

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

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

<b>Studienfortschritt</b>	81% vor 1. Staatsexamen, 19% danach
<b>Aktueller Abschluss</b>	76% Staatsexamen, 14% Promotion, 4% LL.M./Master, 4% Bachelor, 2% Sonstige
<b>Durchschnitts-Noten</b>	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. 2027“

Employer Branding bei leistungsstarken Jurist:innen in unseren beiden Standardwerken

Unsere Leistungen, Ihre Vorteile	Einzelpreis	Perspektive Jura 2027	Der LL.M. 2027
<b>Arbeitgeberporträt (4 Seiten)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branding mit Logo und Header-Bild</li> <li>• Kontakt, Zahlen &amp; Fakten zum Unternehmen</li> <li>• Q&amp;A und optionales Mitarbeitenden-Testimonial</li> <li>• Image- oder Stellenanzeige (1 Seite)</li> </ul>	5.500 Euro  <b>Nur je 5.000 Euro, für zwei Porträts</b> (Summe: 10.000 Euro)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Fallstudie (bis zu 6 Seiten, nur in „Perspektive Jura“)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branding mit Logo</li> <li>• Kontakt des Unternehmens</li> <li>• Mehrseitige Fallstudie</li> <li>• Image- oder Stellenanzeige (1 Seite)</li> </ul>	5.500 Euro  <b>Nur 2.500 Euro zusätzlich zu Porträt</b> (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"/>
<b>NEU:</b> Gebrandetes Lesezeichen bei Ihrem Porträt oder Ihrer Fallstudie	2.000 Euro (je 1x verfügbar)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Buchungsschluss</b> (nach Verfügbarkeit auch später)		28. Feb. 2026	31. Aug. 2026
<b>Erscheinungstermin</b>		Sept. 2026	März 2027
<b>Auflage</b>		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](mailto: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. 2027“

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



**1**

**Gibson, Dunn & Crutcher LLP**

Standorte in Deutschland:  
Frankfurt am Main und München

Standorte weltweit: Bristol, 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.

2

**3**

Geçirilmiş 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 Restructuring, Compliance & White Collar Investigations, Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit, Datenschutz, Technology & IP sowie Kartellrecht.

**4**

**GIBSON DUNN**

**5**

Taschner 1, 40310 Frankfurt am Main  
Menzelstraße 11, 80539 München  
www.gibsondunn.com

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

Kanzleiporträt 223

**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 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 50-Jubiläum 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 standortübergreifend gilt. Gleichwohl sind wir als deutscher Standort eingebettet in das internationale Netzwerk der Kanzel und arbeiten in zahlreichen Mandaten mit grenzüberschreitendem Bezug eng mit den anderen Büros im Ausland zusammen.

**Wie steht die Kanzel zum LL.M.?** Ein 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 gewählten Umfeld herauszuheben. 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 Berufsbeginn bei uns erworben und dafür die berufliche Tätigkeit nach einer gewissen Zeit unterbrechen 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 Projektschritte eingebunden und arbeiten regelmäßig eng mit verschiedenen Anwält:innen und Praktikanten zusammen. Ihre Tätigkeit findet hierbei einen wichtigen Beitrag in Gesamtprojekten der Kanzel und erstreckt sich typischerweise über eine breite Palette von Rechtsberufen und Aufgabensetzungen, die sich am Ausbildungsgrad und an den Interessenschwerpunkten der Mitarbeitenden orientieren. Wirtschaftsprüfungsvorkenntnisse 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 Juristen vor dem Berufsstart einmal kennenzulernen und sich dabei auch frühzeitig, z. B. im Rahmen eines Praktikums, die Arbeit in einer internationalen Wirtschaftsprüfung 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. Porträt von Hochschulen und Kanzleien

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

**7**

Zum großen Finale der Studienzeit 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 Richter:innen mit weißer Perücke in Aktion sehen möchte. In meinem LL.M.-Jahr hat das King's seinen royalen Namen sogar alle Ehre gemacht und in mich und einige weitere Student:innen Karten für die Order of the Garter Parade im Windsor Castle verschickt, 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 dem Tempo und Dynamismus 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 spannenden Freizeitprogrammen nie allein lange Auszeiten zu halten. Das Wetter ist übrigens absolut nicht so schlecht wie sein Ruf. Etwas beeindruckend ist die Londoner City, in der die zahlreichen Hochhäuser mit liebevollen Eigenamen beschriftet sind. Hier bilden sich zum späten Nachmittag im Treiben von Geschäftleuten und Bankern vor den herrlichen Parks. 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-Rechtsystems von unschätzbarem Wert.

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


Alle kennen Duke in den USA. Alle, das liegt nicht zuletzt an Duke 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 abzielt, die LL.M.-Studierenden gut in den Law-School-Alltag mit ihrem US-amerikanischen Kontextwissen 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 eingeschlossenen 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-Triumphspiele zu kommen, und mit den Freizeitsportlern durch traumhafte Pfadwälder in ein Haus am Strand zu fahren oder selbst die unzähligen Sportanlagen auf dem Campus zu nutzen, der wird in Duke verwechseln 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.

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

**Alexander Horn**  
LL.M. (Duke)  
Associate, München

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](mailto:bewerbungen@gibsondunn.com)

**GIBSON DUNN**

www.gibsondunn.com

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

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


## 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

**1**

  
Dr. Martin Tenna  
Partner  
Hengeler Mueller

**2**

Hengeler Mueller

**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 fiktionalen grenzüberschreitenden Zusammenschluss von Linde mit Praxi oder die Übernahme von Inogy durch E.ON. M&A-Anwälte: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 Transaktionskompetenz der M&A-Anwält:innen gefragt war, sondern auch vertiefte Kenntnisse des Finanzierungs- und Insolvenzrechts. Die Firmenszenarien in dieser Fallstudie sind fiktiv.

**Liquidation oder Verkauf**

Die Mandantin war die Konzernmutter einer global diversifizierten Unternehmensgruppe, der Totaliturn-Gruppe. Eine ihrer deutschen Tochtergesellschaften, die Paperworks GmbH, produzierte und vertrieb Kartenzugangsdaten der Premiumqualität in einer Nische mit ca. 800 Angestellten. Die Mandantin hatte die Paperworks GmbH rund zehn Jahre zuvor erworben, bereute den Kauf aber mittlerweile, weil die den Wettbewerb bedrückende Preispolitik der Paperworksbranche 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 einer Unternehmensberaterin empfohlenen Sanierungskonzepts, das die Sanierung der Paperworks GmbH im Verbund der Totaliturn-Gruppe vorsah, brachte nicht den von der Beratung prognostizierten Erfolg. Da man davon ausging, dass eine Insolvenz der Paperworks GmbH auf die Totaliturn-Gruppe zu rückfallen 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 auch heraus, dass die Abwicklung der Paperworks GmbH im Verbund der Totaliturn-Gruppe sehr teuer gewesen wäre. Die Personalkosten 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 zwischen 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 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. Hierin war die Mandantin noch deshalb bereit, weil sie zum Schutz ihrer eigenen Reputation daran gelegen war, die Überlebensfähigkeit der Paperworks GmbH zu sichern. Der Verkauf der Handy-Sparte von Siemens an Berc, der mit der Insolvenz der verfallenen Sparte endete, war zum Verkaufszeitpunkt noch in schließlicher Einmütigkeit.

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 Gesellschaftendarlehen**

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 Totaliturn-Gruppe gewährt worden waren. Diese Finanzierungsform 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 insolvent zu werden. Im Fall der Insolvenz der Tochtergesellschaft hat der Insolvenzverwalter das Recht und die Pflicht, im Vorfeld der Insolvenz erfolgliche Zahlungen oder Lieferungen der Tochter an die Mutter bzw. andere Konzerngesellschaften anzurechnen. Die Rechtsfolgen der Insolvenzanfechtung sind gravierend. Der Aufrechnungsgegner 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 zuverfügt wird, besteht nach einem vielschichtigen Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) aus dem Jahr 2013 das Risiko einer gesamtgesellschaftlichen Mithaftung des Verkäufers auf Rückzahlung 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 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 von BGH erstellten Fall nur das Gesellschaftendarlehen veräußert worden war und der als Gesamtschuldner herangezogene Verkäufer seine Gesellschaftenstellung aufrechterhalten hatte, wird die Entscheidung prinzipiell so gesehen, dass der Verkäufer nach dem Kauf, wenn er zusammen mit den Gesellschaftendarlehen auch seine Beteiligung an der darlehensnehmenden Gesellschaft veräußert, dem Insolvenzverwalter vor der Frage, wie dieses Risiko auszuweichen bzw. vermindert werden konnte.

Zum Schutz des Verkäufers hat die Praxis verschiedene Transaktionsstrukturen entwickelt, die jedoch stets Nachteile für Käufer und 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 stehenlassen. Ob diese Konstruktion den Verkäufer 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 Inanspruchnahme des Verkäufers durch den Insolvenzverwalter zu einem Einstellungsanspruch des Verkäufers gegen den Käufer, der nicht wertfähig 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 Unternehmensverkaufs in die Kapitalrücklage der Tochtergesellschaft einträgt. Diese bewirkt das

Hengeler Mueller

- 4 Logo
- 5 Kontakt

230 4. Erfahrungsberichte und Fallstudien

Erklären der Ansprüche aus dem Gesellschaftendarlehen. Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass die Einbringung auf Ebene der Tochtergesellschaft grundsätzlich einen steuerbaren außerordentlichen Ertrag in Höhe des nicht wertfähigen Teils des Gesellschaftendarlehens auslöst. Das ist bei ungenutzten Tochtergesellschaften problematisch, weil Ansprüche aus Gesellschaftendarlehen gegen eine sich in Schieflage befindende Gesellschaft regelmäßig nicht vollwertig sind. Sofern in dieser Situation keine Verlustverträge genutzt werden können, um einen infolge der Forderungsbroughtung 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 Forderungsbroughtung einhergehenden Steuerverbindlichkeiten aufzukommen. Im vorliegenden Fall handelte es sich bei dem Käufer nicht um ein Akquisitionsvorhaben, sondern um eine operative und profitabile Gesellschaft, sodass die Mandantin die einfache Lösung wählen konnte. D. h. der Käufer verpflichtete sich, dafür zu sorgen, dass das mitverkaufte Gesellschaftendarlehen 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 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 (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. Ungründlich war noch dann gedrückt 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 Hände zu ihrer ehemaligen Tochtergesellschaft abzuschneiden.

**Fazit**

Es sind nicht immer nur die großen M&A-Transaktionen, die rechtlich spannend und herausfordernd sind. Für Konzerne weitestgehend 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 Transaktionsstrukturen im Auge zu behalten, sondern auch über den M&A-Verkauf 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

**5**

**EXCELLENCE STARTS WITH YOU**

**HENGELERMUELLER**

**4**

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

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

**5**