

Rechtliche Beratung im Rahmen von M&A

Der Associatealltag anhand einer Private-Equity-Transaktion

Von Rechtsanwalt Jan Büchsenstein, LL.M. (Sydney),* München

Was verbirgt sich hinter M&A?

Die rechtliche Beratung bei Unternehmensübernahmen und -verkäufen ist ein fester Bestandteil der anwaltlichen Tätigkeit. «M&A» steht für *Mergers and Acquisitions*, zu Deutsch «Fusionen und Beteiligungserwerbe». M&A stellt kein eigenes Rechtsgebiet dar, sondern ist ein Oberbegriff für unterschiedliche Transaktionsformen sowie für die Transaktionspraxis. Eine Erläuterung der im Folgenden verwendeten Fachbegriffe finden Sie am Ende des Beitrages.

Ein Wirtschaftsunternehmen – der Gegenstand einer Transaktion – ist mehr als die Gesamtheit der Anteile am Stammkapital des Rechtsträgers. Es ist ein lebendiges Gebilde mit vielfältigen rechtlichen und tatsächlichen Erscheinungsformen, geprägt von so unterschiedlichen Faktoren wie seiner Rechtsform und Finanzstruktur, von seinen Produkten und Mitarbeitern, vom Marktumfeld, von seiner Geschichte sowie seinen Zukunftschancen und -risiken. Alle diese Faktoren werden im Rahmen der Änderung der wirtschaftlichen Zuordnung direkt oder indirekt relevant. Sie bilden damit auch die Themenkreise, die im Rahmen einer Transaktion eine Rolle spielen.

Das Spektrum der M&A-Beratung

Die Tätigkeit eines Rechtsanwalts bei einer Transaktion ist die rechtliche Beratung beim Erwerb und bei der Veräußerung von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen. Das Leistungsspektrum der Beratung erstreckt sich dabei – neben der steuerlichen Gestaltung der Transaktion – auf den gesamten Ablauf des Prozesses, von der Durchführung einer *Legal Due Diligence* über die Verhandlung der Verträge bis hin zur technischen Abwicklung der Transaktion durch die dingliche Übertragung der erworbenen Wirtschaftsgüter oder Beteiligungen.

Der Erwerb eines Unternehmens vollzieht sich meistens im Wege des *Share Deal*, also durch den Erwerb einer gesellschaftsrechtlichen Beteiligung am Rechtsträger des Unternehmens. Die andere Variante ist der *Asset Deal*, bei dem die Übernahme durch den Erwerb eines Teils oder der Gesamtheit der Wirtschaftsgüter (Maschinen, IP, Verträge etc.) des Unternehmens erfolgt. Im Rahmen eines *Asset Deal* werden die einzelnen Wirtschaftsgüter eines Unternehmens gemäß den für das jeweilige *Asset* anwendbaren Regelungen übertragen – Rechte werden abgetreten, Sachen übereignet. Bei einem *Share Deal* bleiben die Wirtschaftsgüter der Gesellschaft zugeordnet und es werden nur die Anteile an der Gesellschaft übertragen. Sowohl bei der Gestaltung eines *Share Deal* als auch bei der Gestaltung eines *Asset Deal* stellen sich regelmäßig nicht nur Fragen des Gesellschaftsrechts, sondern insbesondere auch Fragen des Kapitalmarkt-, des Kartell-, des Erb- und des Immaterialgüterrechts sowie des Vertriebsrechts.

In den Bereich der Unternehmenstransaktionen lassen sich auch *Private-Equity-Transaktionen* einordnen. Der Begriff «*Private Equity*» geht zurück auf die Unterscheidung zwischen außerbörslichem Eigenkapital («*private*») und am Kapitalmarkt erlangtem Eigenkapital («*public*»). *Private Equity* wird in der Regel von institutionellen Anlegern, Stiftungen oder wohlhabenden Privatanlegern zur Verfügung gestellt. Die Anleger investieren in der Regel über speziell strukturierte *Private-Equity-Fonds*, die sich je nach Zielrichtung ihrerseits an verschiedenen Unternehmenstypen beteiligen. So erwerben klassische *Buy-out-Fonds* in der Regel bereits am Markt etablierte Unternehmen, während *Venture-Capital-Fonds* überwiegend in junge Wachstumsunternehmen, insbesondere in den Hochtechnologiebranchen (Biotechnologie, IT, Internet) investieren.

* Der Autor ist seit dem Jahre 2005 Rechtsanwalt in der Kanzlei Pöllath + Partners, München, und dort in den Bereichen Venture Capital, M&A und Private-Equity-Transaktionen tätig.



Dieser Beitrag beschreibt den typischen Ablauf einer *Private-Equity-Transaktion*. Im Unterschied zu einer strategisch motivierten M&A-Transaktion beteiligt sich der *Private-Equity-Investor* nur für eine begrenzte Zeit an dem Zielunternehmen (*Target*), und sucht im Anschluss an diese Zeitperiode (meistens zwischen drei und sieben Jahren) den Ausstieg (*Exit*) über einen Gesamtverkauf des Unternehmens (*Trade Sale*) oder einen Börsengang (*IPO*).

Der Fonds-Manager des U-Fonds – so der Name unseres fiktiven Mandanten – meldet sich bei dem ihm aus früheren Transaktionen bekannten Partner P («P») der Kanzlei und teilt mit, man wolle die zum Verkauf stehende Future GmbH inklusive ihrer Tochterunternehmen erwerben. Das Unternehmen sei im Bereich der Automobilzulieferer tätig. Es handele sich um einen *Secondary Buy-out*, der Verkäufer sei also ein Investor, der das Unternehmen vor vier Jahren von den Alteigentümern erworben habe. Es werde ein Kaufpreis im hohen dreistelligen Millionen-Bereich erwartet. Der vom Verkäufer eingeschaltete M&A-Berater wolle im Vorfeld des Verkaufsprozesses zehn oder mehr potentielle Erwerber ansprechen.

Nach Durchführung einer aus Gründen des anwaltlichen Berufsrechts erforderlichen Interessenkollisionsprüfung, also einer Überprüfung, ob die Kanzlei den Verkäufer im Zusammenhang mit dem Target berät oder in der Vergangenheit beraten hat, erfährt Anwalt A («A») von P im Rahmen einer internen Besprechung Einzelheiten über die geplante Transaktion.

Vorerst gibt es an dem Projekt nichts zu tun, außer das Informationsmemorandum über die Future GmbH zu lesen und die *Vertraulichkeitsvereinbarung* durchzusehen. Diese entspricht aber, wie A und P feststellen, dem allgemeinen Marktstandard und bleibt deshalb unbeanstandet.

Der Fondsmanager ruft P zwei Wochen nach dem ersten Gespräch an und teilt mit, man sei auf Grundlage des ersten abzugebenden Angebots zur Durchführung einer *Due Diligence* und zur Abgabe eines «verbindlichen Angebots» eingeladen worden. Der Datenraum, also die den potentiellen Käufern zur Verfügung gestellten wichtigen Unterlagen des Unternehmens, wie gesellschaftsrechtliche Unterlagen, Verträge und Gutachten, stehen schon in der nächsten Woche im Frankfurter Büro der M&A-Beratung zur Verfügung. A, der bereits in seinem vierten Berufsjahr ist und schon einige Transaktionen miterlebt hat, warnt schon einmal seine Kollegen über die bevorstehende Arbeit. Da der Datenraum nur drei Tage offen sein wird, wird man wohl vier bis fünf Anwälte mit verschiedenen Schwerpunkten (Gesellschaftsrecht, Vertriebsrecht, Arbeitsrecht, Immaterialgüterrecht etc.) brauchen. Zusätzlich ruft P einen Steuerpartner der Kanzlei an, um die *Tax Due Diligence* zu organisieren. A lässt sich noch von der Verkäuferseite den Datenraumindex zuschicken, um den Umfang der *Due Diligence* und die Anzahl der hierfür benötigten Kollegen zu ermitteln, und stellt das Team zusammen. Weil es sich bei dem Mutterunternehmen des U-Fonds um einen Mandanten mit Sitz im englischsprachigen Ausland handelt und weil die Investmentgremien des Mandanten mit englischen Muttersprachlern besetzt sind, klärt A noch im Vorfeld ab, in welcher Sprache die schriftliche Kommunikation und vor allem der *Due Diligence-Bericht* abgefasst werden sollen. Wie von A vermutet, soll alles auf Englisch ablaufen. Dies ist für A und seine Kollegen weder überraschend noch problematisch, haben sie doch alle einen Teil ihrer Ausbildung im englischsprachigen Ausland verbracht.

A und die weiteren Anwälte des *Due-Diligence-Team* treffen sich in der folgenden Woche am Montag, 6:15 Uhr am Flughafen, um den ersten Flug nach Frankfurt zu

Eine Private-Equity-Transaktion aus Sicht eines Associate

Due Diligence – Erste Schritte

nehmen. In Frankfurt warten lauwarmer Filterkaffee, Kekse und Butterbrezeln, die schon bessere Tage gesehen haben – und 60 Aktenordner. Die vier Associates um A, neben A ein erfahrener Rechtsanwalt und zwei Berufsanfänger, teilen sich die zu sichtenden Ordner nach fachlichen Schwerpunkten auf. Die Hälfte der Aktenordner betrifft lediglich das laufende Zahlenwerk der Gesellschaft, von Bilanzen über Jahresabschlüsse bis zu den betriebswirtschaftlichen Auswertungen, die sich die Kollegen einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die im gleichen Raum sitzen, ansehen. A wirft gleichfalls einen Blick in ein paar Unterlagen des Zahlenwerks, insbesondere in die letzten Jahresabschlüsse, um eine bessere Einschätzung von den Gesellschaften und deren wirtschaftlicher Struktur zu erhalten.

Durch den mit mehreren Kaufinteressenten gleichzeitig durchgeführten Verkaufsprozess besteht ein enger Zeitplan. Diese sogenannten Bieterverfahren wurden in jüngster Zeit deutlich verkürzt – für Anwälte und die Kanzlei bedeutet dies: mehr Mitarbeiter bei einer Transaktion, manchmal auch mehr Nacht- und Wochenendarbeit. Parallel zu der *Due Dilligence* hört P sich mit den Vertretern des Mandanten eine Managementpräsentation an. So gewinnt er einen Überblick über die Transaktion; die *Due Dilligence* und das Schreiben des Berichts werden im Wesentlichen von den erfahrenen Associates erledigt. Am späten Mittwohabend fliegt das Team um A zurück nach München. Im Gepäck hat das Team viele volle Diktierkassetten und Aufzeichnungen aus dem Datenraum, die nunmehr analysiert und in die Form eines *Due-Dilligence-Berichts* gebracht werden müssen. Bis alles geordnet ist und die aufgetretenen Rechtsfragen mit Hilfe weiterer Mitarbeiter und Referendare geklärt sind, ist es Freitagmittag – höchste Zeit für die Team-Besprechung mit P, denn schließlich möchte der Mandant schon Freitagabend eine erste Reaktion bezüglich denkbarer *Dealbreaker* haben.

Der Kaufvertrag P hat inzwischen den Kaufvertragsentwurf der Verkäuferseite per E-Mail bekommen. A soll den Mark-up, also die Fassung mit den aus Sicht der Kanzlei wünschenswerten Änderungen, vorbereiten und besorgt sich aus der kanzleiinternen Mustersammlung und aus den letzten abgewickelten Transaktionen Vertragsmuster zum Vergleich. Der Mandant hatte einen «Middle-of-the-Road-Approach» ange-regt, das bedeutet, alle für ihn als Käufer wichtigen Änderungen und Ergänzungen einbauen, ohne zu «aggressiv» zu wirken – man wolle ja schließlich «den Deal bekommen» und die nächste Runde erreichen. Hier zeigt sich, wie wichtig es ist, die Unternehmensgruppe aus der *Due Dilligence* genauestens zu kennen. Zu wesentlichen Punkten empfehlen sich zusätzliche Gewährleistungen des Verkäufers, die der Vertragsentwurf bislang nicht enthalten hatte. Für einzelne Klauseln (Steuerklausel, Gewährleistungen zu Software, Gewährleistungen zu arbeitsrechtlichen Themen etc.) werden spezialisierte Kollegen der Kanzlei mit einbezogen, aber den wirtschaftlichen Schwerpunkt des Vertrages (vor allem Kaufpreisklauseln, Kaufpreisanpassungsklauseln und Bilanzklauseln) bearbeitet A selbstständig. Kenntnisse im Bilanz- und Steuerrecht und in der Unternehmensbewertung sind deswegen nicht erst für Partner, sondern auch schon für Associates selbstverständlich. Nach ergänzenden Anmerkungen durch P erhält der Mandant den Vertrag zur internen Durchsicht. Nach Einarbeitung der letzten Anmerkungen des Mandanten geht der Vertrag dann an den Verkäufer.

Die Verhandlungen Der Verkäufer hat sich zehn Tage nach Erhalt des verbindlichen Angebotes und des Kaufvertrages entschieden, mit dem U-Fonds in weitere Verhandlungen zu treten. Schon in zehn Tagen soll *Signing* sein, so lange hat der Verkäufer dem Käufer Exklu-



sivität gewährt. Damit bestehen neben dem Kaufvertrag zwei weitere juristische Schauplätze: Zum einen muss eine Akquisitionsfinanzierung, also die Finanzierung des Kaufpreises durch eine Bank mit Kredit- und Sicherheitenverträgen, verhandelt werden und zum anderen muss die Erwerbsstruktur inklusive der geplanten Managementbeteiligung errichtet werden. Da A mit dem Kaufvertrag in allen Einzelheiten vertraut ist, nimmt P zwar gemeinsam mit ihm an den Verhandlungen teil, die Entwürfe aber werden von A überwiegend eigenständig überarbeitet. Einzelfragen stimmt A unmittelbar mit den Kollegen der Gegenseite ab. P fliegt unterdessen mit einem weiteren Associate zur Verhandlung der Kreditverträge mit der finanzierenden Bank und deren Rechtsberatern nach Frankfurt. Ein dritter Mitarbeiter bereitet inzwischen die für den Erwerb des *Targets* erforderliche Erwerber-GmbH («*NewCo*») vor, um zu gewährleisten, dass der Fonds aus steuerlichen und haftungsrechtlichen Gründen nicht direkt am *Target* beteiligt ist.

Der Beteiligungsvertrag zwischen dem Fonds und dem neuen Management der Unternehmensgruppe, der die Regelungen der Managementbeteiligung enthält, gestaltet sich schwierig. Die im Rahmen von *Private-Equity-Transaktionen* übliche Beteiligung des Managements an der Erwerber-GmbH zu guten Bedingungen muss nicht nur rechtlich, sondern auch steuerlich optimiert sein. Die wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Aspekte von Managementbeteiligungen, vor allem die Vermeidung negativer Lohnsteuerfolgen, gehören zum Basiswissen für Transaktionsanwälte. Mehrere Anwälte der Kanzlei sind auf Managementbeteiligungen spezialisiert und kennen die Praxis der Finanzbehörden und alle weiteren relevanten Themenkreise genau.

Es sind lange Tage und kurze Nächte: Verhandlungen, mehrmaliges Ändern von Entwürfen der Gegenseite, Anpassen aller Begleitdokumente und spätabendliche Besprechungen oder Telefonate, in denen sich P und das Team um A gegenseitig auf den neuesten Stand bringen. Gleichzeitig wird schon die für den Vollzug des Kaufvertrages notwendige Kartellanmeldung vorbereitet. Dafür wird ein Rechtsanwalt einer auf Kartellrecht spezialisierten Kanzlei hinzugezogen, der von A mit allen Informationen zum Kaufvertrag versorgt wird und den A mit den zuständigen Mitarbeitern des Mandanten in Kontakt bringt, um die für die Anmeldung benötigten Umsatzzahlen zu besorgen.

Nach 14 Tage dauernden Verhandlungen mit mehrmaligem, von beiden Seiten angedrohtem Scheitern werden die Verhandlungen schließlich am Montag der dritten Verhandlungswoche doch weitergeführt. Die Verkäuferseite liefert die noch fehlenden Anlagen zum Kaufvertrag, insbesondere mit den letzten Offenlegungen von potentiellen rechtlichen oder tatsächlichen Risiken und Haftungsausschlüssen zu den Gewährleistungen des Kaufvertrages, die bisher von der Verkäuferseite zurückgehalten wurden oder kurzfristig entstanden sind. Diese müssen mit den Ergebnissen der *Due Diligence* verglichen werden, um zu verhindern, dass kurz vor *Signing* neue, unbekannte Tatsachen in den Vertrag aufgenommen werden. Eine Unmenge an Material ist dabei durchzusehen, eine Arbeit, die den First-Year-Associates im Team zufällt. Rückfragen werden von diesen mit der Mandantenseite und mit den Verkäuferanwälten besprochen, während P mit A in der letzten Verhandlung zum Kaufvertrag sitzt. Mittwochmorgen um 3:45 Uhr ist schließlich alles ausverhandelt. Nach letzten kosmetischen Korrekturen und dem Austausch fehlerhafter Anlagen durch die Associates beider Parteien steht am Donnerstag der Notartermin an, der aus Kostengründen in Basel vor einem Schweizer Notar stattfindet. «Es wird nur noch vorgelesen», lautete die klare Ansage der beiden Parteien, so dass sowohl die

Die Endphase



Vertreter der Mandanten als auch die verantwortlichen Partner auf beiden Seiten nicht an der Beurkundung teilnehmen und die Associates beider Seiten alleine nach Basel fliegen. Kleinere Unklarheiten werden zwischen den Associates vor Ort und den Mandanten telefonisch abgeklärt.

Hinter den Anwälten liegen arbeitsreiche, spannende Wochen mit wenig Schlaf. Die nächsten Tage werden etwas ruhiger, auch wenn jetzt unerledigte Dinge aus anderen Mandaten warten. In zwei bis drei Wochen wird die Freigabe durch das Bundeskartellamt erwartet, zehn Tage danach soll das *Closing*, der Vollzug der Transaktion mit dem dinglichen Übergang der Geschäftsanteile, folgen. Bis dahin müssen noch ein gutes Dutzend Auszahlungsvoraussetzungen für den Kaufpreis und den Finanzierungskredit aus dem Kaufvertrag und dem Kreditvertrag abgearbeitet werden. Und die nächste Transaktion lässt sicherlich nicht lange auf sich warten ...

M&A als Arbeitsgebiet für Rechtsanwälte

Gerade für Berufsanfänger stellt sich die Transaktionsberatung als interessantes Tätigkeitsfeld dar. M&A-Beratung steht für anspruchsvolle Mandanten und spannende Transaktionen, oftmals mit internationalen Verbindungen. Den sicherlich hohen Arbeitsbelastungen stehen sehr gute Verdienstmöglichkeiten und persönliche Erfolgserlebnisse gegenüber.

Vorkenntnisse werden bei Berufsanfängern aufgrund des hohen Spezialisierungsgrades nicht erwartet. Neben den üblichen Anforderungen wie Prädikatssexamina, Teamfähigkeit, Organisationsfähigkeit und Belastbarkeit sind vertiefte Kenntnisse im Gesellschafts- und Steuerrecht erforderlich. Mehr als auf anderen Gebieten ist sicheres Englisch, am besten durch einen Aufenthalt im Ausland erworben, unerlässlich. Dies liegt daran, dass nahezu sämtliche Korrespondenz und Vertragsdokumentation in englischer Sprache erfolgt, sogar in Transaktionen, bei denen kein direkt Beteiligter aus dem englischsprachigen Raum stammt.

Ein- und Aufstiegsmöglichkeiten

Der Bedarf an solch hochqualifizierten jungen Rechtsanwälten für die Transaktionsberatung ist ungebrochen. Auch aus Bewerbersicht scheint die Aussicht auf das Transaktionsgeschäft verlockend. Anders als bei gleichaltrigen Kollegen, die Klageschriften oder Gutachten verfassen, winkt dem Transaktionsanwalt (scheinbar) die «große weite Welt». Vieles an der Faszination des Transaktionsgeschäfts ist berechtigt: Viele Jahre laufenden Geschäfts lassen sich bei der Übertragung von Unternehmen wie im Zeitraffer nachverfolgen; einzelne Details der Firmengeschichte erscheinen wie unter dem Brennglas.

Gegenüber solch hochfliegenden Gedanken und in Aussicht gestellten Erfolgserlebnissen sieht der Associate-Alltag in den ersten Berufsjahren dann oft ernüchternd aus: «*Due Diligence*» ist das Stichwort, das von Arbeitgebern im Bewerbungsgespräch gern vermieden wird, tatsächlich aber aus dem Associate-Alltag auch als Teil der Ausbildung nicht hinweg zu denken ist. In der Tat ist der gestiegene Personalbedarf von Wirtschaftskanzleien in den letzten Jahren zu einem erheblichen Teil dadurch zu erklären, dass in großen Bieterverfahren («Auktionen» oder «Bids») in immer kürzerer Zeit immer umfangreichere und professionellere *Due-Diligence-Prüfungen* durchzuführen waren. So mancher Associate-Traum verliert sich daher zunächst zwischen den Aktenordnern der vielen Datenräume. Hervorzuheben bleiben aber dennoch die positiven Aspekte der Tätigkeit, wie der frühe direkte Kontakt zu Mandanten, zu den Anwälten der Gegenseite und weiteren Beratern. Gleichfalls nicht zu vernachlässigen ist das «*Learning-on-the-Job*», wobei der Berufsanfänger langsam in verantwortungsvollere Tätigkeiten hineinwächst und dabei einen guten Einblick in die rechtliche Struktur einzelner Wirtschaftsunternehmen erhält.



- Asset Deal:** Unternehmenskauf durch Übertragung der einzelnen Wirtschaftsgüter eines Unternehmens ohne Übertragung seines Rechtsträgers selbst. Die Übertragung erfolgt nach den jeweils für die einzelnen Wirtschaftsgüter oder Assets des Unternehmens maßgeblichen Vorschriften. Im Gegensatz zum Asset Deal steht der → Share Deal.
- Buy-out:** Erwerb eines Unternehmensanteils, der die Kontrolle über das Unternehmen vermittelt.
- Buy-out-Fonds:** Fonds, der die Gesellschaftsrechte an einem Unternehmen, i. d. R. unter Einsatz von Fremdfinanzierung, erwirbt und nach ca. 2 bis 5 Jahren durch einen → IPO oder einen → Trade Sale weiterveräußert.
- Closing:** Der Vollzug eines Unternehmenskaufvertrags durch dingliche Übertragung der Anteile oder Wirtschaftsgüter. Es erfolgt vorwiegend zeitlich in einem gewissen Abstand zum → Signing. Der Grund hierfür liegt i. d. R. im Erfordernis der kartellrechtlichen Freigabe der Transaktion. Das Closing erfolgt in der Regel in Form einer Zusammenkunft der Parteien, bei der die Vollzugshandlungen, insbesondere die Zahlung des Kaufpreises für das Unternehmen, vorgenommen werden.
- Datenraum:** Physische oder virtuelle Zusammenstellung von Dokumenten und Unterlagen des zu verkaufenden Unternehmens («Daten») für die → Due Diligence Prüfung.
- Datenraumindex:** Aufstellung aller im Datenraum vorhandenen Dokumente.
- Dealbreaker:** Umstände, die – soweit sie tatsächlich vorliegen – zum Scheitern der gesamten Transaktion führen. Diese Umstände werden vorwiegend im Rahmen einer Due Diligence entdeckt.
- Due Dilligence (Legal/Tax):** Prüfung der zu erwerbenden Gesellschaft, mit der ein (potentieller) Käufer Informationen über diese erhält. In aller Regel bedient er sich zur Prüfung spezieller Berater (Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater). Bei der Legal Due Diligence werden die rechtlichen Verhältnisse der Gesellschaft überprüft, also i. d. R. die gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse, gewerbliche Schutzrechte, Kunden- und Lieferantenverträge, Haftungsrisiken etc. Bei der Tax Due Diligence werden die steuerlichen Risiken der Gesellschaft sowie der Transaktion untersucht.
- IP:** Intellectual Property; Geistiges Eigentum, z. B. Marken, Patente, Schutzrechte etc.
- IPO:** «Initial Public Offering» oder Börsengang; erstmaliges öffentliches Anbieten von Wertpapieren eines Unternehmens durch den Gang an die Börse.
- M&A:** Mergers & Acquisitions; Der Begriff umfasst i. e. S. Unternehmenszusammenschlüsse und -käufe, im weiteren Sinne auch die Praxis und den Markt solcher Aktivitäten.
- NewCo:** Abkürzung für «New Company». Sie wird als Zweckgesellschaft für eine anstehende Transaktion regelmäßig in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft vom Erwerber gegründet oder erworben und tritt dann als direkte Käuferin des

Glossar

Unternehmens und auch als Kreditnehmerin auf. Zur Zeitersparnis werden als NewCo zumeist schon gegründete Vorratsgesellschaften erworben.

- Private Equity:** «Außerbörsliches Eigenkapital»; in Unternehmen angelegtes Kapital, das nicht in börsennotierten Wertpapieren verbrieft ist.
- Public Equity:** Börsengehandeltes Beteiligungskapital; Gegenbegriff zum → Private Equity.
- Secondary Buy-out:** Veräußerung eines Unternehmens durch einen Finanzinvestor an einen anderen Finanzinvestor.
- Share Deal:** Unternehmenskauf durch Übertragung der Geschäftsanteile an einem Unternehmen auf einen Dritten unter Beibehaltung des Rechtsträgers. Im Gegensatz zum Share Deal steht der → Asset Deal.
- Signing:** Unterzeichnung des Kaufvertrages. Das Signing entspricht im Zivilrecht dem schuldrechtlichen Verpflichtungsgeschäft.
- Trade Sale:** Verkauf einer Unternehmensbeteiligung durch einen Finanzinvestor an ein anderes Unternehmen, meist aus derselben oder einer vergleichbaren Branche.
- Transaktion:** Sammelbegriff für die Übertragung eines Wirtschaftsunternehmens, dessen Rechtsträger eine Kapital- oder Personengesellschaft ist.
- Venture-Capital:** Wagniskapital. Die Anlage von außerbörslichem Eigenkapital in jungen, innovativen Unternehmen, die mit höherem Risiko, aber auch höherer Zielrendite als andere Kapitalanlagen verbunden ist.
- Venture-Capital-Fonds:** Fonds, der in Wagniskapital anlegt.
- Vertraulichkeitsvereinbarung:** Vereinbarung zwischen einem Unternehmen und einem potentiellen Käufer, die diesen verpflichtet, die z. B. im Rahmen der → Due Diligence erhaltenen Informationen vertraulich zu behandeln.