M&A REVIEW

MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

www.ma-review.de

Publikationsorgan BUNDESVERBAND MERGERS& ACQUISITIONS E.V.

26. Jahrgang 6/2015

Standpunkt
M&A-Aktivitäten von Familienunternehmen: Gibt es Besonderheiten?

Strategien und Visionen
Intelligente Finanzierung von Unternehmensnachfolgen

Strategien und Visionen
Die intuitive Seite des M&A-Prozesses

Switzerland Column
M&A-Markt Q1 2015: Aufhebung des Euro-Mindestkurses hinterlässt Spuren im Schweizer M&A-Markt

Recht und Steuern
Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei Investments von Family Offices in Familienunternehmen

Deal des Monats
Fusionswelle auf dem Wirtschaftsprüfermarkt

© Disney

Strategien und Visionen

Generationenübergreifend unternehmerisch: Hochvermögende als Direktinvestoren

GoingPublicMedia
AKTIENGESELLSCHAFT

Die intuitive Seite des M&A-Prozesses

Daniela Kögel, Network Corporate Finance GmbH & Co. KG, Berlin

1. Einleitung

Der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens ist ein sehr komplexes Unterfangen, dessen Durchführung von unterschiedlichen Motivationen getrieben ist. Notwendige Motive wie ein Rückzug aus Altersgründen und eine sich daraus ableitende Nachfolgesituation auf Verkäuferseite sind häufig anzutreffen ebenso strategische Überlegungen, wie ein einfacherer Marktzugang oder das Realisieren von Synergien auf Käuferseite. Neben rein rationalen Motiven, sind es häufig auch psychologische und emotionale Faktoren, die mitunter entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg einer M&A-Transaktion sein können.

In der Wirtschaftswissenschaft untersucht die Behavioral Economics psychologische Einflussfaktoren auf ökonomische Entscheidungen. Der klassische Ansatz geht davon aus, dass optimale Entscheidungen nur unter vollkommen rationalen und objektiven Kriterien getroffen werden können. Neuere Theorien belegen jedoch, dass es eine solche Idealform von Rationalität nicht gibt und dass menschliche Entscheidungen nie vollkommen frei sind von Emotionen und Instinkten. Einer der neueren Forschungsansätze, genannt Naturalistic Decision Making (NDM), wurde von dem Psychologen Gary Klein geprägt, der die Entscheidungsfindung von Militär- und Feuerwehrkommandeuren in ihrer natürlichen Umgebung analysierte.[1]

Die Forschungsergebnisse zeigten, dass das Entscheiden viel mit einem unmittelbaren Situationsverständnis und wenig mit der Abwägung und Auswahl verschiedener Optionen zu tun hat.[2] Die durch den ausgeübten Beruf erworbene Erfahrung stattet eine Person mit Erwartungen und Mustern aus, die es erlauben, eine neue Situation anhand von typischen Zielen und Vorgehensweisen zu vergleichen und zu beurteilen.[3] Implizites Wissen, welches durch das Verinnerlichen von Abläufen und das Erleben von wiederkehrenden Situationen erworben wurde, erspart so Zeit und Geld und erlaubt es, Fehler zu vermeiden.[4]

Solche Muster und Erfahrungswerte zeigen sich auch entlang des M&A-Prozesses in Bezug auf psychologische und emotionale Phänomene. Insbesondere bei Themen wie dem Kaufpreis, der Transparenz des eigenen Unternehmens gegenüber Dritten oder der Angst vor dem finalen Abschluss des Prozesses spielt die zwischenmenschliche Ebene eine große Rolle. Bei Vertragsverhandlungen sind Aspekte wie divergierende Interessen, verschiedene Verhandlungsansätze oder Konflikte im Berateruniversum relevant und bei internationalen Transaktionen muss zusätzlich noch Kultur und Mentalität des jeweils anderen Landes in Betracht gezogen werden.

Während der Unternehmenskauf und -verkauf für strategische oder Private-Equity-Investoren tägliches Geschäft ist, werden die Beteiligten eines Familienunternehmens im mittelständischen Umfeld einer solchen Verkaufssituation meist das erste und einzige Mal gegenüberstehen. Dies führt zu einer hohen Unsicherheit und häufig zu falschen Erwartungen, die schließlich in irrationalen Verhaltensweisen mündet. Das Einbinden von erfahrenen Beratern in den Prozess kann, durch gezieltes Erwartungsmanagement und die Schaffung von Verständnis für emotionales Verhalten, einen Teil der Unsicherheit aus der Transaktion herausnehmen und dazu beitragen, Missverständnisse zu vermeiden.

1 Klein, Gary A.; Calderwood, Roberta; Clinton-Cirocco, Anne: Rapid decision making on the fire ground. In: Technical report (U.S. Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences) 30 (1986), Nr. 6, S. 576-580.
2 Klein, Gary: Naturalistic decision making. In: Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society 50 (2008), Nr. 3, S. 456-460.
3 Klein, Gary A.: Sources of power. 1. MIT Press, 1999.
4 Kahneman, Daniel; Klein, Gary: Conditions for intuitive expertise: a failure to disagree. In: American Psychologist 64 (2009), Nr. 6, S. 515.

2. Die zwischenmenschlichen Herausforderungen auf Verkäuferseite

2.1 Beim Kaufpreis kommt es oft zum Realitätscheck

Die erste Herausforderung beginnt bei der Diskrepanz zwischen dem erwarteten Kaufpreis auf Verkäuferseite und dem erzielbaren Kaufpreis am Markt. Ein mittelständischer Familienunternehmer gibt mit dem Verkauf des eigenen Unternehmens auch ein Stück seines Lebenswerkes ab, damit wird für ihn auch immer ein höherer emotionaler Wert im Verkaufspreis enthalten sein, als dies bei einem externen Investor der Fall ist. Auch vergleicht ein Unternehmer sein Unternehmen nicht direkt mit anderen. Er wird vielmehr die Firmengeschichte vor Augen haben, mit allen schweren, lohnenden und weitreichenden Entscheidungen sowie deren Konsequenzen für Unternehmen, Mitarbeiter und sich selbst. Dies spielt eine zentrale Rolle dabei, warum marktübliche, indikative Bewertungen als nicht gerechtfertigt angesehen werden und warum Einschätzungen, Abläufe und unvorhergesehene Entwicklungen während der Transaktion persönlicher genommen werden als manchmal angebracht wäre.

2.2 Ohne Transparenz kommt man nicht weiter

Es herrscht häufig die Erwartung, dass der Verkaufsprozess einfach neben dem operativen Geschäft herlaufen kann. Eine M&A-Transaktion erfordert jedoch eine starke Einbindung der Unternehmensbeteiligten in den Prozess, auch um eine angemessene Transparenz für Dritte herzustellen. Während des Transaktionsprozesses zeigt sich oftmals, dass die Verkäuferseite Vorbehalte gegen eine vollumfassende Offenheit hat. Diese liegen meist in der Angst vor Betriebsgeheimnisverlust und damit verbundenen Wettbewerbsnachteilen begründet. Einblicke in historische Daten, Analysen und das Controlling sind jedoch unverzichtbar für die Transaktion, einerseits zur Schaffung des notwendigen Vertrauens zwischen Käufer und Verkäufer, andererseits aber auch als notwendige Grundlage, damit überhaupt ein realistisches Angebot eines potenziellen Käufers abgegeben werden kann.

2.3 Neutralität ist intern selten gegeben

Externe Transaktionsberater sind in einem M&A-Prozess unverzichtbar, denn dieser birgt viele Fallstricke, die ohne die notwendige Erfahrung kaum zu umschiffen wären. Jeder Berater hat dabei sein eigenes Fachgebiet und bedient damit einen Teilausschnitt des gesamten Bildes. Wirtschaftsprüfer haben die Aufgabe, das Unternehmen auf Herz und Nieren zu prüfen und die wichtigsten Stellschrauben aus Finanzkennzahlen und -berichten zu identifizieren. Banker versuchen unter den herrschenden Gegebenheiten, die bestmögliche Finanzierung aufzustellen und M&A-Anwälte prüfen eine Optimierung der Positionen, insbesondere unter dem Aspekt der künftigen rechtlichen Risikovermeidung. Der M&A-Berater, als Manager der Gesamttransaktion, hat dabei die Aufgabe, das Geschehen als Ganzes im Blick zu behalten.[5] Insbesondere in familiengeführten Unternehmen, wo verschiedene Generationen involviert sind, wird selten ausschließlich eine geschäftliche Ratio zugrunde gelegt. Wenn künftige Generationen dann noch im Unternehmen verbleiben sollen, wird man etwaige Risiken für die Nachfolger um jeden Preis vermeiden wollen und bei Fällen, wo Angehörige zu stark in den M&A-Prozess eingebunden sind, beispielsweise in der Funktion des juristischen Beraters auf der Verkäuferseite, ist eine objektive Betrachtung der Gesamttransaktion so gut wie ausgeschlossen. Denn kommt es nach der Transaktion zu Schwierigkeiten, ist ein externer, neutraler Berater noch zu einem gewissen Grad haftbar zu machen, dies wird innerhalb der Familie kaum möglich sein.

2.4 Vor dem Transaktionsabschluss wird die See stürmisch

Vor dem Abschluss eines Verkaufsprozesses steigt das emotionale Level häufig stark an und bringt die intensivsten Emotionen hervor. Die Stärkste davon ist meist die Angst vor dem drohenden „Loch", das sich nach der nun finalen Trennung von dem eigenen Unternehmen auftut, verbunden mit der Ungewissheit, wie es mit dem Unternehmen, den Mitarbeitern oder dem Standort weitergehen wird. Was also ist zu tun, wenn am Abend vor dem Notartermin ein aufgelöster Gesellschafter sich seiner Sache nicht mehr sicher ist und das Ganze um fünf vor zwölf abbrechen möchte?

So unterschiedlich jede Situation ist, so unterschiedlich sind auch die Reaktionen. Es kann zu Beschimpfungen, zu Wut oder zu Resignation kommen. Letztendlich kommt es auf das Vertrauensverhältnis an, auch zwischen Berater und Mandant, welches die Basis darstellt, um eine hochemotionale Situation am besten zu entschärfen. Gar keine Reaktion kann manchmal auch eine gute Reaktion sein. Das Ganze nicht so ernst nehmen, etwas tun, was gerade nichts mit dieser wichtigen Entscheidung zu tun hat: ein Lauf durch die eigene Fabrikhalle, die Begutachtung einer neuen Version des eigenen Produkts oder einfach den nötigen Abstand gewinnen, um sich auf das originäre Ziel rückzubesinnen und den Gefühlshaushalt wieder in kühlere Bahnen zu lenken.

5 Gesucht! Der richtige M&A-Berater – Mehdi Farhadi, Henley Business School, M&A REVIEW 5/2010.

3. Die zwischenmenschlichen Herausforderungen in Verhandlungen

3.1 Wenn die Interessen auseinandergehen, ist Kreativität gefragt

Käufer und Verkäufer sehen sich stets mit gegensätzlichen Interessen konfrontiert. Während der Verkäufer nach der Transaktion nicht mit später auftauchenden Problemstellungen behelligt werden möchte, geht es dem Käufer um den Schutz vor schlummernden Risiken, die sich erst nach Transaktionsabschluss zeigen. Da der Käufer aufgrund von Informationsasymmetrien im Nachteil ist, werden oftmals Garantien eingesetzt, die der Verkäufer für einen begrenzten Zeitraum nach Transaktionsabschluss abgibt.

Aus dem Umfang und den Konsequenzen von Vertragsgarantien können sich Konfliktpotenziale ergeben, die schnell exponenzielle Ausmaße annehmen, wenn es sich beispielsweise um mehrere Verkäufer, also einen heterogenen Gesellschafterkreis handelt und die internen Gesellschafterinteressen unterschiedlich, schlimmstenfalls gegensätzlich, gerichtet sind. Private-Equity-Investoren stehen aufgrund von zeitlichen Beschränkungen von hinter einem Investment stehenden Fonds häufig unter Exitdruck, während bei staatlichen Finanzinvestoren Regularien und Vorgaben zur Risikominimierung existieren, die stringent eingehalten werden wollen.

Der Widerstand von einzelnen Kleingesellschaftern kann zu einem beständigen Grundrauschen entlang der Transaktion führen. Eine solche Transaktion letztendlich erfolgreich zum Abschluss zu bringen, ist eine Frage von Alternativen. Ist absehbar, dass man sich nicht aufeinander zu bewegen wird, sich also eine Deadlock-Situation im Gesellschafterkreis abzeichnet, müssen interne Lösungen gefunden werden, die zur Beruhigung und Auflösung der Konflikte führen. Denn wird ein solcher Disput nach außen, in Richtung Käufer, getragen, dann besteht das Risiko, dass dieser es sich zweimal überlegt, ob er sich bei einem Target mit uneinigen und streitlustigen Eigentümern engagieren möchte.

3.2 Strukturen geben den Rahmen vor

Eine Situation, die ebenfalls zu Streitpotenzial führen kann, ist, wenn sich ein Konzern als Käufer und ein mittelständisches Familienunternehmen als Target gegenüberstehen. Hier sind die internen Strukturen und Entscheidungswege meist sehr unterschiedlich.

Während man im mittelständischen Umfeld regelmäßig patriarchische Strukturen vorfindet, wo sich eine straffe Unternehmensführung und eine starke Zentralisierung des Unternehmensgeschehens auf den Gründer und dessen Bauchgefühl konzentriert, findet man im Konzernumfeld meist einen angestellten Geschäftsführer, der in seinen Entscheidungsbefugnissen selten so frei sein wird. Hier herrscht häufig ein viel stärkerer Formalismus, Entscheidungen müssen durch diverse Gremien getragen werden, Budgets müssen eingehalten und Budgetüberschreitungen gerechtfertigt werden.

Zieht sich ein M&A-Prozess in die Länge und steigen damit dessen Kosten, so wird man eine Budgeterhöhung nicht unendlich oft von den Eigentümern bewilligt bekommen. Hierfür muss auch auf Verkäuferseite Verständnis geschaffen werden.

3.3 Regierte nur die Vernunft, wäre das M&A-Geschäft nur halb so spannend

Verhandlungen zwischen der Käufer- und Verkäuferseite und den jeweils beteiligten Beratern sind ein zentraler Teil des M&A-Prozesses. Gegenseitige Extreme in einer Verhandlung auszuloten ermöglicht es, durch Beobachtung sowohl die eigene Schmerzgrenze zu kommunizieren als auch die des Gegenübers zu erkennen. Dies erlaubt es, viel über den Anderen zu lernen und eine passende Gegenreaktion abzuleiten. Man spielt in einer Verhandlung häufig mit verschiedenen Rollen und bedient sich dabei einer Reihe von Instrumentarien. In einer vertrackten Situation kann als Instrument der Abbruch der Verhandlungen eingesetzt werden, um die Reaktion des Gegenübers zu beobachten und zu sehen, ob die Gegenseite erkennt, dass man auch selbst nah an der eigenen Grenze ist.

Manche Verhandlungspartner benötigen oftmals einen aggressiven Ansatz und eine „klare Ansage", während man andere nur mit Schmeicheln und Überzeugen abholt. Trägt ein mehrfach angewandter argumentativer Ansatz keine Früchte, kann eine Eskalationsstrategie das gewünschte Ergebnis liefern: Ein solches Aussetzen des Prozesses führt dann oftmals dazu, dass beide Seiten innehalten, sich jeder zurückzieht und auf das wirklich Wichtige, das gemeinsame Ziel, besinnt und dass sich die Gemüter wieder beruhigen und Objektivität in das Diskussionsthema zurückkehrt.

Zuerst wird man sich dem Punkt annähern, der eine akzeptable Lösung für beide Seiten darstellt, denn permanentes Pokern gelangt dann an seine Grenzen, wenn ab einem bestimmten Punkt die Verlässlichkeit und das Vertrauen zur Gegenseite verspielt werden. Es gibt in einem Deal auch immer den Punkt, der eine echte Bruchstelle darstellt, die, wenn sie überschritten wird, den Gesamterfolg der Transaktion gefährden kann.

3.4 Wir sind uns einig, dass die Ansichten auseinandergehen

Konflikte in M&A-Transaktionen beschränken sich nicht nur auf Interaktionen zwischen der Käufer- und Verkäuferseite, auch im Berateruniversum herrscht nicht immer Einigkeit. M&A-Berater sind nach Abschluss der Transaktion meist nicht mehr signifikant an der Post Merger Integration beteiligt, sodass so mancher, über die Ziellinie hinaus schießender, Angriff nicht zwangsläufig zu späteren Ressentiments führt.

M&A-Anwälte müssen jedoch auch nach dem Abschluss des Prozesses noch zusammenarbeiten, sodass hier meist nicht die Stellung an vorderster Front gewählt wird. Die während des Prozesses verhandelten Verträge, insbesondere der Kauf- und Abtretungsvertrag, sind weitgehend standardisiert. Dennoch kommt es häufig bei Standardklauseln zu langen Diskussionen. Die Gründe liegen aus Anwaltssicht oftmals darin, dass die initial vereinbarten Formulierungen von Käufer- und Verkäuferseite noch unvollständig sind und Nachbesserungsbedarf besteht. Aus M&A-Beratersicht können gerade die anwaltliche Detailverliebtheit und eine manchmal fehlende wirtschaftliche Betrachtung Anlass für Unmut sein, wenn die Gesamttransaktion dadurch signifikant verzögert oder gar gefährdet wird. Auch was Motivation und Arbeitsanreize angeht, bestehen Unterschiede. Wenn ein Mandant keine konkreten Vorgaben macht, können Kanzleien ihren Aufwand und ihre Vergütung weitestgehend selbst bestimmen. Führt man sich das Geschäftsmodell von Rechtsanwälten vor Augen, also das Generieren von Umsatz durch Arbeitsstunden, so sind dadurch wenige Anreize vorhanden, auf Effizienz zu achten.[6]

Bei M&A-Beratern steht das Argument im Raum, dass ohne erfolgreichen Transaktionsabschluss auch keine Beratungsprovision entsteht. Der Abschlussdruck wird zwar durch monatliche Pauschalhonorarbestandteile (Retainer Fee) vermindert, der Retainer erlaubt aber nur eine kostendeckende Ausführung von Standardtätigkeiten. Der wesentliche Erfolg des M&A-Beraters wird letztendlich über die Provision nach Abschluss der Transaktion verdient. [7]

Die beiden Parteien stehen also schon aufgrund von strukturellen Gegebenheiten unter einem gegenseitigen Spannungsverhältnis, dies gilt es auch auf Mandantenseite im Hinterkopf zu behalten.

4. Die zwischenmenschlichen Herausforderungen im internationalen Umfeld

Schon eine M&A-Transaktion auf nationaler Ebene birgt viele Stolpersteine. Noch komplexer wird es, wenn man sich international engagiert. Dann gilt es zusätzlich noch, die Auswirkungen einer anderen Kultur und Mentalität auf den vorliegenden Prozess zu beachten. Dies fängt bei der Fremdsprache an und zeigt sich insbesondere im Umgang mit anderen Gewohnheiten oder unterschiedlichen Interpretationen von Verhaltensweisen.

Das Thema M&A hat eine ganz unterschiedliche Entwicklung in verschiedenen Ländern gemacht: Während Unternehmen in Großbritannien und den USA schon seit 40 Jahren ge- und verkauft werden, erfährt dieses Gebiet im asiatischen Raum erst seit fünf oder zehn Jahren eine wirkliche Dynamik.

Aufgrund der noch geringen Erfahrungen wird man hier also stets mit einer anderen Professionalität rechnen müssen, als man sie vielleicht aus der Heimat gewohnt ist.

Ein gutes Beispiel hierfür ist Indien, ein Land, in dem eine hohe Unentschiedenheit herrscht und viele Prozesse einfach langsamer ablaufen, als es manch einer gewohnt ist. Ein indisches Sprichwort besagt, dass jeder Europäer, der nach Indien kommt, Geduld lernt, wenn er keine hat, und sie verliert, wenn er sie hat. In einer Gesellschaft, in der man ohne konkrete Vorgaben und ohne Preisschilder aufwächst, ist nichts in Stein gemeißelt und besteht ein konstant hoher Drang, das beste Verhandlungsergebnis zu erreichen.

Dieser Ansatz macht auch vor einem M&A-Prozess keinen Halt. Während man zum Beispiel aus westlichen Breitengraden gewohnt ist, aus einem Vertrag schon bestimmte Ansprüche und Verpflichtungen ableiten zu können, wird ein Inder diesen höchstens als Entwurf sehen, der offen ist für weitere Anpassungen. So sollte man darauf vorbereitet sein, dass Dinge immer wieder aufgerollt und nachverhandelt werden, bei denen man eigentlich der Ansicht war, dass bereits Einigung bestand. Während in heimischen Transaktionen, insbesondere in der Due Diligence, das Stellen von tiefgehenden Fragen und Untersuchungen dazugehört und akzeptiert ist, so kann im internationalen Umfeld hierzu vorab Erklärungsbedarf bestehen.

Auch eine unsensible und zu direkte Art der Fragestellung kann schnell als entgegengebrachtes Misstrauen oder als eine direkte Beschuldigung aufgefasst werden, dies gilt es in der Kommunikation zu beachten, um die Gegenseite nicht vor den Kopf zu stoßen.

6 Wie viele Anwälte benötigt man für eine M&A-Transaktion, Dr. Reinhard Hermes & Rolf Giebeler, Hermes & Giebeler Legal Solutions, M&A REVIEW 7-8/2013.
7 Mittelstandsfokussierte M&A-Berater – Eine Übersicht über Mechanismen, Funktionen und Aussichten der Branche, Yannic Maiwald, International School of Management (ISM) gemeinnützige GmbH, Dortmund, M&A REVIEW 10/2012.

5. Fazit

Es gibt, wie so oft im Leben, kein Wahr oder Falsch. Für den Alltag des M&A-Geschäfts zeigen die Beispiele, dass es in einer Transaktion oftmals entscheidend sein kann, das richtige Gespür für die zwischenmenschliche Ebene zu haben und eine Reaktion oder Gegenreaktion richtig einschätzen zu können.

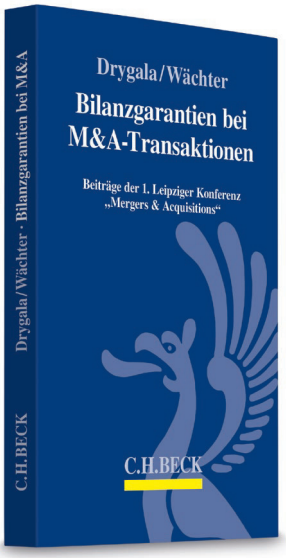
Gleichzeitig kann es hierfür aber kein Patentrezept geben, denn jede Transaktion ist individuell und hält unvorhergesehene Überraschungen für alle Beteiligten bereit. Am Anfang steht immer das Einstimmen und Vorbereiten des Unternehmers auf den bevorstehenden Verkaufsprozess, denn das ist in den häufigsten Fällen nicht dessen Alltagsgeschäft. Vorbehalte hinsichtlich der Offenlegung von internen Informationen sowie Neutralitätsaspekte sind vorab zu klären, idealerweise mit Unterstützung externer und erfahrener Berater.

Die Angst vor dem tatsächlichen Tag des Loslassens kommt immer wieder vor, genau wie das Aufeinanderprallen unterschiedlicher Interessen im Falle mehrerer beteiligter Parteien. Gegensätzlich gerichtete Interessenlagen gibt es nicht nur zwischen Käufer und Verkäufer, auch im eigenen Gesellschafterkreis kann es zu Konflikten kommen, die es vorrangig zu lösen gilt. Gerade Verhandlungsgeschick und das Austesten von Grenzen und Reaktionen kann den Beteiligten viel über Intentionen und Standpunkte verraten, es sollte aber in einem Maß angewendet werden, dass kein Vertrauen verspielt und die Transaktion als Ganzes gefährdet wird. Dies gilt auch für die beteiligten Berater, denn das Spannungsverhältnis, das in einem System unterschiedlicher Arbeitsanreize geschaffen wird, sollte auch im Umgang miteinander Berücksichtigung finden.

Schließlich zeigt die Arbeit an M&A-Transaktionen im internationalen Umfeld, wie wichtig es ist, die nötige Bereitschaft mitzubringen, sich auf andere Kulturen, Mentalitäten und Gepflogenheiten einzulassen, die eigenen Gewohnheiten und Erwartungen an einen Prozess anzupassen und sich insbesondere auch emotional auf eine solche Transaktion einzulassen.

Daniela Kögel ist Associate bei Network Corporate Finance, einer Beratungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf mittelständischen Unternehmensverkäufen und -käufen. Im Rahmen ihrer Masterarbeit hat sie, in Zusammenarbeit mit Network Corporate Finance und Prof. Dr. Dr. Dietmar Ernst von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt – Nürtingen-Geislingen, die intuitive und zwischenmenschliche Seite des M&A-Geschäfts näher untersucht. d.koegel@ncf.de

Garantiert gehaltvoll.



2015. XI, 317 Seiten. Kartoniert € 65,–
ISBN 978-3-406-67225-5 | Neu im April 2015

Bilanz- bzw. Abschlussgarantien

sind Kernbestandteile der Garantiekataloge von Unternehmenskaufverträgen. Sie gehören zu den schwierigsten Materien des M&A-Rechts. Lösungsansätze bot eine von den Herausgebern dieses Bandes organisierte Konferenz im Jahr 2014. Dokumentiert werden nun 19 für die Veröffentlichung überarbeitete Referate dieser Konferenz. Sie beleuchten das Generalthema unter folgenden Gesichtspunkten:

- Tatbestandsseite von Bilanzgarantien
- Rechtsfolgenseite – Unternehmensbewertung, Aktionärsstreitigkeiten und Schadensersatz
- Materielle und dogmatische Fragen des Schadensersatzes bei Bilanzgarantien.

Bestes Praxis-Wissen

Wer sich mit Unternehmenstransaktionen befasst, findet hier Antworten auf diverse ungeklärte Fragen, etwa zu Bewertungsmaßstäben, zur Haftung und zu Verfahrensfragen im Konfliktfall.

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.BECK oHG · 80791 München | bestellung@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 164199

C.H.BECK