„Der LL.M. 2027“ und „Perspektive Jura 2028“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Wie die Ratgeber Ihnen beim Employer Branding helfen

Um die qualifiziertesten Talente für sich zu gewinnen, muss Ihre Arbeitgebermarke bei der Zielgruppe bekannt sein.

Hier setzt unser **Karriereratgeber „Perspektive Jura“** an: Als Übersichtswerk hilft er Studierenden, Berufsbilder und Einstiegsmöglichkeiten als Jurist:in kennenzulernen – und **attraktive Arbeitgeber** zu finden.

Der **Studienratgeber „Der LL.M.“** ermöglicht Ihnen, gerade bei den sehr leistungsstarken LL.M.-Absolvent:innen von morgen **bereits heute in die Köpfe zu kommen** – noch bevor diese aktiv auf Jobsuche gehen.

Verschaffen Sie sich mit Ihrer Präsenz in einem oder beiden Büchern einen **Vorsprung bei der Talentgewinnung** im umkämpften Markt der Neun-Punkte-Jurist:innen!

Unsere Bücher bei der richtigen Zielgruppe

- **7.500** Jurist:innen lesen **Perspektive Jura** (6.500 Print + 1.000 E-Book)
- **5.500** Jurist:innen lesen **Der LL.M.** (5.000 Print + 500 E-Book)

Unter den Leser:innen sind jeweils 1.500 e-fellows.net-Stipendiat:innen mit neun Punkten. Darüber hinaus erreichen Sie über unser Netzwerk an Fachschaften, Gerichten und studentischen Initiativen Ihre Zielgruppe der Studierenden, Referendar:innen und Doktorand:innen.

Die Leserschaft im Profil

Studien-fortschritt	81% vor 1. Staatsexamen, 19% danach
Aktueller Abschluss	76% Staatsexamen, 14% Promotion, 4% LL.M./Master, 4% Bachelor, 2% Sonstige
Durchschnitts-Noten	1,3 im Abitur 10,6 im 1. Staatsexamen 9,9 im 2. Staatsexamen

Nur bei e-fellows.net registrierte Leser:innen

Hochwertige Inhalte

Die Autor:innen unserer Karrierebücher sind Professor:innen, Rechtsanwält:innen und Steuerberater:innen. Der hochwertige redaktionelle Inhalt rund um Jurastudium und -karriere wird von den Leser:innen stets hervorragend bewertet (Note 1,8 für „Perspektive Jura“ und 1,5 für „Der LL.M.“).

Unsere Branding-Lösungen für Sie

1. **Arbeitgeberporträt auf 4 Seiten**

   Präsentieren Sie sich in Bild und Text als attraktiver Arbeitgeber und beschreiben Sie, was Sie besonders macht – inkl. Mitarbeiter-Testimonial und ganzseitiger Image- oder Stellenanzeige.

2. **Fallstudie mit Branding auf bis zu 6 Seiten (nur in „Perspektive Jura”)**

   Geben Sie den Leser:innen einen ausführlichen Einblick in fachliche Inhalte und Ihre tägliche Arbeit – inkl. Kanzleibranding und ganzseitiger Image- oder Stellenanzeige.

3. **Imageanzeige auf Buchrücken oder Umschlagseiten**

   Buchstäblich „in jeder Hand“ sind Sie mit einer Imageanzeige auf der U4 (Rückseite) oder den inneren Doppelseiten des Umschlags.

4. **Lesezeichen (Wird je Ratgeber nur ein Mal vergeben.)**

   Mit einem doppelseitig mit Ihren Inhalten bedruckten Lesezeichen, das bei Ihrem Arbeitgeberporträt oder Ihrer Fallstudie eingelegt wird, schaffen Sie noch mehr Aufmerksamkeit für Ihre Inhalte.

Rabatt bei Buchungen in beiden Ratgebern

Präsentieren Sie sich in beiden Publikationen und bringen Sie Ihre Arbeitgebermarke zweimal im Jahr in die Köpfe der angehenden Jurist:innen – mit einem **Rabatt in Höhe von 1.000 Euro** auf Ihre Buchung.

Alle Leistungen, Preise und Buchungsfristen finden Sie auf der nächsten Seite im **Buchungsformular.**

„Der LL.M. 2027“ und „Perspektive Jura 2028“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Unsere Leistungen, Ihre Vorteile	Einzelpreis	Der LL.M. 2027	Perspektive Jura 2028
Arbeitgeberporträt (4 Seiten) • Branding mit Logo und Header-Bild • Kontakt, Zahlen & Fakten zum Unternehmen • Q&A und optionales Mitarbeitenden-Testimonial • Image- oder Stellenanzeige (1 Seite)	5.500 Euro Kombi-paket **Nur je 5.000 Euro, für zwei Porträts** (Summe: 10.000 Euro)	☐	☐
Fallstudie (bis zu 6 Seiten, nur in „Perspektive Jura“) • Branding mit Logo • Kontakt des Unternehmens • Mehrseitige Fallstudie • Image- oder Stellenanzeige (1 Seite)	5.500 Euro Bester Deal **Nur 2.500 Euro zusätzlich zu Porträt** (Summe: 8.000 Euro)	Nicht verfügbar	☐
Imageanzeige auf U4 (1 Seite)	6.000 Euro	☐	☐
Innere Umschlagseiten vorne <u>oder</u> hinten (2 Seiten)	4.000 Euro	☐	☐
NEU: Gebrandetes Lesezeichen bei Ihrem Porträt oder Ihrer Fallstudie	2.000 Euro (je 1x verfügbar)	☐	☐
	Buchungsschluss (nach Verfügbarkeit auch später)	Ende Okt. 2026	Ende Feb. 2027
	Erscheinungstermin	März 2027	Sept. 2027
	Auflage	5.000	6.500

Alle Preise zzgl. MwSt.

Ansprechperson:

Vor- und Nachname:	
E-Mail-Adresse:	
Telefonnummer:	

Senden Sie diese Buchung **an Ihre:n Kundenbetreuer:in** oder, falls nicht bekannt, an buchung@e-fellows.net.

Rechnungsadresse:

Unternehmen:	
Ansprechperson:	
Abteilung:	
Straße und Hausnummer:	
PLZ und Ort:	
E-Mail für Rechnung:	
PO-/Bestellnummer:	☐ wird nachgereicht ☐ nicht benötigt

Um Ihnen das Ausfüllen zu erleichtern, ist eine Unterschrift nicht notwendig.

„Der LL.M. 2027“ und „Perspektive Jura 2028“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Beispiel: Arbeitgeberporträt

Seite 1-2

1. Header-Bild
2. Zahlen & Fakten
3. Employer Value Proposition
4. Logo
5. Kontakt
6. Q&A

222

MAKE A DIFFERENCE

GIBSON DUNN

Gibson, Dunn & Crutcher LLP

Standorte in Deutschland:
Frankfurt am Main und München

Standorte weltweit: Brüssel, Century City, Dallas, Denver, Dubai, Hongkong, Houston, London, Los Angeles, New York, Orange County, Palo Alto, Paris, Peking, San Francisco, São Paulo, Singapur, Washington D.C.

Tätigkeitsschwerpunkte: Antitrust, Banking & Finance, Compliance/White Collar, Corporate/M&A/Private Equity, Data Protection, Insolvency & Restructuring, Labor & Employment, Litigation & Arbitration, Tax, Technology & IP

Mitarbeitende in Deutschland: ca. 50–60
davon mit LL.M.: 12
davon mit Promotion: 27

Mitarbeitende weltweit: > 1.600

Geplante Neueinstellungen 2023: 7–10

Gegründet 1890 in Los Angeles, gehört Gibson Dunn zu den führenden internationalen Anwaltskanzleien. Mit über 1.600 Anwältinnen sind wir an 20 Standorten in neun Ländern vertreten. An unseren beiden deutschen Standorten Frankfurt und München konzentrieren wir uns auf die Beratung bei nationalen und grenzüberschreitenden Mandaten im Bereich Corporate/M&A/Private Equity, Bank- und Finanzrecht einschließlich Restructuring, Compliance & White Collar Investigations, Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit, Datenschutz, Technology & IP sowie Kartellrecht.

GIBSON DUNN

Taunustor 1, 60310 Frankfurt am Main
Marstallstraße 11, 80539 München
www.gibsondunn.com

Dr. Wilhelm Reinhardt, Frankfurt am Main
Dr. Markus Nauheim, LL.M. (Duke), München
bewerbungen@gibsondunn.com

Kanzleiporträt 223

Was unterscheidet Sie von anderen Kanzleien? Unsere Kanzleikultur sollte an dieser Stelle hervorgehoben werden. Die Arbeit bei uns ist geprägt von einer sehr angenehmen Atmosphäre und großer Kollegialität. Es herrscht ein starker Teamgeist und eine enge Verbundenheit der Mitarbeitenden untereinander. Dies zeigt sich auch in den gemeinsamen Veranstaltungen, die über das Jahr verteilt stattfinden – angefangen vom Ski-Ausflug bis zum gemeinsamen Sundowner auf der Dachterasse. Hier spielt sicherlich auch eine Rolle, dass wir mit unserer Größe noch eine überschaubare Einheit darstellen, in der sich die Anwält:innen untereinander alle kennen, was auch standortübergreifend gilt. Gleichwohl sind wir als deutscher Standort eingebettet in das internationale Netzwerk der Kanzlei und arbeiten in zahlreichen Mandaten mit grenzüberschreitendem Bezug eng mit den anderen Büros im Ausland zusammen.

Wie steht die Kanzlei zum LL.M.? Ein LL.M. ist bei uns sehr gern gesehen, auch wenn ein LL.M. keine Einstellungsvoraussetzung darstellt. Eine solche Zusatzqualifikation ist aus unserer Sicht ein Nachweis, dass Bewerber:innen über gute Englischkenntnisse verfügen und dazu bereit sind, selbst gesetzte Ziele geradlinig zu verfolgen und sich aus dem gewohnten Umfeld herauszuwagen. Das Land, die Universität sowie eine besondere Fachrichtung des LL.M.-Studiums sind dabei für uns nicht das entscheidende Kriterium.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen LL.M.? Ob der LL.M. vor dem Referendariat oder nach dem Referendariat absolviert wird, spielt aus unserer Sicht keine Rolle. Das ist letztlich eine Frage der persönlichen Lebensplanung und individuellen Motivationslage, die jede und jeder für sich entscheiden muss. Wir sind auch dafür offen, dass ein LL.M. erst nach dem Berufseinstieg bei uns erworben und dafür die berufliche Tätigkeit nach einer gewissen Zeit unterbrochen wird.

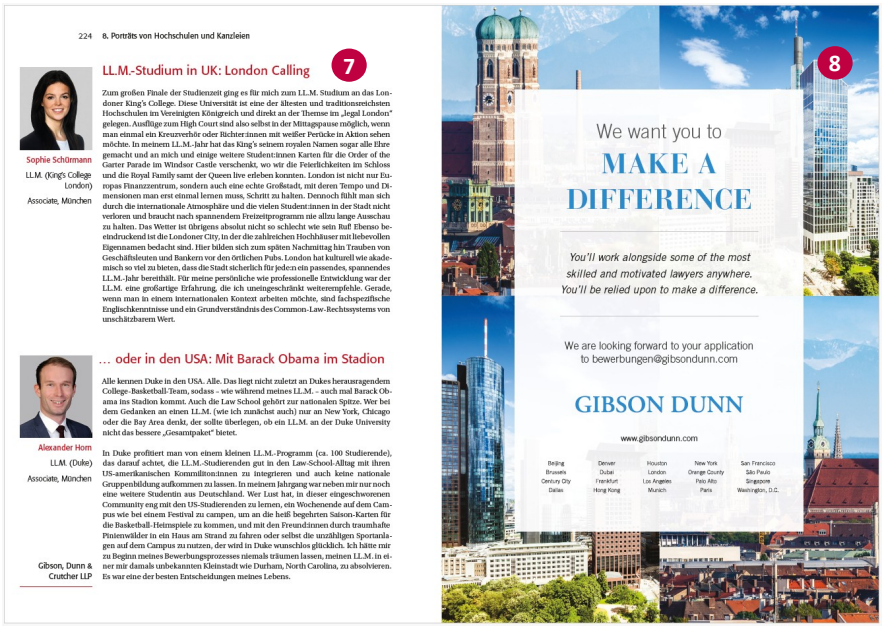
Wie sieht der Arbeitsalltag von Praktikant:innen, wissenschaftlichen Mitarbeiter:innen und Referendar:innen bei Ihnen aus? Praktikant:innen, wissenschaftliche Mitarbeiter:innen oder Referendar:innen werden bei uns von Beginn an in die Projektarbeit eingebunden und arbeiten regelmäßig eng mit verschiedenen Anwält:innen und Praxisgruppen zusammen. Ihre Tätigkeit leistet hierbei einen wichtigen Beitrag im Gesamtgefüge der Kanzlei und erstreckt sich typischerweise über eine breite Palette von Rechtsgebieten und Aufgabenstellungen, die sich am Ausbildungsgrad und an den Interessenschwerpunkten der Mitarbeitenden orientieren. Wirtschaftsrechtliche Vorkenntnisse werden nicht erwartet, sind aber natürlich hilfreich.

Welche Tipps geben Sie Studierenden/Referendar:innen auf den Weg? Wir raten allen angehenden Jurist:innen, im Rahmen ihrer Ausbildung die verschiedenen Berufsfelder der Juristerei vor dem Berufsstart einmal kennenzulernen und sich dabei auch frühzeitig, z. B. im Rahmen eines Praktikums, die Arbeit in einer internationalen Wirtschaftskanzlei anzusehen. Gerade hieraus können sich wertvolle Kontakte ergeben, die für Berufsanfänger:innen von großem Nutzen sein können. Daneben sind wir der Ansicht, dass ein Auslandsaufenthalt während des grundständigen Studiums (z. B. über Erasmus) und/oder danach im Rahmen eines LL.M.-Studiums eine sehr gute Gelegenheit bietet, die eigene Persönlichkeit weiterzuentwickeln und Sprachkenntnisse zu vertiefen – beides Faktoren, die später im Berufsleben große Bedeutung haben.

Gibson, Dunn & Crutcher LLP

Seite 3-4

7. Mitarbeitenden-Testimonial alternativ: weitere Q&A
8. Anzeige



224 8. Porträts von Hochschulen und Kanzleien

LL.M.-Studium in UK: London Calling 7

Sophie Schürmann
LL.M. (King's College London)
Associate, München

Zum großen Finale der Studienzeit ging es für mich zum LL.M. Studium an das Londoner King's College. Diese Universität ist eine der ältesten und traditionsreichsten Hochschulen im Vereinigten Königreich und direkt an der Themse im „legal London" gelegen. Ausflüge zum High Court sind also selbst in der Mittagspause möglich, wenn man einmal ein Kreuzverhör oder Richter:innen mit weißer Perücke in Aktion sehen möchte. In meinem LL.M.-Jahr hat das King's seinem royalen Namen sogar alle Ehre gemacht und an mich und einige weitere Student:innen Karten für die Order of the Garter Parade im Windsor Castle verschenkt, wo wir die Feierlichkeiten im Schloss und die Royal Family samt der Queen live erleben konnten. London ist nicht nur Europas Finanzzentrum, sondern auch eine echte Großstadt, mit deren Tempo und Dimensionen man erst einmal lernen muss, Schritt zu halten. Dennoch fühlt man sich durch die internationale Atmosphäre und die vielen Student:innen in der Stadt nicht verloren und braucht nach spannendem Freizeitprogramm nie allzu lange Ausschau zu halten. Das Wetter ist übrigens absolut nicht so schlecht wie sein Ruf! Ebenso beeindruckend ist die Londoner City, in der die zahlreichen Hochhäuser mit liebevollen Eigennamen bedacht sind. Hier bilden sich zum späten Nachmittag hin Trauben von Geschäftsleuten und Bankern vor den örtlichen Pubs. London hat kulturell wie akademisch so viel zu bieten, dass die Stadt sicherlich für jeden ein passendes, spannendes LL.M.-Jahr bereithält. Für meine persönliche wie professionelle Entwicklung war der LL.M. eine großartige Erfahrung, die ich uneingeschränkt weiterempfehle. Gerade, wenn man in einem internationalen Kontext arbeiten möchte, sind fachspezifische Englischkenntnisse und ein Grundverständnis des Common-Law-Rechtssystems von unschätzbarem Wert.

… oder in den USA: Mit Barack Obama im Stadion

Alexander Hom
LL.M. (Duke)
Associate, München

Alle kennen Duke in den USA. Alle. Das liegt nicht zuletzt an Dukes herausragendem College-Basketball-Team, sodass – wie während meines LL.M. – auch mal Barack Obama ins Stadion kommt. Auch die Law School gehört zur nationalen Spitze. Wer bei dem Gedanken an einen LL.M. (wie ich zunächst auch) nur an New York, Chicago oder die Bay Area denkt, der sollte überlegen, ob ein LL.M. an der Duke University nicht das bessere „Gesamtpaket" bietet.

In Duke profitiert man von einem kleinen LL.M.-Programm (ca. 100 Studierende), das darauf achtet, die LL.M.-Studierenden gut in den Law-School-Alltag mit ihren US-amerikanischen Kommilitoninnen zu integrieren und auch keine nationale Gruppenbildung aufkommen zu lassen. In meinem Jahrgang war neben mir nur noch eine weitere Studentin aus Deutschland. Wer Lust hat, in dieser eingeschworenen Community eng mit den US-Studierenden zu lernen, ein Wochenende auf dem Campus wie bei einem Festival zu campen, um an die heiß begehrten Saison-Karten für die Basketball-Heimspiele zu kommen, und mit den Freund:innen durch traumhafte Pinienwälder in ein Haus am Strand zu fahren oder selbst die unzähligen Sportanlagen auf dem Campus zu nutzen, der wird in Duke wunschlos glücklich. Ich hätte mir zu Beginn meines Bewerbungsprozesses niemals träumen lassen, meinen LL.M. in einer mir damals unbekannten Kleinstadt wie Durham, North Carolina, zu absolvieren. Es war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

Gibson, Dunn & Crutcher LLP

8

We want you to
MAKE A DIFFERENCE

You'll work alongside some of the most skilled and motivated lawyers anywhere. You'll be relied upon to make a difference.

We are looking forward to your application to bewerbungen@gibsondunn.com

GIBSON DUNN

www.gibsondunn.com

Beijing, Brussels, Century City, Dallas, Denver, Dubai, Frankfurt, Hong Kong, Houston, London, Los Angeles, Munich, New York, Orange County, Palo Alto, Paris, San Francisco, São Paulo, Singapore, Washington, D.C.

„Der LL.M. 2027“ und „Perspektive Jura 2028“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Beispiel: Fallstudie mit Branding in „Perspektive Jura“ (Auszug)

1 Autor:innen

2 Firmenbranding

3 Ihre Fallstudie

228 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien

Fallstudie: Verkauf von Verlustbringern

Der Zusammenschluss oder der Kauf von Unternehmen – neudeutsch M&A (Mergers & Acquisitions) – wird häufig als Königsdisziplin der wirtschaftsrechtlichen Beratung bezeichnet. Berufseinsteiger:innen verbinden damit in der Regel große Transaktionen wie jüngst den grenzüberschreitenden Zusammenschluss von Linde mit Praxair oder die Übernahme von knapp durch E.ON. M&A-Anwält:innen sind aber häufig auch mit der Veräußerung von weniger erfolgreichen Unternehmen befasst, was dennoch rechtlich herausfordernd und daher spannend sein kann und für den Mandanten oft von großer ökonomischer Bedeutung ist. Einer dieser Fälle aus der Praxis von Hengeler Mueller ist die Veräußerung einer verlustbringenden Tochtergesellschaft eines internationalen Konzerns, bei der nicht nur die Transaktionsexpertise der M&A-Anwält:innen gefragt war, sondern auch vertiefte Kenntnisse des Finanzierungs- und Insolvenzrechts. Die Firmennamen in dieser Fallstudie sind fiktiv.

Dr. Frank Burmeister
Partner
Hengeler Mueller

1

Dr. Martin Tasma
Partner
Hengeler Mueller

Liquidation oder Verkauf

Die Mandantin war die Konzernspitze einer global diversifizierten Unternehmensgruppe, der TotalReturn-Gruppe. Eine ihrer deutschen Tochtergesellschaften, die Paperworks GmbH, produzierte und vertrieb Kartonagen der Premiumqualität in einer Fabrik mit ca. 600 Angestellten. Die Mandantin hatte die Paperworks GmbH rund zehn Jahre zuvor erworben, bereute den Kauf aber mittlerweile, weil sie den Wettbewerbsdruck innerhalb der Papierbranche sowie den damit einhergebenden Preisverfall unterschätzt hatte. Hinzu kamen hausgemachte Probleme wie eine zu große Mitarbeiterzahl und sehr hohe Pensionslasten. Die Folge war, dass die Konzernmutter die Verluste der Paperworks GmbH über Jahre ausgleichen musste und das Management vor der Frage stand, die Tochter zu verkaufen oder abzuwickeln. Die Umsetzung des von externen Unternehmensberater:innen ausgearbeiteten Sanierungskonzeptes, das die Sanierung der Paperworks GmbH im Verbund der TotalReturn-Gruppe vorsah, brachte nicht den von der Beratung prognostizierten Erfolg. Da man davon ausging, dass eine Insolvenz der Paperworks GmbH auf die TotalReturn-Gruppe zurückfallen und deren Reputation bei Kunden und Geschäftspartnern belasten würde, kam es nicht in Betracht, die Paperworks GmbH in die Insolvenz fallen zu lassen.

Im Zuge der Analyse der zur Verfügung stehenden Optionen stellte sich dann aber rasch heraus, dass die Abwicklung der Paperworks GmbH im Verbund der TotalReturn-Gruppe sehr teuer geworden wäre. Die Pensionsansprüche hätten zu hohen Kosten ausgegliedert werden müssen, und die Abfindungskosten für die aktiven Arbeitnehmer:innen wären ebenfalls signifikant gewesen. Damit blieb der Mandantin nur noch die Veräußerung der Paperworks GmbH an einen Wettbewerber oder an einen Finanzinvestor. Diese Lösung hatte zudem den Vorteil, zeitlich kalkulierbar zu sein und im besten Fall mit einem klaren Schnitt zugunsten der Mandantin zu enden. Voraussetzung hierfür war allerdings, dass es der Mandantin mithilfe ihrer Anwält:innen gelang, im Unternehmenskaufvertrag einen nicht zu umfassenden Gewährleistungskatalog, geringe Haftungshöchstgrenzen und kurze Verjährungsfristen zu vereinbaren. Als Gegenleistung musste die Mandantin allerdings einen „negativen Kaufpreis“ akzeptieren, d. h. sie musste dem Käufer einen Geldbetrag zahlen. Hierzu war die Mandantin auch deshalb bereit, weil ihr zum Schutze ihrer eigenen Reputation daran gelegen war, die Überlebensfähigkeit der Paperworks GmbH zu sichern. Der Verkauf der Handy-Sparte von Siemens an BenQ, der mit der Insolvenz der verkauften Sparte endete, war zum Verkaufszeitpunkt noch in schlechter Erinnerung.

2

Hengeler Mueller

3

Fallstudie: Verkauf von Verlustbringern 229

Verkäufer von Verlustbringern sind daher oftmals bereit, im Interesse erhöhter Sanierungschancen auf eine Optimierung des (negativen) Kaufpreises zu verzichten.

Risiko aus verkauften Gesellschafterdarlehen

Vor dem Verkauf waren jedoch noch einige rechtliche Hürden zu überwinden, da die Paperworks GmbH vor der Veräußerung in erheblichem Umfang von finanziellen Zuwendungen der Konzernmutter abhängig war. Diese waren in Form von Gesellschafterdarlehen erfolgt, die der Tochter von einer anderen Gesellschaft der TotalReturn-Gruppe gewährt worden waren. Diese Finanzierungsform barg für die Mandantin ein beträchtliches Risiko, wenn es dem Käufer nicht gelingen sollte, die Paperworks GmbH profitabel zu machen, und diese innerhalb eines Jahres Insolvenz anmelden müsste. Im Fall der Insolvenz der Tochtergesellschaft hat der Insolvenzverwalter das Recht und die Pflicht, im Vorfeld der Insolvenz erfolgte Zahlungen oder Lieferungen der Tochter an die Mutter bzw. andere Konzerngesellschaften anzufechten. Die Rechtsfolgen der Insolvenzanfechtung sind gravierend: Der Anfechtungsgegner muss die erhaltenen Zahlungen oder Leistungen zur Insolvenzmasse zurückgewähren, erhält im Gegenzug aber nur eine einfache Insolvenzforderung, d. h. er wird nur in Höhe der Insolvenzquote befriedigt. Diese ist in der Praxis in der Regel sehr gering.

Von besonderer Relevanz ist das Risiko der Insolvenzanfechtung bei Gesellschafterdarlehen: Selbst wenn das Gesellschafterdarlehen – was die Regel ist – im Unternehmenskaufvertrag an den Käufer mitveräußert wird, besteht nach einem vielbeachteten Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) aus dem Jahr 2013 das Risiko einer gesamtschuldnerischen Mithaftung des Verkäufers auf Rückerstattung von Zahlungen auf das Gesellschafterdarlehen zur Insolvenzmasse, wenn sich der Käufer das Darlehen innerhalb eines Jahres nach Vollzug der Transaktion zurückzahlen lässt und in diesem Zeitraum ein Insolvenzantrag gestellt wird. Obwohl der Verkäufer in diesem Fall gar nicht in den Genuss der Darlehensrückzahlung kommt, kann er vom Insolvenzverwalter auf Erstattung der Rückzahlung in Anspruch genommen werden. Wenngleich in dem vom BGH entschiedenen Fall nur das Gesellschafterdarlehen veräußert worden war und der als Gesamtschuldner herangezogene Veräußerer seine Gesellschafterstellung aufrechterhalten hatte, wird die Entscheidung gemeinhin so gelesen, dass der Verkäufer auch dann mithaftet, wenn er zusammen mit den Gesellschafterdarlehen auch seine Beteiligung an der darlehensnehmenden Gesellschaft veräußert. Die Mandantin stand deshalb vor der Frage, wie dieses Risiko ausgeschlossen bzw. vermindert werden konnte.

Zum Schutz des Verkäufers hat die Praxis verschiedene Transaktionsstrukturen entwickelt, die jedoch stets Nachteile für Käufer oder Verkäufer bergen: Die in technischer Hinsicht einfachste Lösung ist, dass sich der Käufer im Unternehmenskaufvertrag verpflichtet, das Gesellschafterdarlehen mindestens ein Jahr nach dem Vollzug der Transaktion stehenzulassen. Ob diese Konstruktion den Verkäufer tatsächlich nachhaltig schützt, hängt von der Bonität des Käufers ab: Handelt es sich hierbei nur um ein Akquisitionsvehikel (Special Purpose Vehicle) ohne robuste Bilanz, führt ein Verstoß gegen die vertragliche Verpflichtung bei einer Inanspruchnahme des Verkäufers durch den Insolvenzverwalter zu einem Freistellungsanspruch des Verkäufers gegen den Käufer, der nicht werthaltig ist und den Verkäufer daher schutzlos lässt. Besser – aber technisch aufwendiger – kann sich der Verkäufer schützen, indem er den Rückzahlungsanspruch aus dem Gesellschafterdarlehen vor Vollzug des Unternehmensverkaufs in die Kapitalrücklage der Tochtergesellschaft einbringt. Diese bewirkt das

Hengeler Mueller

4 Logo

5 Kontakt

230 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien

Erlöschen der Ansprüche aus dem Gesellschafterdarlehen. Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass die Einbringung auf Ebene der Tochtergesellschaft grundsätzlich einen steuerbaren außerordentlichen Ertrag in Höhe des nicht werthaltigen Teils des Gesellschafterdarlehens auslöst. Das ist bei unprofitablen Tochtergesellschaften problematisch, weil Ansprüche aus Gesellschafterdarlehen gegen eine sich in Schieflage befindende Gesellschaft regelmäßig nicht vollwertig sind. Sofern in dieser Situation keine Verlustvorträge genutzt werden können, um einen infolge der Forderungseinbringung ansonsten entstehenden außerordentlichen Ertrag zu absorbieren, scheidet die Einbringung häufig aus – denn weder der Verkäufer noch der Käufer werden in dieser Situation bereit sein, für die mit einer Forderungseinbringung einhergehenden Steuerverbindlichkeiten aufzukommen. Im vorliegenden Fall handelte es sich bei dem Käufer nicht um ein Akquisitionsvehikel, sondern um eine operative und profitable Gesellschaft, sodass die Mandantin die einfache Lösung wählen konnte. D. h. der Käufer verpflichtete sich, dafür zu sorgen, dass das mitverkaufte Gesellschafterdarlehen innerhalb eines Jahres nach Vollzug des Kaufvertrages nicht zurückgezahlt wurde.

„Ringfencing“ des negativen Kaufpreises

Im Hinblick auf die Mechanik der Zahlung des negativen Kaufpreises war zum Schutz der Mandantin noch zu verhindern, dass sich der Käufer mit dem Kaufpreis aus dem Staub macht und die Paperworks GmbH in die Insolvenz abrutschen lässt. Dieses Szenario wurde dadurch vermieden, dass der Verkäufer den negativen Kaufpreis in Ratenzahlungen erbracht hat, die an das Erreichen bestimmter Zwischenziele auf dem Weg zur endgültigen Sanierung (sogenannte „Milestones“) geknüpft waren. Zudem musste sich der Käufer verpflichten, bestimmte Maßnahmen wie z. B. Ausschüttungen von Dividenden oder Rücklagen nicht vor Erreichen der Profitabilitätsschwelle durchzuführen. Ursprünglich war noch daran gedacht worden, diese Verpflichtungen stärker abzusichern, indem die Mandantin auch nach dem Vollzug noch mit einer Restbeteiligung an der Paperworks GmbH beteiligt bleibt und die Verpflichtungen des Käufers Eingang in die Satzung der Paperworks GmbH finden. Der Käufer wollte sich hierauf jedoch nicht einlassen, und letztlich war die Mandantin dann auch daran interessiert, sämtliche Bande zu ihrer ehemaligen Tochtergesellschaft abzuschneiden.

Fazit

Es sind nicht immer nur die großen M&A-Transaktionen, die rechtlich spannend und herausfordernd sind. Für Konzerne werterhöhend kann auch der Verkauf von Verlustbringern sein, werden dadurch doch Ressourcen für Investitionen freigesetzt. Als rechtlicher Berater in ist es jedoch wichtig, bei einem Verkauf nicht nur die üblichen Transaktionsthemen im Auge zu behalten, sondern auch über den M&A-Tellerrand zu schauen und sich mit den einschlägigen, nicht selten komplexen und daher hoch spannenden Finanzierungs- und Insolvenzthemen zu befassen.

Diese Fallstudie wird dir präsentiert von

HENGELER MUELLER

4

Hengeler Mueller

5

Bockenheimer Landstraße 24
60323 Frankfurt am Main
www.hengeler.com/karriere

Nina Kübler
Referentin HR Legal
nina.kuebler@hengeler.com

EXCELLENCE STARTS WITH YOU

HENGELER MUELLER