammenfassung der aktuellen Verhandlungsergebnisse (Punktation), Heads of Agreement, Instructions to Proceed	45
VII. Nachbereitung des Unternehmenskaufes	46
1. Aufgabenspektrum „Post Merger“	46
2. Synergie-Management/Post Merger Integration	47
§ 2 Due Diligence	51
I. Einführung	53
1. Begriff der Due Diligence	53
2. Bedeutung der Due Diligence	53
3. Arten der Due Diligence	55
4. Kosten der Due Diligence	58
II. Rechte und Pflichten bei der Due Diligence	59
1. Pflicht zur Durchführung	59
2. Auskunftsrechte der Gesellschafter und ihre Grenzen	62
3. Recht zur Offenbarung	66
4. Vereinbarungen im Zusammenhang mit der Due Diligence	69

Inhaltsverzeichnis

	Seite
III. Ablauf der Due Diligence	72
1. Art der Offenlegung – Data Room	72
2. Due Diligence-Team	73
3. Planung der Due Diligence	73
4. Materialsammlung	76
5. Umfang der Due Diligence	77
6. Dokumentation und Berichterstattung	78
IV. Einzelne Prüfungsschwerpunkte	80
1. Legal Due Diligence	80
2. Tax Due Diligence	87
3. Financial Due Diligence	92
§ 3 Vertragsgestaltung und -verhandlung	109
I. Allgemeines	113
II. Die Vertragsgestaltung im Kontext des M&A-Prozesses	114
1. Beschränktes Bieterverfahren	114
2. Exklusivverhandlung	118
III. Der Prozess der Vertragsgestaltung und -verhandlung	120
1. Erstentwurf durch Käufer oder Verkäufer?	120
2. Erstellung des Erstentwurfs	121
4. Verhandlungsphase	128
5. Begleitende Dokumentation	132
IV. Wesentliche Vertragspositionen	136
1. Parteien	136
2. „Qualifiers“	138
3. Kaufgegenstand	139
4. Kaufpreis	152
5. Haftungsregime	158
6. Covenants	172
7. Vollzugsvoraussetzungen und Vollzug	179
8. Rücktritt	183
9. Schlussbestimmungen	184
V. „Technische“ Aspekte	185
1. Definitionen	185
2. Anlagen	186
3. Formerfordernisse	186
4. Dokumentation	187
§ 4 Bewertungsmethoden (Überblick)	189
I. Vorbemerkung	190
1. Einordnung	190
2. Unternehmenswert	191
II. Ertragswertverfahren	194
1. Vorbemerkungen	194
2. Elemente des Ertragswerts nach IDW S 1	194
3. Bewertungsobjekt	196
4. Stichtagsprinzip	196
III. Ermittlung der finanziellen Überschüsse	196
1. Vorbemerkungen	196
2. Überschüsse als Zielgröße	197
3. Objektivierter Unternehmenswert vs. subjektiver Entscheidungswert	198
4. Phasenmodell	199

Inhaltsverzeichnis

	Seite
5. Managementfaktoren	199
6. Berücksichtigung von Steuern	200
7. Wachstum	200
8. Detailplanung	201
9. Vergangenheitsanalyse	201
10. Prognoserechnung	202
11. Integrierte Gesamtplanungen	206
12. Unbeachtlichkeit des bilanziellen Vorsichtsprinzips	206
IV. Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes	207
1. Überblick	207
2. Basiszinssatz	207
3. Marktrisikoprämie	208
4. Beta-Faktor	209
5. Steuern	210
6. Wachstumsabschlag	211
7. Vereinfachtes Beispiel für eine Bewertung	211
8. Ableitung des Unternehmenswerts unter Einbeziehung von nicht betriebsnotwendigem Vermögen	214
V. DCF-Verfahren	215
1. Vorbemerkungen	215
2. Systematik: Entity- und Equity-Ansatz	216
3. Entity-Ansatz	217
4. Equity-Ansatz	222
5. Equity-Ansatz vs. Ertragswertverfahren	223
VI. Plausibilisierung des Unternehmenswerts	224
1. Überblick	224
2. Einsatzfelder für Multiplikatoren in der Praxis	225
3. Marktwerte	225
4. Praktikerregel	225
5. Beurteilung	226
VII. Substanzwertverfahren	226
1. Einzelbewertungsverfahren	226
2. Substanzwert als Rekonstruktionswert	226
3. Voll- und Teilrekonstruktionswert	227
4. Zwischenergebnis	227
5. Substanzwert im Sinne ersparter Aufwendungen	228
6. Liquidationswert (als Sonderfall des Substanzwerts)	228
7. Aussagekraft und Eignung von Substanzwerten im Rahmen des Unternehmenskaufs	229
VIII. Bewertungsobjektspezifische Besonderheiten	229
IX. Schnittstelle Financial Due Diligence	230
X. Nachvollziehbarkeit der Unternehmensbewertung und Berichterstattung	231
XI. Praxisempfehlungen	231
§ 5 Kaufpreis – Bestimmung, Festlegung und Bilanzierung	233
I. Einigung auf den Kaufpreis	234
1. Überblick	234
2. Einzelne Faktoren	235
II. Vertragliche Regelungen hinsichtlich des Kaufpreises	239
1. Überblick	239
2. Fester Kaufpreis	240
3. Zu ermittelnde Kaufpreise	241
4. Variable Kaufpreise (Earn-Out)	247

Inhaltsverzeichnis

	Seite
5. Ratenzahlungen und Verrentungen	249
6. Wirtschaftliche Kaufpreisbestandteile	250
7. Aufteilung des Kaufpreises auf einzelne Wirtschaftsgüter	251
8. Aufteilung des Kaufpreises unter den Verkäufern, interne Regelungen	251
9. Nebenbestimmungen	252
III. Grundsätzliches zur Kaufpreisallokation	253
IV. Problemstellung und Ziele der Beteiligten bei der bilanziellen und steuerlichen Erfassung von Unternehmenstransaktionen	254
V. Abhängigkeit von Formen des Unternehmenserwerbs	257
1. Mögliche Erwerbsformen	257
2. Share Deal	258
3. Asset Deal	259
VI. Differenzierung nach Akquisitionsobjekten	260
1. Notwendigkeit einer Differenzierung	260
2. Personengesellschaften	260
3. Kapitalgesellschaften	261
VII. Abbildungsebenen	261
1. Unterschiedliche Rechnungslegungsanforderungen	261
2. Anzuwendendes Normensystem auf einzelgesellschaftlicher Ebene	262
3. Konsolidierte Rechnungslegung	262
VIII. Grundsätze der Bestimmung und Aufteilung von Anschaffungskosten	263
1. Bestimmung der Anschaffungskosten	263
2. Aufteilung der Anschaffungskosten beim Asset Deal	267
IX. Erfassung im Einzelabschluss	279
1. Überblick	279
2. Share Deal	280
3. Asset Deal	286
X. Erfassung im Konzernabschluss	287
1. Grundlagen	287
2. Handelsrechtliche Bilanzierung	288
3. Rechnungslegung nach IFRS	290
§ 6 Finanzierung – Rechts- und Bilanzierungsfragen	293
I. Rechtsfragen	295
1. Überblick	295
2. Die Finanzierungsinstrumente im Einzelnen	297
3. Einfluss der Finanzierung auf die Transaktionsstruktur und den Prozess ..	317
4. Ausgewählte rechtliche Aspekte	330
II. Bilanzierungsfragen	353
1. Überblick	353
2. Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital	357
3. Bilanzierung von Zuschüssen und Subventionen	363
4. Bilanzierung hybrider Finanzierungsformen	365
§ 7 Gewerbliche Schutzrechte	375
I. Einführung	376
II. Übertragung von Schutzrechten und sonstigen Rechtspositionen	377
1. Bestandsaufnahme (Due Diligence)	377
2. Grundprinzipien der Schutzrechtsübertragung	383
3. Einzelne Rechtspositionen und deren Übertragung	387
III. Lizenzvergabe an Schutzrechten des Veräußerers	401
1. Begriff der „Lizenz“	402

Inhaltsverzeichnis

	Seite
2. Arten von Lizenzen und Nutzungsrechten	402
3. Kartellrechtliche Aspekte von Lizenzvereinbarungen	405
IV. Lizenzvergabe an Schutzrechten Dritter	408
1. Bestandsaufnahme	408
2. Veräußerung von Lizenzen bzw. Erteilung von Unterlizenzen	408
V. Schutzrechtsübertragung und Lizenzvergabe im Ausland	409
VI. Pflichten des Veräußerers	411
1. Pflichten bei allgemeinen Leistungsstörungen, Mängeln und Garantien	411
2. Sonstige Pflichten des Veräußerers	413
§ 8 Steuerrecht	415
I. Überblick zur Besteuerung von Veräußerungsgewinnen	418
1. Steuertatbestände	418
2. Systematisierung und Fallgruppen	419
II. Veräußerung durch natürliche Personen	420
1. Veräußerung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft	420
2. Veräußerung von einzelnen Wirtschaftsgütern	427
3. Veräußerung eines Betriebs, Teilbetriebs oder Mitunternehmeranteils	429
III. Veräußerungen durch Kapitalgesellschaften	445
1. Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen	445
2. Veräußerung eines Betriebs, Teilbetriebs oder Mitunternehmeranteils	447
IV. Veräußerungen durch Personengesellschaften	447
1. Veräußerung von Betrieben, Teilbetrieben und Anteilen an Kapitalgesellschaften	447
2. Veräußerung von Mitunternehmeranteilen	448
V. Umsatzsteuer	450
1. Veräußerung von Betrieben und Teilbetrieben	450
2. Veräußerung von Mitunternehmeranteilen und Anteilen an Kapitalgesellschaften	451
VI. Grunderwerbsteuer	453
1. Grunderwerbsteuertatbestände	453
2. Gesellschafterwechsel i. S. v. § 1 Abs. 2 a GrEStG	454
3. Anteilsvereinigung i. S. d. § 1 Abs. 3 GrEStG	454
VII. Grenzüberschreitende Veräußerungen	456
1. Problematik der Doppelbesteuerung	456
2. Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	457
3. Veräußerung von Betrieben, Teilbetrieben oder Mitunternehmeranteilen	459
4. Besonderheiten bei Beteiligungen an Personengesellschaften	460
VIII. Besonderheiten bei Organschaftsverhältnissen	462
1. Voraussetzungen und Vorteile einer ertragsteuerlichen Organschaft	462
2. Veräußerung von Anteilen am Organträger	464
3. Veräußerung von Anteilen an der Organgesellschaft	464
IX. Abzugsfähigkeit von Finanzierungsaufwendungen, Verlustnutzung	466
1. Anteile, die der Abgeltungssteuer unterliegen	466
2. Zinsschranke	466
3. Gewerbesteuerliche Hinzurechnungen	467
4. Sonstige Aufwendungen	467
5. Zusammenführung von Gewinnen und Aufwendungen	467
6. Verlustnutzungsbeschränkungen	468
§ 9 Arbeitsrecht	471
I. Zusammenfassung der wichtigsten Punkte	474
1. Bedeutung und Umfang der arbeitsrechtlichen Arbeiten	474

Inhaltsverzeichnis

	Seite
2. Die Due Diligence im Arbeitsrecht	475
3. Begriffsbestimmungen	477
II. Voraussetzungen und Rechtsfolgen eines Betriebsübergangs	479
1. Allgemeines	479
2. Die Voraussetzungen eines Betriebsübergangs im Einzelnen	480
3. Konzeptionelle Überlegungen im Vorfeld: Lässt sich die Situation im Hinblick auf § 613 a BGB gestalten?	486
4. Die weiteren Voraussetzungen eines Betriebsübergangs nach § 613 a BGB ..	490
5. Die Rechtsfolgen des Betriebsübergangs nach § 613 a BGB	494
6. Betriebsübergang und betriebliche Altersversorgung	513
III. Das Informationsschreiben und das Widerspruchsrecht nach § 613 a Abs. 5 und 6 BGB	518
1. Grundlage und Zweck des Widerspruchsrechts	518
2. Ordnungsgemäße Unterrichtung	519
3. Der Widerspruch des Arbeitnehmers gegen den Betriebsübergang	522
4. Das Kündigungsverbot nach § 613 a Abs. 4 BGB	526
5. Die Haftungsregelung von § 613 a Abs. 2 BGB	530
6. Betriebsübergang in der Insolvenz	530
IV. Auswirkungen des Betriebsübergangs auf die Arbeitnehmervertretungen	531
1. Überblick	531
2. Beteiligungsrechte des europäischen Betriebsrats	532
3. Beteiligung des Wirtschaftsausschusses	533
4. Beteiligung der Arbeitnehmervertretung im Aufsichtsrat	534
5. Beteiligung von Konzern- und Gesamtbetriebsrat und (lokalem) Betriebsrat	535
6. Beteiligungsrechte des Betriebsrats bei einem Betriebsübergang?	535
7. Beteiligungsrechte des Betriebsrates bei operativen Änderungen im Zusammenhang mit einem Betriebsübergang	536
8. Die Einigungsstelle	542
9. Kann man das abkürzen? Kann der Betriebsrat die Umsetzung der Betriebsänderung stoppen?	543
10. Wie wirkt sich ein Betriebsübergang auf die Arbeitnehmervertretungen aus?	544
V. Verzeichnis der zitierten Entscheidungen EuGH/BAG zu § 613 a BGB seit 1. 1. 2010	546
§ 10 Kartellrecht	565
I. Einführung	566
II. Europäische Fusionskontrolle	568
1. Kurzüberblick	568
2. Bestehen einer Anmeldepflicht	568
3. Vollzugsverbot	575
4. Untersagungskriterien	576
5. Verfahren	579
6. Sanktionen bei Verstößen	583
III. Deutsche Fusionskontrolle	584
1. Kurzüberblick	584
2. Bestehen einer Anmeldepflicht	584
3. Vollzugsverbot	591
4. Untersagungskriterien	592
5. Verfahren	596
6. Sanktionen bei Verstößen	599
7. Fusionskontrolle und Kartellverbot	599
IV. Fusionskontrolle in Drittstaaten	600
V. Regelungen in Bezug auf die Fusionskontrolle im Kaufvertrag	600
1. Fusionskontrollverfahren	601

Inhaltsverzeichnis

	Seite
2. Vollzugsverbot	601
3. Verhalten zwischen Signing und Closing	602
4. Wettbewerbsverbote	602
5. Liefer-, Bezugs- und Lizenzvereinbarungen zwischen Veräußerer und Zielunternehmen	603
VI. Ausblick	604
§ 11 Auswirkungen auf Konzernstrukturen	605
I. Einführung	605
II. Motivation der Umgestaltung von Konzernstrukturen	606
1. Einbindung neuer Gesellschaften in eine bestehende Konzernstruktur	606
2. Herauslösen von Gesellschaften aus Konzernstrukturen	608
III. Begründung von Konzernstrukturen sowie Einbindung neuer Gesellschaften	609
1. Alternative Einbindungsformen	609
2. Beachtung konzernspezifischer Schutzzweckregelungen und Transparenz-anforderungen	609
3. Steuerlich motivierte Gestaltungen	614
4. Organisatorische Einbindungsmaßnahmen und Folgewirkungen	616
IV. Auflösung von Konzernstrukturen sowie Herauslösung von Gesellschaften	619
V. Zusammenfassung und Praxishinweise	620
§ 12 Post Merger Risikomanagement	623
I. Einführung	623
II. Notwendigkeit und Ausgestaltung eines Risikomanagementsystems im Unternehmen	625
1. Grundlegendes zum Risikomanagement	625
2. Prozess des Risikomanagements	626
III. Besonderheiten des Risikomanagements im Rahmen der Post-Merger-Integration	629
1. Vorbemerkungen	629
2. Rechnungswesen und Steuern	630
3. Berichts- und Meldewesen	632
4. Prozessmanagement	632
5. Personalmanagement	633
6. Nachwirkungen aus dem Transaktionsvertrag	634
7. Corporate Governance	635
8. Zwischenergebnis	636
IV. Ergebniszusammenfassung und Empfehlungen für die Praxis	636
1. Ergebniszusammenfassung	636
2. Empfehlungen für die Praxis	637
§ 13 Familienstrategien nach dem Verkauf	639
I. Überblick	639
II. Neuausrichtung der Familie	641
1. Organisation der Familie	641
2. Erhalt der Familienwerte	641
3. Anpassung der Nachfolgeplanung	643
III. Neustrukturierung des Familienvermögens	645
1. Notwendigkeit einer Neustrukturierung	645
2. Aspekte der Neustrukturierung	646
3. Verwaltung des Familienvermögens	651
Sachverzeichnis	659
	XV

beck-shop.de