

Inhaltsangabe

1.	Einleitung	13
2.	Beschreibung des Unternehmenskaufs.....	15
A.	Begriff des Unternehmenskaufs und des Unternehmens	15
B.	Unternehmenskauf im Wege des Rechtskauf/ Share Deal.....	17
I.	Kaufgegenstand.....	17
II.	Beteiligte Vertragsparteien.....	18
III.	Vollzug des Kaufvertrages	18
IV.	Wirkung des Kaufvertrages.....	18
C.	Unternehmenskauf im Wege des Sachkaufs/ Asset Deal.....	19
I.	Kaufgegenstand.....	19
II.	Beteiligte Vertragsparteien.....	19
III.	Vollzug des Kaufvertrages	20
IV.	Wirkung des Kaufvertrages.....	21
D.	Abgrenzung von Rechtskauf und Sachkauf im Falle des Share Deals.....	21
3.	Ablauf eines Unternehmenskaufs/ Deal Making.....	23
A.	Planung und Verkaufsstrategie.....	23
B.	Durchführung	25
C.	Integration bzw. Implementierung	27
4.	Arten der Leistungsstörung im Allgemeinen	31
A.	Endgültiges Ausbleiben der Leistung/ Unmöglichkeit	32
B.	Vorübergehendes Ausbleiben der Leistung/ Leistungsverzögerung.....	33
C.	Schlechtleistung.....	34
D.	Verletzung von Schutzpflichten/ culpa in contrahendo.....	37
E.	Bedeutung von Leistungsstörungen für Unternehmenstransaktionen.....	38
5.	Haftung aus Verschulden bei Vertragsschluss (c.i.c.).....	41
A.	Die Entwicklung der Rechtsprechung des BGH	41
B.	Folgerungen für die Praxis	44
C.	Die Rolle der Due Dilig. bei der Erfüllung von Aufklärungspflichten....	45
D.	Verweigerung von Auskünften	47
I.	Geheimhaltungspflicht des Vorstands einer AG	48
II.	Geheimhaltungspflicht des Geschäftsführers einer GmbH	50
6.	Haftung für Schlechtleistung/ Gewährleistung	53
A.	Begriff des Mangels bei Unternehmenskäufen	53
I.	Begriff des Sachmangels	54
II.	Begriff des Rechtsmangel	58
B.	Die Auswirkung der Due Diligence auf Gewährleistungspflichten.....	58
7.	Vertragliche Risikominimierung für den Verkäufer	61
A.	Unselbstständige Garantie gem. § 443 BGB.....	61
B.	Selbstständige Garantie gem. § 311 Abs. 1 BGB.....	62
C.	Grenzen der vertraglichen Risikominimierung durch den Verkäufer.....	63
8.	Zusammenfassung.....	65
	Literatur:.....	67