

„Perspektive Jura 2027“ und „Der LL.M. 2026“

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

Studienfortschritt	81% vor 1. Staatsexamen, 19% danach
Aktueller Abschluss	76% Staatsexamen, 14% Promotion, 4% LL.M./Master, 4% Bachelor, 2% Sonstige
Durchschnittsnoten	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.

„Perspektive Jura 2027“ und „Der LL.M. 2026“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Unsere Leistungen, Ihre Vorteile	Einzelpreis	Perspektive Jura 2027	Der LL.M. 2026
Arbeitgeberporträt (4 Seiten) <ul style="list-style-type: none"> • 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 Nur je 5.000 Euro, für zwei Porträts (Summe: 10.000 Euro)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fallstudie (bis zu 6 Seiten, nur in „Perspektive Jura“) <ul style="list-style-type: none"> • Branding mit Logo • Kontakt des Unternehmens • Mehrseitige Fallstudie • Image- oder Stellenanzeige (1 Seite) 	5.500 Euro Nur 2.500 Euro zusätzlich zu Porträt (Summe: 8.000 Euro)	<input type="checkbox"/>	Nicht verfügbar
Imageanzeige auf U4 (1 Seite)	6.000 Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innere Umschlagseiten vorne <u>oder</u> hinten (2 Seiten)	4.000 Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NEU: Gebrandetes Lesezeichen bei Ihrem Porträt oder Ihrer Fallstudie	2.000 Euro (je 1x verfügbar)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		▼	▼
	Buchungsschluss (nach Verfügbarkeit auch später)	28. Feb. 2026	31. Aug. 2025
	Erscheinungstermin	Sept. 2026	März 2026
	Auflage	6.500	5.000

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:

ggf. Auftragsnummer:

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

„Perspektive Jura 2027“ und „Der LL.M. 2026“

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
Kanzleiporträt 223



Gibson, Dunn & Crutcher LLP

Standorte in Deutschland:
Frankfurt am Main und München

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

Tätigkeitsbereiche: Antrags-, Banking & Finance, Compliance/White Collar, Corporate/M&A/Private Equity.

Gegründet 1890 in Los Angeles, gehört Gibson Dunn zu den führenden internationalen Anwaltskanzleien. Mit über 1.600 Anwält:innen 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 Restrukturierung, Compliance & White Collar Investigations, Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit, Datenschutz, Technology & IP sowie Kartellrecht.

GIBSON DUNN

Tanzstr. 1, 40210 Frankfurt am Main
Münzstraße 11, 80539 München
www.gibsondunn.com

Du Wilhelm Rehrhard, Frankfurt am Main
Dr. Markus Neubert, LL.M. (Duke), München
bewerbungen@gibsondunn.com

6

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 stabiler Teamgeist und eine enge Verbundenheit der Mitarbeitenden untereinander. Dies zeigt sich auch in den gemeinsamen Veranstaltungen, die über das Jahr verteilt stattfinden – angefangen vom Silb-Ausflug bis zum gemeinsamen Standover auf der Dachterrasse. 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 zanderübergreifend 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.? Für LL.M. ist bei uns sehr gern gesehen, auch wenn ein LL.M. keine Einstellungs Voraussetzung darstellt. Eine solche Zusatzqualifikation ist aus unserer Sicht ein Nachweis, dass Bewerber:innen über gute Englischkenntnisse verfügen und dazu bereit sind, selbst gesteuerte Ziele geradlinig zu verfolgen und sich aus dem gegebenen Umfeld herauszuarbeiten. 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 Referendariat 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 Praktikant:innen zusammen. Ihre Tätigkeit ist hierbei einem wichtigen Beitrag im Gesamtgefüge der Kanzlei und erreicht sich typischerweise über eine breite Palette von Rechtsberatern und Aufgabenstellungen, die sich am Ausbildungsgrad und an den Interessens Schwerpunkten der Mitarbeitenden orientieren. Wirtschaftsprüfungliche Vorkenntnisse werden nicht erwartet, sind aber natürlich hilfreich.

Welche Tipps geben Sie Studierenden/Referendar:innen auf den Weg? Wir rufen 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 Berufsaufgänger: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

7

LL.M.-Studium in UK: London Calling



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

... oder in den USA: Mit Barack Obama im Stadion



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

Zum großen Finale der Studentenzeit ging es für mich zum LL.M. Studium an die 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 Richteramt mit weißer Perücke in Aktion sehen möchte. In meinem LL.M.-Jahr hat das King's seinen 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 Feiertagstreffen im Schloss und die Royal Family samt der Queen live erleben konnten. London ist nicht nur Europas Finanzzentrum, sondern auch eine echte Großstadt, mit dem Tempo und Trambussen man erst einmal lernen muss, Schritt zu halten. Dennoch fühlte mich durch die internationale Atmosphäre und die vielen Student:innen in der Stadt nicht verloren und besaß nach spannenden Freizeitprogrammen nie allzu lange Auszeiten 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 Eigenamen beschriftet sind. Hier bilden sich zum späten Nachmittag im Treppen von Geschäften und Banken vor den herrlichen 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.

In Duke profitiert man von einem kleinen LL.M.-Programm (ca. 100 Studierende), das darauf abzielt, die LL.M.-Studierenden gut in den Law-School-Alltag mit ihrem US-amerikanischen Kommilitonen 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 eingeschobenen 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 Baseball-Freizeitspiele zu kommen, und mit den Freunden durch traumhafte Pfadwälder in ein Haus am Strand zu fahren oder selbst die unzähligen Sportanlagen auf dem Campus zu nutzen, der wird in Duke verweilen glücklich. Ich hätte mir zu Beginn meiner Bewerbungsprozesse niemals träumen lassen, mit einem LL.M. in einer mir damals unbekanntesten Kleinstadt wie Durham, North Carolina, zu absolvieren. Es war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

„Perspektive Jura 2027“ und „Der LL.M. 2026“

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



Dr. Frank Burmeister
Partner
Hengeler Mueller

Dr. Martin Tesma
Partner
Hengeler Mueller

Hengeler Mueller

Der Zusammenschluss oder der Kauf von Unternehmen – (deutsch: M&A (Mergers & Acquisitions)) – wird häufig als Königsdisziplin der wirtschaftsrechtlichen Beratung bezeichnet. Berufungsinstanzen verhandeln damit in der Regel große Transaktionen wie fügen den grenzüberschreitenden Zusammenschluss von Unternehmen mit Praxis oder die Übernahme von Innogy durch E.ON. M&A-Anwalt: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 Transaktionsaspekte der M&A-Anwalt:innen gefragt war, sondern auch vertiefte Kenntnisse des Finanzierungs- und Insolvenzrechts. Die Firmenszenen in dieser Fallstudie sind fiktiv.

Liquidation oder Verkauf
Die Mandantin war die Konzernmutter einer global diversifizierten Unternehmensgruppe, der TotalReturn-Gruppe. Eine ihrer deutschen Tochtergesellschaften, die Paperworks GmbH, produzierte und vertrieb Kartonen der Premiumqualität in einer Fabrik mit ca. 300 Angestellten. Die Mandantin hatte die Paperworks GmbH rund zehn Jahre zuvor erworben, bereite den Kauf aber mit der Erwartung, dass die Wettbewerbsdruck innerhalb der Papierbranche sowie den damit einhergehenden Preisverfall unterschätzt hatte. Hinzu kamen hausgemachte Probleme wie eine zu große Mitarbeiterzahl und sehr hohe Personalkosten. 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 Unternehmensberatern ausgearbeiteten Sanierungskonzepts, 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.

In 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 nicht besser gewesen wäre: Die Personalaspekte blühen zu hohen Kosten ausgedehnt werden müssen, und die Abwindungskosten für die aktiven Arbeitnehmenden 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, rechtlich 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 Anwalt:innen gelang, im Unternehmenskaufvertrag einen nicht zu umfassenden Gewährleistungskatalog, geringe Haftungsbegrenzungen und kurze Verjährungsfristen zu vereinbaren. Als Gegenleistung musste die Mandantin allerdings einen „negativen Kaufpreis“ akzeptieren, d. h. sie musste dem Käufer einen Geldbetrag zahlen. Hinzu war die Mandantin auch darauf besorgt, weil die zum Kauf ihrer eigenen Reputation daran gelegen war, die Oberleitungsqualität der Paperworks GmbH zu sichern. Der Verkauf der Handy-Sparte von Siemens an RenQ, der mit der Insolvenz der veräußerten Sparte endete, war zum Verkaufszeitpunkt noch in schlechter Erinnerung.

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 verkaufen Gesellschaften
Vor dem Verkauf weisen jedoch noch einige rechtliche Hindernisse zu überwinden, da die Paperworks GmbH vor der Veräußerung in erheblichem Umfang von finanziellen Zuwendungen der Konzernmutter abhängig war. Diese waren in Form von Gesellschaftendarlehen erfolgt, die der Tochter von einer anderen Gesellschaft der TotalReturn-Gruppe gewährt worden waren. Diese Finanzierungsformen lag 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 anzuzweifeln. Die Rechtsfolgen der Insolvenzanfechtung sind gravierend: Der Aufschussgeber 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 Gesellschaftendarlehen: Selbst wenn das Gesellschaftendarlehen – was die Regel ist – im Unternehmenskaufvertrag an den Käufer zuveräußert wird, besteht nach einem vollen abgetragenen Urteil des Bundesgerichtshof (BGH) aus dem Jahr 2013 das Risiko einer gemeinschaftlichen Mithaftung des Verkäufers auf Rückstattung von Zahlungen auf das Gesellschaftendarlehen zur Insolvenzmasse, wenn sich der Käufer das Darlehen innerhalb eines Jahres nach Vollzug der Transaktion zurückzahlen lässt und in diesem Zeitraum ein Insolvenzverfahren gewährt wird. Obwohl der Verkäufer in diesem Fall gar nicht in den Genuss der Darlehensrückzahlung kommt, kann er vom Insolvenzverwalter auf Erfüllung der Rückzahlung in Anspruch genommen werden. Wengisch in dem vom ICH erstellten Fall zur des Gesellschaftendarlehen veräußert worden war und der als Gesamtschuldner herangezogen Veräußerer seine Gewährleistungspflicht aufrechterhalten hat, wird die Entscheidung gemahnt so gesehen, dass der Verkäufer auch dann mithafter, wenn er zusammen mit den Gesellschaftendarlehen 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 Gesellschaftendarlehen mindestens ein Jahr nach dem Vollzug der Transaktion stufenlos zu begleichen. Ob diese Konstruktion des Verkäufers tatsächlich nachhaltig schützt, hängt von der Bonität des Käufers ab: Handelt es sich hierbei nur um ein Akquisitionsvorhaben (Special Purpose Vehicle) ohne robuste Bilanz, führt ein Verstoß gegen die vertragliche Verpflichtung bei einer Transparenzprüfung des Verkäufers durch den Insolvenzverwalter zu einem Freistellungsanspruch des Verkäufers gegen den Käufer, der nicht verjährbar ist und den Verkäufer daher schutzlos lässt. Besser – aber rechtlich aufwendiger – kann sich der Verkäufer schützen, indem er den Rückzahlungsanspruch aus dem Gesellschaftendarlehen vor Vollzug des Unternehmenskaufs in die Kapitalrücklage der Tochtergesellschaft einträgt. Diese bewirkt das

Hengeler Mueller

- 4 Logo
- 5 Kontakt

230 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien

„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 abwickeln 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 („Milestone“) geknüpft waren. Zudem musste sich der Käufer verpflichten, bestimmte Maßnahmen wie z. B. Ausschüttungen von Dividenden oder Rücklagen nicht vor Erreichen der Profitabilitätschwelle durchzuführen. Unregelmäßig war noch dann getuscht worden, diese Verpflichtungen stärker abzusichern, indem die Mandantin auch nach dem Vollzug noch mit einer Restbestellung 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 Hände zu ihrer ehemaligen Tochtergesellschaft abzuschneiden.

Fazit
Es sind nicht immer nur die großen M&A-Transaktionen, die rechtlich spannend und herausfordernd sind. Für Konzerns Wettbewerber 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 Transaktionsaspekte im Auge zu behalten, sondern auch über den Marktverlauf zu schauen und sich mit den einschlägigen, nicht selten komplexen und daher hoch spannenden Finanzierungs- und Insolvenzthemen zu befassen.

Diese Fallstudie wird dr. präsentiert von



Hengeler Mueller

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

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