



## AMERIKANISCHE M&A PRAXIS WAS DEUTSCHE ANWAELTE IM HINTERKOPF BEHALTEN SOLLTEN

### EINLEITUNG

Nachdem die deutsche Wirtschaft mittlerweile wieder ein gesundes Wachstum generiert, während die USA insoweit noch immer hinterherhinken, wäre eigentlich ein deutlicher Anstieg deutscher Akquisitionen in den Vereinigten Staaten zu erwarten gewesen. Die Vorteile eines derartigen Markteintritts liegen, neben einer Steigerung der Glaubwürdigkeit, vor allem in der Nutzung kürzerer Lieferwege sowie der natürlichen Absicherung gegen Währungsschwankungen. Abgesehen von den 51 verschiedenen Jurisdiktionen, beherbergen die USA den - hinter der EU - weltweit zweitgrößten einheitlichen Markt; ein Markt, der deutschen Unternehmen generell wohlwollend gegenübersteht. So haben die führenden Köpfe in Politik und Wirtschaft seit jeher die gemeinsamen Werte beider Länder besonders betont und auf eine wirtschaftliche Zusammenarbeit hingewirkt. Dennoch unterscheidet sich die Akquisition eines Unternehmens in den USA erheblich von einem Unternehmenskauf in Deutschland. Dieser Beitrag soll dem Leser einen Überblick über die wichtigsten Unterschiede verschaffen, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf den Unternehmenskaufvertrag an sich gelegt werden soll. Daneben sollen auch spezielle Aspekte von M&A-Transaktionen, sowie in Betracht kommende Rechtsmittel für den Fall, dass eine Transaktion hinter den Erwartungen zurückbleibt, näher beleuchtet werden.

### DER VERTRAGSSCHLUSS – FRUEHSTADIUM

Guter Glaube – Aus amerikanischer Sicht können bis zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses keinerlei schuldrechtliche Verpflichtungen zwischen den Parteien entstehen. Ist der Vertrag einmal geschlossen, beinhaltet er jedoch immer die stillschweigende und unbestimmte Verpflichtung zum „good faith and fair dealing“, wodurch die Parteien zur gegenseitigen Rücksichtnahme angehalten werden sollen. Allerdings vermag auch dieses Konstrukt den Käufer eines Unternehmens nicht davor zu bewahren, ein schlechtes Geschäft zu machen.<sup>1</sup> Nach deutschem Recht, können Schadensersatzansprüche zwischen den Parteien dagegen bereits mit der Aufnahme von Vertragsverhandlungen entstehen (c.i.c.).

LETTER OF INTENT – Den ersten vertraglichen Teil einer US-Transaktion stellt – wenn auch nicht notwendigerweise erforderlich – der Letter of Intent dar. Ein gut formulierter Letter of Intent besteht

---

<sup>1</sup> Aufgrund der von Staat zu Staat unterschiedlichen Gesetze ist es nicht immer möglich generelle Aussagen zu tätigen, die die gesetzlichen Vorgaben eines jeden Staates erfassen. Zur Vermeidung staendiger Wiederholungen, soll diese Warnung fuer den gesamten Beitrag gelten.

aus zwei Abschnitten: Einen vollstreckbaren Teil, der die Verschwiegenheitserklärungen und die Exklusivität der Verhandlungen statuiert, sowie einen nicht vollstreckbaren Teil, der den bisherigen Stand der Verhandlungen festhält. Aus Sicht amerikanischer Verhandlungspartner ist es selbstverständlich, an den nicht bindenden Klauseln eigenmächtig Änderungen vorzunehmen oder die Verhandlungen jederzeit abzubrechen, ohne rechtliche Konsequenzen befürchten zu müssen. Änderungen am materiellen Teil, des im Letter of Intent dargelegten Deals, reduzieren zwar die Glaubwürdigkeit der ändernden Partei, mehr folgt daraus jedoch nicht. Ist der Letter of Intent demgegenüber schlecht formuliert, enthält aber sämtliche essentiellen Punkte des geplanten Deals, so kann sich daraus später durchaus eine Bindungswirkung ergeben.

Due Diligence – Ein amerikanischer Kaufinteressent beginnt regelmäßig bereits im Frühstadium eines geplanten Deals mit der Due-Diligence-Prüfung. Ein gut organisierter Verkäufer wird zu diesem Zeitpunkt bereits 80-90 % der Dokumente, die ein gewissenhafter Käufer sehen wollen, zusammengetragen haben und sie diesem entweder physisch oder in einem digitalen Datenraum zur Verfügung stellen. Die daraus gewonnenen Informationen wird der Käufer dazu verwenden, diejenigen Gewährleistungen zu formulieren, die er vom Verkäufer im späteren Vertrag erwartet. Auch aus dem Umstand, dass dem Käufer im Rahmen der Due Diligence bestimmte Informationen zur Verfügung gestellt worden sind, lassen sich nicht notwendigerweise rechtliche Konsequenzen herleiten. Ist der Vertrag gut formuliert, sind Gewährleistungen des Verkäufers selbst dann durchsetzbar, wenn sie den im Rahmen der Due Diligence zur Verfügung gestellten Informationen widersprechen. (Mehr dazu unten)

Die europäische Praxis, die es Dritten wie zum Beispiel Banken und Drittinvestoren gestattet, sich auf den Due-Diligence-Report zu verlassen, ist in den USA unbekannt. Der Grund dafür liegt zu einem Teil in rechtsethischen Vorgaben, die es amerikanischen Anwälten verbieten, ihre Haftung für die Verletzung von Berufspflichten zu begrenzen. Wäre es Dritten gestattet, auf die Ergebnisse des Reports zu vertrauen, so hätte dies nicht nur Auswirkungen auf die Art der durchzuführenden Prüfung, sondern würde das Wesen des Reports an sich verändern – eine Wesensänderung, für die die meisten Mandanten nicht zahlen möchten. So ist sich zum Beispiel ein strategischer Investor der drohenden Risiken weitaus mehr bewusst, als dies bei einem Finanzinvestor oder einer Bank der Fall wäre. Dürfte sich dann aber auch ein Finanzinvestor auf die Angaben im Due Diligence Report verlassen, wären die Anwälte gezwungen dennoch sämtliche Risiken der Transaktion exakt herausarbeiten.

Auch der Ablauf einer Due Diligence nach amerikanischem Vorbild (nebst Konsequenzen) unterscheidet sich deutlich von der deutschen Vorgehensweise. Kein US-Anwalt erstellt detaillierte Listen der ihm offengelegten Dokumente, es sei denn, um den Stand der bereits gesichteten Dokumente festhalten. Zwar soll keine wichtige Information übersehen werden, andererseits will man aber auch den Verkäufer nicht dadurch verärgern, wiederholt Einsicht in bestimmte Dokument zu erbitten. Aus Sicht des Käufers sind die im Rahmen der Due Diligence zur Verfügung gestellten Informationen, bis auf die Tatsache, dass sie die Grundlage der später im Vertrag enthaltenen umfassenden Gewährleistungen des Verkäufers bilden, sowieso weitestgehend irrelevant. Dementsprechend spielen Informationen, die nicht in die Gewährleistungen aufgenommen werden entweder keine oder nur eine geringe Rolle. Deutsche

Anwälte hingegen erstellen umfangreiche und detaillierte Beschreibungen der dargelegten Informationen, da diese - unabhängig von der Sprache des Vertrages – zur Verteidigung gegen Klagen nach dem Closing genutzt werden könnten.

US-Verträge – In Bezug auf Unternehmenskaufverträge an sich, sind die Amerikaner bekannt dafür äusserst umfangreiche Vertragstexte zu erstellen. Die Gründe dafür sind zahlreich und es wurden bereits mehrfach Artikel zu diesem Thema veröffentlicht. Die simpelste Erklärung ist eine Kombination aus Literalismus, dem Common Law sowie einer kostenintensiven Dispute Resolution. Die Amerikaner können sich nicht wirklich damit anfreunden darauf zu vertrauen, dass bestehende Vertragslücken durch das bestehende Gesetzesrecht geschlossen werden. Noch beschwerlicher wird dies durch den Umstand, dass soweit ein sprachlich einwandfreier Vertrag vorliegt, kein US-Richter den Versuch unternimmt, den wirklichen Willen der Parteien zu ermitteln. Er wird den Vertrag so durchsetzen, wie es der schriftlichen Vereinbarung entspricht. Daher erläutern amerikanische Anwälte die Vereinbarungen der Parteien in allen Einzelheiten, um möglichst sämtliche Eventualitäten abzudecken. Eine mögliche Ausnahme von dem generellen Misstrauen gegenüber dem geschriebenen Recht ist Rule 10b-5 des Securities Exchange Act von 1934. Diese findet im Fall eines Verkaufs von Aktien automatisch Anwendung und verbietet es einer Person:

to make any untrue statement of a material fact or to omit to state a material fact necessary in order to make the statements made, in the light of the circumstances under which they were made, not misleading.

Die Vorschrift wird allgemein als eine Art „catch all“- Gewährleistungen angesehen auf die sich ein enttäuschter Käufer in der Regel dann zu berufen versucht, wenn er seine Schadensersatzklage nicht auf andere Gewährleistungen des Verkäufers stützen kann. Da die Rule ihrem Wortlaut nach auf einen Share-Deal gerichtet ist, sollte sie bei einem Asset-Deal explizit mit in den Vertragstext aufgenommen werden. Unabhängig davon, ist die Rule auf Drängen des Käufers in der Regel auch beim Kauf von Aktien im Vertragstext enthalten.

## RECHTSWAHL

Die meisten Transaktionen, bei denen sich die Aktien oder Vermögensgegenstände in den USA befinden, können nichts desto trotz dem deutschen Recht unterworfen werden. So kann sich zum Beispiel ein US-Aktionär verpflichten, seine Anteile an einem US-Unternehmen entsprechend den Vorgaben eines deutschen Vertragswerks zu übertragen. Die Übertragung von Anteilen an amerikanischen Unternehmen ist leicht möglich und bedarf nicht etwa der Mitwirkung eines „Notars“ oder einer Vergleichbaren Institution. Daneben werden die Übertragungsverträge auch nirgendwo öffentlich verwahrt (Kein US-Bundesstaat verfügt über ein Handelsregister oder eine vergleichbare Einrichtung). Allerdings richtet sich die Übertragung von bestimmten Vermögenswerten - insbesondere Immobilien - nach dem Rechts des Staates, in dem sich dieser Vermögenswert befindet.

## STOCK VS. ASSETS

In den Vereinigten Staaten ist es in der Regel so, dass der Verkäufer die Veräußerung der Unternehmensanteile präferiert, wohingegen der Käufer zumeist auf den Erwerb der Vermögenswerte drängen wird. Dies liegt daran, dass der Käufer mit dem Erwerb der Anteile zugleich die gesamte Vergangenheit eines Unternehmens erwirbt, womit auch sämtliche Altverbindlichkeiten, bekannt oder unbekannt, auf diesen übergehen. Auch ein extrem sorgfältig formulierter Vertrag über die Übertragung von Anteilen vermag den Käufer nicht davor zu bewahren, dass in der Folge doch Verbindlichkeiten entdeckt werden, die von den Gewährleistungen des Verkäufers nicht umfasst sind. Dies könnte dann auf den Käufer zurückfallen (und seine Anwälte, die das Risiko nicht erkannt haben). Angenommen der Verkäufer hat den Käufer in Bezug auf eine Altverbindlichkeit freigestellt. Auch dann ist es zunächst am Käufer, den Verkäufer überhaupt ausfindig zu machen und im Anschluss zu hoffen, dass dieser über eine ausreichende Versicherung oder entsprechende Vermögenswerte verfügt, mithin überhaupt in der Lage ist, den Käufer von der Verbindlichkeit zu befreien. Wurden die Anteile von mehreren Verkäufern erworben, so muss der Käufer sie unter Umständen alle ausfindig machen oder hoffen, dass der Vertrag es gestattet, jeden Verkäufer auf die volle Schadenssumme in Anspruch zu nehmen (Gesamthaftung).

Erwirbt der Käufer lediglich die Assets, kann er sämtliche Altverbindlichkeiten, Arbeitnehmer, Rechtsstreitigkeiten, Pensionsverpflichtungen, etc. beim Verkäufer belassen. Natürlich müssen die Assets auf den Käufer übertragen werden. Dies ist regelmäßig jedoch entweder unproblematisch möglich oder angesichts des Vorteils, dass die Haftung für unbekannte Verbindlichkeiten grundsätzlich komplett ausgeschaltet wird, keinen allzu hohen Preis. Assets, für deren Übertragung ein bestimmtes Verfahren eingehalten werden muss, sind Immobilien, Marken, Patente und Kraftfahrzeuge. Zudem können auch bestimmte staatlich vergebene Lizenzen solch speziellen Vorgaben unterliegen.

Selbst bei einem Asset-Deal kann der Käufer unerwartet in die Haftung gelangen. Die Chancen dieses unglücklichen Ergebnisses steigen, wenn der Käufer entweder sämtliche Assets oder auch nur einen bestimmten Geschäftszweig erwirbt und dieses nach dem Kauf unverändert und unter den selben Namen weiterführt. Der Käufer haftet dann als Nachfolger des Verkäufers. Allerdings ist diese Haftung auf bestimmte Bereiche, hauptsächlich Produkt- und Umwelthaftung, beschränkt. Eine Umwelthaftung wird noch wahrscheinlicher, wenn der Käufer vom Verkäufer kontaminiertes Land oder dessen Betrieb nach dem Closing für Übergangsvereinbarungen nutzt. Zwar steht dem Käufer dann in Höhe des gezahlten Betrages ein Schadensersatzanspruch gegen den Verkäufer zu. Letzterer kann, wie bereits ausgeführt, unter Umständen jedoch schwerlich aufzufinden sein. Werden in den USA Assets verkauft, so wird die Verkäuferseite durch ein Unternehmen verkörpert. Ist letzteres ein großes Unternehmen und veräußert dieses lediglich Teile seiner Assets, kann sich der Käufer sicher sein, dieses im Fall von Forderungen zu ausfindig machen zu können. Im Umgekehrten Fall, dass ein kleines Unternehmen sämtliche Assets verkauft, könnten die Anteilseigner das Unternehmen kurz nach dem Verkauf auflösen. Der Haftungsumfang von Verkäufer, Geschäftsführung und Anteilseignern nach einer Unternehmensauflösung, variiert jedoch wiederum von Staat zu Staat. Im besten Fall wird der Verkäufer angemessene Rückstellungen für den Fall einer potentiellen Haftung gebildet haben und nur den überschießenden Teil an die Anteilseigner ausschütten. Wurde zu viel ausgeschüttet, kann der Käufer

versuchen, die Geschäftsleitung wegen einer unangemessenen Überschussverteilung und die Anteilseigner in Höhe des jeweils zu viel erhaltenen Anteil, persönlich in die Haftung zu nehmen.

Besteht das Unternehmen aus vielen Anteilseignern, könnte der Käufer deshalb am Erwerb der Assets interessiert sein, um zu verhindern, dass eine Minderheit ihn daran hindert 100 % der Anteile zu erwerben. Machen die Assets nur einen Teil des Unternehmens aus, kann die Geschäftsleitung über deren Veräußerung auch ohne Zustimmung der Anteilseigner entscheiden. Handelt es sich bei den veräußerten Assets hingegen um den überwiegenden Teil aller Assets des Unternehmens, könnte die Transaktion den Aktionären zur Genehmigung vorzulegen sein. Allerdings kann ein Minderheitsaktionär den Verkauf nur dann blockieren, wenn dieser über spezielle Rechte aus Verträgen mit den anderen Aktionären verfügt oder ein solches Recht sich aus der Satzung bzw. einem anderen Gründungsdokument des Unternehmens ergibt. Natürlich kann der Käufer, sofern er mindestens 90 % der Anteile an einem Unternehmen hält, einen Squeeze Out durchführen und dadurch die verbliebene Minderheit entfernen. Ein solches Vorgehen bedarf allerdings schon eines mittelgrossen Aufwands. Dies gilt, da US-Unternehmen sich nicht entsprechend in AG und GmbH aufteilen lassen, für sämtliche Unternehmen gleichermassen. Zwar unterliegt eine in Streubesitz befindliche Aktiengesellschaft der Regulierung durch die Börsenaufsicht, dennoch bleibt sie eine Aktiengesellschaft – dieselbe Art juristischer Person, über die eine Familie Eigentümerin eines Lebensmittelgeschäfts sein könnte.

Kein US-Staat gewährt einem Minderheitsaktionär irgendwelche Vetorechte. Sofern sich nicht aus den Gründungsunterlagen oder Aktionärsverträgen etwas anders ergibt, hat der Inhaber von mehr als 50 % der Anteile an einem Unternehmen die Entscheidungsgewalt. Ein Anteil von 25 % hat damit keine besondere Bedeutung.

#### BESONDERE VERTRAGSBESTIMMUNGEN

Viele Punkte eines amerikanischen Akquisitionsvertrages geben schlicht das wieder, worüber Einigkeit zwischen den Parteien besteht. Andere, speziellere Themen hingegen, erfordern eine besondere Aufmerksamkeit.

Arbeitnehmer – Wie bereits oben erwähnt, steht es dem Käufer bei einem Asset-Deal nach amerikanischem Vorbild, bei fehlen besonderer Verträge mit einer Gewerkschaft, frei, ob er den Arbeitnehmern des Verkäufers eine Anstellung anbieten möchte oder nicht. Tut er dies nicht, bleiben die Arbeitnehmer beim Verkäufer, der sie entweder weiterbeschäftigt oder ihnen kündigt. Rechte gegenüber dem Käufer, stehen den Arbeitnehmern nicht zu. Entscheidet sich der Käufer dazu, Arbeitnehmer übernehmen, sollte bei der Auswahl sorgsam darauf geachtet werden, nicht gegen Antidiskriminierungsgesetze zu verstossen. Er sollte z.B. nicht das Angebot unterbreiten, nur die Arbeitnehmer unter 50 Jahren zu übernehmen.

Amerikanische Angestellte verfügen oftmals nicht über formelle Arbeitsverträge. Und selbst wenn, könnten sie in der Praxis nicht dazu gezwungen werden - und sie würden sich auch nicht verpflichtet fühlen - zur Arbeit zu erscheinen. Verlangt ein Arbeitsvertrag zum Beispiel die Einhaltung einer 30 tägigen Kündigungsfrist, geht der Arbeitgeber ab dem Zeitpunkt der Kündigungserklärung davon aus, dass der

kündigende Arbeitnehmer nicht mehr zur Arbeit erscheint; er möchte dies auch gar nicht. Zu den einklagbaren Teilen eines Arbeitsvertrages gehören demgegenüber Verschwiegenheitserklärungen und - bis zu einem gewissen Grad - Wettbewerbsverbote. Auch der Käufer aller Anteile an einem Unternehmen kann die Arbeitnehmer nicht zwingen zur Arbeit zu erscheinen, selbst wenn mit diesen schriftliche Arbeitsverträge abgeschlossen wurden. Erwirbt der Käufer sämtliche Assets ist nicht sicher, ob er die alten Verschwiegenheitsklauseln und Wettbewerbsverbote zu seinen Gunsten geltend machen kann. Der Käufer wäre damit gut beraten, die Unterzeichnung eines neuen Vertrages zur Bedingung für die Anstellung ehemaliger Arbeitnehmer des Verkäufers zu machen. Übernimmt der Käufer keine Arbeitnehmer, könnte auch dies ein Risiko darstellen. So könnte zum Beispiel weder der alte noch der neue Inhaber der vertraulichen Informationen in der Lage sein, sich auf die alte Vertraulichkeitserklärung zu berufen.

Bietet der Käufer den meisten oder gar allen Beschäftigten des Verkäufers (oder auch nur denen eines bestimmten Betriebes oder Geschäftszweiges) die Weiterbeschäftigung an, könnten verschiedenste Anpassungen nötig werden. Dies betrifft die Anrechnung angefallener Urlaubstage sowie noch nicht beglichene Ansprüche auf Bonuszahlungen. Oftmals erwarten – und bekommen – die Beschäftigten auch Gutschriften entsprechend ihrer Betriebszugehörigkeit.

Pensionen – Ruhegehälter sind eine Sozialleistung, die von vielen Arbeitgebern angeboten werden. Sie werden hochgradig durch den Federal Tax Code reglementiert, der informell auch als ERISA bezeichnet wird.<sup>2</sup> Die Einhaltung dieser Vorschriften ist eine Welt für sich, noch komplexer und kostenintensiver sogar als die Einhaltung der Umweltgesetze (siehe unten). Die Haftungsrisiken sind enorm, insbesondere wenn es sich um einen leistungsbestimmten Versorgungsplan oder einen gemeinschaftlichen Pensionsplan mehrerer Arbeitgeber handelt.

Eine ähnliche Sozialleistung stellt die Krankenversicherung dar. Die vergangenen Ausgaben des Verkäufers für diese Leistung sind jedoch kein Anhaltspunkt dafür, welchen Kosten später der Käufer gegenüberstehen könnte. Nicht nur, dass diese Kosten sich ständig verändern, zudem könnte auch der Teil der Arbeitnehmer, die der Käufer übernommen hat, älter und kränker im Vergleich zur Gesamtbelegschaft sein. Einige grössere Unternehmen können sich gegen diese Risiken versichern und die Versicherungsgesellschaften auch dazu nutzen, die Sozialleistungen zu verwalten.

Erfindungen – Amerikanische Unternehmen verwenden oftmals unternehmensübergreifende Arbeitsverträge. Diese sehen grundsätzlich vor, dass sämtliche Erfindungen eines Arbeitnehmers kompensationslos dem Arbeitgeber zufallen. Eine solche Vereinbarung ist in der Regel auch einklagbar.

In den Vereinigten Staaten kann ein Unternehmen eine Erfindung entweder besitzen oder der Urheber einer solchen sein. In Deutschland hingegen ist der Urheber immer eine natürliche Person, die dem Arbeitgeber dann die Verwendung genehmigt. Auch wenn er dazu vertraglich verpflichtet ist und damit

---

<sup>2</sup> ERISA = employee retirements income security act = Pensionsfürsorge.

keine andere Wahl hat, wird er doch trotzdem immer der Urheber bleiben. Der Arbeitgeber erwirbt lediglich sekundäre Rechte, wie Nutzungs- und Vertriebsrechte.

Wettbewerbsverbote – In den meisten US-Bundesstaaten kann es Arbeitnehmern für eine gewisse Zeitspanne (6 Monate bis 3 Jahre) vertraglich verboten werden, nach Ende des Anstellungsverhältnisses mit dem früheren Arbeitgeber in den Wettbewerb zu treten. Anders als in Deutschland bedarf eine solche Vereinbarung zu ihrer Wirksamkeit keiner Kompensationszahlung des ehemaligen Arbeitgebers. Einige Staaten, insbesondere Kalifornien, stehen einer solchen Restriktion jedoch ablehnen gegenüber. Der Verkäufer eines Unternehmens hingegen kann dennoch darin beschränkt werden, nach dem Verkauf mit dem Unternehmen in Konkurrenz zu treten.

#### NEUER EIGENTUEMER

Oftmals wird der Verkäufer dem Käufer versichern, dass ein bestimmter Punkt nie ein Problem dargestellt hat und deshalb kein Grund für weitere Nachforschungen oder vertragliche Zusicherungen bestehe. Es gibt mehrere Aspekte, bei denen diese Regel nicht gilt. (Diese Beobachtung gilt wahrscheinlich sowohl in den USA als auch in Deutschland gleichermaßen, wenn auch die deutschen Behörden wohl konsequenter in der Rechtsanwendung sind.) Zum Beispiel:

- ✦ Handelt es sich bei dem Eigentümer um eine ortsansässige Familie, die Teil der örtlichen Gemeinde ist, könnte einem neuen Eigentümer nicht die gleiche Behandlung zuteil werden.
- ✦ Ein neuer Eigentümer könnte neue Inspektionen (Prüfungen/ Kontrollen) auslösen.
- ✦ Der Verkäufer könnte Teilnehmer spezieller Regierungsprogramme für Mittelständler, Minderheiten, Frauen, etc. sein, deren Voraussetzungen der neue Eigentümer nicht erfüllt.
- ✦ Das Produkt oder geistiges Eigentum könnte von spezieller Bedeutung für die nationale Verteidigung oder auf andere Weise ausschließlich von US-Bürgern besessen werden dürfen.
- ✦ Das gekaufte Unternehmen könnte zusammen mit den übrigen US-Unternehmen des Käufers eine Größe erreichen, die es einer verstärkten Regulierung unterwirft.

#### RECHTSBEHELFE

Nachweis der Vollmacht – In seltenen Fällen verfügt diejenige Person, die den Vertrag im Namen des Unternehmens unterzeichnet, nicht über die notwendige Vollmacht und das Unternehmen ist nicht an die Erklärung gebunden. Kein US-Bundesstaat hat ein mit dem deutschen Handelsregister vergleichbares System. Demzufolge ist es weitaus komplexer Beweis darüber zu erbringen, dass diejenige Person oder Personen, die den Vertrag unterzeichnen, das Unternehmen auch tatsächlich binden können. Dieser Beweis wird für gewöhnlich durch verschiedene, von anderen Personen unterzeichnete Urkunden erbracht, deren Berechtigung wiederum nicht sichergestellt ist. Erfahrungsgemäß wird das deutsche Verhandlungs-Team im Rahmen der Verhandlungen über eine Transaktion jedoch ein ausreichendes Gefühl (einen praktischen Blick) dafür entwickeln, welcher der amerikanischen Verhandlungspartner

über die notwendigen Vollmachten verfügt. Aber auch eine solche Person könnte keine ausreichende Vollmacht besitzen. Ein amerikanisches Unternehmen muss daher ein Paket bestehend aus einer vom „Secretary of State“ beglaubigten Gründungsurkunde, der vom „Corporate Secretary“ zu beglaubigenden Satzung und den Vorstandsbeschlüssen (evtl. auch Gesellschafterbeschlüsse) sowie eine ebenfalls vom „Secretary“ zu beglaubigende Liste der Vorstandsmitglieder samt ihrer Unterschriftenproben vorlegen. Ist die Transaktion groß genug, sollte der Anwalt des US-Unternehmens gebeten werden, ein formelles Rechtsgutachten darüber zu erstellen, dass die Transaktion ordnungsgemäß autorisiert und die unterzeichnenden Vorstandsmitglieder tatsächlich die erforderliche Vollmacht besitzen. Im Zuge der Erstellung eines solchen Gutachtens sollte der Anwalt jegliche Fehler, aus denen die Undurchführbarkeit des Vertrages folgen könnte entdecken und diese entweder beheben oder offenlegen. Der Anwalt sollte es merken, falls die Satzung eine Transaktion verbietet (sehr selten), eine besondere Zustimmung der Aktionäre erforderlich ist oder der Vorstandsvorsitzende nicht richtig gewählt worden ist. Ein US-Unternehmen verfügt in der Regel über eine Prägemaschine, die ein hervorgehobenes, rundes Siegel auf Papierdokumenten erzeugt. Dieses Siegel hat keine rechtliche Bedeutung (abgesehen von einigen Ausnahmen, wie der Länge anwendbarer Verjährungsfristen). Auch einer notariellen Beurkundung kommt fast keine rechtliche Bedeutung zu. Manchmal wird eine solche benötigt, damit ein Dokument in ein öffentliches Archiv, wie zum Beispiel dem Grundbuchamt, aufgenommen werden kann. Ein US-Notar ist jedoch, bis auf den identischen Wortlaut, nicht mit einem Notar nach deutschem Vorbild vergleichbar. Soweit sich die Garantien des Vertrages über die Verjährungsfristen bei einem normalen Handelsvertrag hinaus erstrecken sollen, könnte die Unterzeichnung unter dem Siegel diesen Zeitraum verlängern, sodass die Rechtswirksamkeit der Garantien nicht endet.

Keine Vermögenswerte – Selbst wenn sich eine Kapitalgesellschaft vertraglich verpflichtet hat, könnte sie dennoch nicht über die erforderlichen Vermögenswerte verfügen, um ihre Verpflichtungen zu erfüllen. Kein US-Bundesstaat verlangt klare, formelle Anforderungen an ein Mindestkapital. Eine Kapitalgesellschaft kann über Nacht und fast ohne Geld auf der Bank gegründet werden. Dies reicht sicher nicht aus, um die Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen sicherzustellen. Bestehen Zweifel an der Liquidität, muss die Gegenpartei auf anderweitige Sicherheiten, wie die Verpfändung von Vermögenswerten, selbstschuldnerische Bürgschaften Dritter mit Realvermögen oder Bankbürgschaften zurückgreifen. Schließlich besteht für US-Unternehmen auch nicht die Verpflichtung einen Insolvenzantrag zu stellen.

Einstweilige Verfügungen – Ein amerikanischer Richter geht zunächst davon aus, dass eine Partei, die eine Vertragsverletzung begangen hat, nicht dazu gezwungen werden kann, diese rückgängig zu machen und den Vertrag ordnungsgemäß durchzuführen. Stattdessen wird der Richter versuchen, die geschädigte Partei durch die Gewährung von Schadensersatz in die wirtschaftliche Situation zu versetzen, die bestehen würde, wenn die andere Partei den Vertrag ordnungsgemäß erfüllt hätte. Nur selten wird das Gericht die vertragsverletzende Partei dazu verurteilen, den Vertrag zu erfüllen oder die Transaktion rückgängig machen. Die häufigsten Ausnahmen von dieser „nur Schadensersatz“ Regel sind A) wenn eine Partei damit droht, ein Geheimnis zu offenbaren oder Geistiges Eigentum der anderen



Partei zu verwenden oder B) damit gedroht wird, mit der anderen Partei, unter Verletzung des Vertrages, in den Wettbewerb zu treten. Das Gericht wird dann eine einstweilige Verfügung gegen die drohende Vertragsverletzung erlassen. In extrem seltenen Fällen kann auch eine andere Partei eine einstweilige Verfügung erhalten, die den Abschluss des Kaufs verhindert. Ebenfalls nur äußerst selten wird ein Richter eine Transaktion deshalb rückgängig machen, weil er zu der Überzeugung gelangt ist, der Verkäufer sei an einem Betrug beteiligt gewesen. Die einstweilige Verfügung ist ein wirksames Rechtsmittel, welches sich von vertraglichen Rechtsmitteln unterscheidet. Der wichtigste Unterschied ist, dass ein Kläger mit „schmutzigen Händen“ kein solch wirksames Rechtsmittel erhalten wird. Wann genau von „schmutzigen Händen“ gesprochen werden kann ist nicht eindeutig. Nötig ist jedoch, dass der Beklagte Anhaltspunkte liefern kann, die auf ein unangemessenes Verhalten des Klägers hindeuten. Wurde dies auf Seiten des Klägers festgestellt, wird das Gericht weder die erlittenen Schäden ermitteln, noch die Begründetheit der unzulässigen Klage prüfen. Ein wirkungsvolles Rechtsmittel wird nicht gewährt werden.

Schäden - Die Bemessung des Schadensersatzanspruchs des Geschädigten – und insbesondere die Rechtsbegriffe um den Schaden zu beschreiben – variieren von Staat zu Staat. Zu den allgemein anerkannten Begriffen gehören „direkter, indirekter, mittelbarer und strafrechtlicher Schadensersatz“. Kurz gesagt, direkte Schäden sind Schäden die jeder Unternehmer bei einer Verletzung von Verträgen dieser Art erwarten würde. Mittelbare Schäden sind solche, die deshalb vorhersehbar sind, weil die den Vertrag verletzende Partei die Erwartungen der vertragstreuen Partei im jeweiligen Einzelfall positiv kennt. Der Käufer könnte daran interessiert sein, dass der Verkäufer die Pläne des Käufers für das Zielunternehmen nicht kennt, weil diese Kenntnis den Verkäufer zu einer Preiserhöhung veranlassen könnte. Allerdings erlaubt eine solche Geheimhaltung dem Verkäufer den Einwand, er habe spezielle Folgen eines Vertragsbruches nicht vorhersehen können, wodurch der geschädigte Käufer wiederum der Möglichkeit beraubt wird, mehr als den direkten Schaden geltend zu machen. Beiläufig entstandene Schäden sind die (für gewöhnlich geringeren) Kosten für Ersatz, Lagerung, Provisionen, etc.. Strafrechtlicher Schadensersatz ist derjenige, der sich nur vage nach dem Ausmaß der erlittenen Schäden richtet und den Zweck verfolgt, andere von einem ähnlichen Verhalten oder die jeweils vertragsbrechende Partei von einem wiederholten Fehlverhalten abzuhalten. Schäden in vertraglichen und deliktischen Situationen sind ziemlich unterschiedlich. Schäden mit deliktischem Hintergrund müssen nicht vorhergesehen werden können, um erstattungsfähig zu sein. Bei Vertragsverletzungen hingegen ist eine Vorhersehbarkeit nötig, sodass Schäden dieser Art bereits einer Begrenzung unterliegen. Kein Gericht wird Schadensersatz zusprechen, wenn dieser lediglich spekulativer Art ist oder kein Verzug vorliegt. Eine typische, vom Verkäufer in einen Vertrag eingeführte Bestimmung verlangt vom Käufer auf eine lange Liste verschiedener Schadensarten zu verzichten. Diese Tradition gründet sich in der Unwissenheit der meisten Wirtschafts-Anwälte bezüglich der Bedeutung von Vertragsbedingungen. Ist der Anwalt des Verkäufers insoweit nicht zu belehren, sollte der Käufer unbedingt selbst herausfinden, was die angemessene Grundlage der Schadensersatzbemessung im Fall einer Vertragsverletzung sein sollte. Oftmals will jedoch der Verkäufer gerade, dass der Käufer auf die einzig sinnvollen Schadensarten (wie entgangenen Gewinn) verzichtet. Der Preis des gekauften Objekts könnte jedoch präzise an den zu erwarteten Gewinn gekoppelt sein. Ebenso könnte der Preis auch das

achtfache (zehn- oder zwölfwache) des zu erwartenden Gewinns darstellen, aber der Verkäufer könnte wollen, dass der Käufer auf Ansprüche aufgrund solcher Multiplikatoren verzichtet. Die richtige Frage ist dann, ob eine Vertragsverletzung langfristige Auswirkungen auf die Einnahmen hat oder nicht. Falls ja, ist es angemessen auf das Vielfache abzustellen. Falls nicht (zum Beispiel, wenn der Mangel leicht und schnell behoben werden kann), sollte nicht auf das Vielfache abgestellt werden. Ein pauschaler Verzicht auf das Vielfache ist jedoch logisch nicht zu begründen.

Strafen – Deutsche Anwälte erstellen häufig Verträge, die der vertragsverletzenden Partei Strafzahlungen auferlegen. Solche Strafzahlungen sind nach amerikanischem Recht schlicht nicht einklagbar. Im besten Fall können die Parteien vereinbaren, dass ein exakter Maßstab für Schäden schwer zu vereinbaren ist und sich auf einen bestimmten Betrag als „pauschalisierten Schadensersatz“ einigen. Ob diese Schäden zusätzlich zu anderen Schäden, wegen der selben Vertragsverletzung verlangt werden können, bedarf der Nachforschung in dem jeweiligen Recht des betreffenden Staates. Schließlich darf der gewählte Betrag nicht unangemessen hoch sein.

Leistungsumfang – US-Verträge enthalten für gewöhnlich Begrenzungen in Höhe eines Dollar-Betrages für Klagen des Käufers. Es gibt auch Mindestbeträge (oft jedoch bedeutungslos, weil die Prozesskosten so hoch sind, dass Klagen mit geringen Streitwerten es nicht wert sind erhoben zu werden). Die Begrenzungen können unterschiedlich auf verschiedene Arten von Schäden, wie Produkthaftung und Umweltschäden angewendet werden. Sie können (aufgrund ihrer Bedingungen) nicht auf vorsätzliche oder bekannte Falschangaben angewendet werden. Fraglich ist, ob dann, wenn der Mindestbetrag für eine Klage überschritten wurde, die Klage den Anspruch in seiner Gesamtheit oder nur in Höhe des überschüssenden Betrages erfasst? Die Probleme im Fall des Einklagens des gesamten Betrages sind: a) Der Käufer wird in der Regel weitreichendere Zusicherungen bekommen, wenn der Verkäufer weiss, dass er nicht bei jedem noch so kleinen Problem belästigt wird; Beim ersten Dollar anzusetzen, widerspricht dieser Vereinbarung; Die Parteien teilen das Risiko nicht wirklich; und b) Der Käufer ist dann geneigter, jeden auch noch so kleinen Anspruch geltend zu machen, nicht wissend, ob die Ansprüche in ihrer Gesamtheit den Mindestbetrag überschreiten, was die Beziehung zwischen den Parteien auf eine Belastungsprobe stellt. Dies ist insbesondere dann wichtig, wenn die leitenden Angestellten des Verkäufers auch nach dem Closing eine Rolle in dem Unternehmen (meist als Manager) spielen sollen.

Zeitpunkt von Klagen – Unabhängig vom Fortbestand der Ansprüche, kann der Käufer entweder verpflichtet sein, Ansprüche unmittelbar nach deren Entdeckung gelten zu machen oder auch nicht. Wird eine Klage aufgrund von Ansprüchen Dritter erhoben, muss der Verkäufer natürlich informiert werden, damit er sich verteidigen kann. Richtet sich die Klage dagegen lediglich gegen den Verkäufer, aufgrund falscher Angaben, verursacht das Erfordernis der unverzüglichen Geltendmachung von Ansprüchen nur unnötige Irritationen. Der Käufer könnte noch gar nicht wissen, ob die Vertragsverletzung ernsthafte Schäden nach sich zieht. In dem Maße, in dem der Verkäufer dann durch die verspätete Geltendmachung einen Schaden erleidet, sollte der Anspruch natürlich gekürzt werden. Falls eine Klage vor Ablauf der Garantien erhoben wurde, kann sie sich dann nach deren Ablauf dadurch

erhöhen, dass sich entweder der Schaden vergrößert oder ähnliche Vertragsverletzungen begangen werden?

Insolvenz – Amerikanische Verträge enthalten immer eine Klausel, die für den Fall der Insolvenz (oder einer anderen wirtschaftlichen Notlage) die Vertragsverletzung einer Partei statuiert, wodurch der Vertrag aufgelöst wird. Diese Bestimmung (sog. ipso facto Klausel) ist ebenfalls schlichtweg unwirksam. Die Insolvenz und die Folgen für US-Verträge bieten genügend Stoff für einen eigenen Artikel. Sehr einfach gesagt hat diejenige Partei, die sich in einer Insolvenz befindet die Wahl die bestehenden Verträge entweder fortzuführen oder einfach zu beenden. Der nicht insolvente Vertragspartner hat dieses Wahlrecht nicht. Sehr oft leiten diejenigen Personen, die das Unternehmen vor der Insolvenz geleitet haben, es auch noch während der Insolvenz und nach einer Sanierung. Wenn der Verkäufer Insolvenzantrag gestellt hat, sind die Entschädigungsansprüche des Käufers wenig oder gar nichts wert. Erhält ein Gläubiger innerhalb einer kurzen Zeitspanne vor Stellung des Insolvenzantrages Zahlungen vom insolventen Schuldner auf eine alte Schuld, wird dies als „Vorzugszahlung“ bezeichnet und der Gläubiger muss den erhaltenen Betrag an den Insolvenzverwalter zurückzahlen. Die Gelder werden dann gleichmäßig unter allen Gläubigern verteilt. Allerdings kann es auch sein, dass der Gläubiger nie nach den Geldern gefragt wird, weshalb es immer besser ist diese Zahlungen erhalten zu haben, als leer auszugehen.

Sadbagging – Viele Staaten erlauben es dem Käufer sich auf die Garantien des Verkäufers zu verlassen, selbst wenn der Käufer ahnt oder sogar weiss, dass diese nicht korrekt sind. Dies ist oftmals ein Schock für deutsche Juristen, die mit dem amerikanischen Recht weniger vertraut sind. Dies gestattet dem Käufer nach dem Closing einen Schadensersatzanspruch geltend zu machen, der aus der Verletzung einer vertraglichen Garantie des Verkäufers resultiert, selbst wenn der Verkäufer die den Vertrag verletzende Information vor dem Closing bekanntgegeben hat, aber dies nicht als formelle Ausnahme zu den vertraglichen Garantien kenntlich gemacht hat. Gleiches gilt, wenn der Käufer über ein Problem informiert ist, der Verkäufer jedoch nicht. Dieses Vorgehen wird manchmal als auch „close and sue“<sup>3</sup> bezeichnet. Der Käufer kann sich also nur auf die Sprache des Vertrages und die angehängte Mängelliste verlassen. Damit dies möglich ist, muss der Vertrag eine Bestimmung enthalten, die ein solches Vertrauen erlaubt. Die Möglichkeit informell bekanntgegebene Informationen (wie zum Beispiel in einem Due Diligence Raum) zu ignorieren, ändert die komplette Natur der Due Diligence und senkt die Anforderungen an den Käufer und sein Team aus Juristen und Wirtschaftsprüfern. Einen ausführlichen Katalog der vorgelegten und geprüften Unterlagen zu erstellen, ist in den Vereinigten Staaten nicht nötig, was die Kosten dieses Verfahrens reduziert.

Fortbestand – Soweit im Vertrag nichts anderes vereinbart ist, verfallen die Garantien und Gewährleistungen des Verkäufers zum Zeitpunkt des Closing. Dem Käufer stehen für den Fall, dass er weniger bekommt als garantiert wurde, dann keine Rechtsmittel zur Verfügung. Aus diesem Grunde legt der Vertrag ausdrücklich fest, dass Garantien und Gewährleistungen nach dem Closing fortbestehen.

---

<sup>3</sup> = abschließen und klagen.

Wie lange sie fortbestehen, ist für gewöhnlich das Ergebnis intensiver Verhandlungen. Einige Risiken möchte der Käufer dauerhaft auf den Verkäufer übertragen. Um dies zu erreichen kann eine Klage des Käufers nicht auf Garantien gestützt werden, sondern muss auf einer positiven Bestätigung des Verkäufers bezüglich der Haftung beruhen. Ein weiterer, hilfreicher vertraglicher Mechanismus wäre die rechtsverbindliche Zusicherung des Verkäufers, den Käufer von bestimmten Risiken oder Ansprüchen für die Zeit nach dem Closing freizustellen.

Auch die jeweils anwendbaren Verjährungsfristen variieren von Bundesstaat zu Bundesstaat. Allgemein gesagt, kann die Frist zur Erhebung einer Klage zwar verkürzt, jedoch nicht verlängert werden. Die Tatsache, dass der Geschädigte die Vertragsverletzung nicht positiv kennt, ändert nichts an der Verjährungsfrist, sofern die andere Partei die Vertragsverletzung nicht aktiv vertuscht. Um die Sache noch komplizierter zu machen hat auch der Staat in dem die Klage erhoben wird (nicht der Staat, dessen Recht auf den Vertrag Anwendung findet) Einfluss auf die Länge der Verjährungsfrist. Als Ergebnis kann in dem Fall, dass der Vertrag eine Verjährungsfrist von 6 Jahren vorsieht, die Klage aber in einem Staat erhoben wird, in dem die Verjährungsfrist nur 3 Jahre beträgt, der Verkäufer eine gute Erfolgsaussicht haben.

Litigation – Prozesse, die einen wirtschaftlichen Vertrag zum Gegenstand haben, sind immer teuer und schmerzhaft. Zudem lenken sie vom Zweck des Unternehmens ab. Dies gilt in weit höherem Maße für die USA als für Europa, was überwiegend an einem aufwendigen vorprozessualen Beweisverfahren und der Aufnahme eidesstattlicher Aussagen (wichtige Bestandteile eines amerikanischen Prozesses) liegt. Während der Ermittlungen kann jede Partei die andere zwingen, alle Arten von Dokumenten zu ausfindig zu machen und offenzulegen, die sich auf die Streitigkeit beziehen.<sup>4</sup> Zu allem Übel zahlt die obsiegende Partei ihre Prozesskosten selbst und die unterliegende Partei besitzt selbst dann, wenn kein ernsthafter Grund für die Klage bestand, keinerlei Abschreckungsmittel, mit dem sie die ihr entstandenen hohen Kosten ersetzt verlangen könnte.

Das Spektrum möglicher Schadensersatzurteile kann demnach sehr weitreichend sein. Aus diesen Gründen legen Amerikaner weitaus mehr Wert auf eindeutige Verträge oder finanzielle und vertragliche Vereinbarungen, die das Risiko eines Prozesses möglichst minimieren. Schiedsverfahren werden nicht anders beurteilt. Die meisten amerikanischen Unternehmen wissen um das Risiko eines Verfahrens unter Beteiligung von Geschworenen und sind daher bereit auf ein solches zu verzichten. Sie wissen auch nicht, dass die Deutschen sich noch weit mehr vor einem Geschworenenprozess fürchten und das allein die Drohung mit einem solchen Verfahren dazu genutzt werden kann, eine für den deutschen Verhandlungspartner nachteilige Einigung zu erzwingen. Das US-Recht ist jedoch in der Regel ziemlich

---

<sup>4</sup> Ein anderer Fall von zwangsweiser Offenlegung sind die sog. Hart Scott Rodino "4c"-Dokumente. Übersteigt das Volumen einer Akquisition den Betrag von USD 70 Mio., muss ein Antrag an das Justizministerium oder die Kartellbehörde gestellt werden. Dieser muss alle Dokumente enthalten, aus denen sich mögliche Marktauswirkungen der Akquisition ergeben. Ergibt sich, dass der Käufer nach Abschluss des Kaufs in der Lage ist, die Preise zu erhöhen oder auf andere Weise Einfluss auf den Markt zu nehmen, kann die Regierung die Dokumente dazu nutzen, die Transaktion zu untersagen.

flexibel und berücksichtigt zudem die Vertragsfreiheit der Parteien. Wenn allerdings ein Richter einzelne Vertragsbestimmungen auslegen soll, die zwar in Deutschland als Standard angesehen werden, in den USA jedoch unbekannt sind, kann das Ergebnis weit weniger sicher vorhergesagt werden, als dies bei standardmäßigen US-Vertragsbestimmungen der Fall wäre.

## VERSCHIEDENES

Unbestimmte Wörter – US-Anwälte erstellen umfassende und detaillierte Verträge. Diese erwecken den Eindruck sehr präzise zu sein, sind es aber nicht. Dies liegt zum Teil daran, dass der Anwalt schlicht faul und nachlässig ist, manchmal aber auch daran, dass amerikanische Anwälte an gewissen Punkten zu der Einsicht gelangen, dass es einfach nicht möglich ist, sich noch präziser auszudrücken. Dies ist z.B. der Fall bei Begriffen, wie: angemessen, wirtschaftlich zumutbar, größte Mühen, größte zumutbare Mühen, größte wirtschaftliche Mühen, größte wirtschaftlich zumutbare Mühen, erheblich und guter Glaube. Weniger unbestimmt sind Begriffe, wie: Kenntnis, nach bestem Wissen und nach bestem Wissen nach der Prüfung. Auch der Begriff „grobe Fahrlässigkeit“ wird oft verwendet und bedeutet in der Praxis, dass ein Richter oder eine Jury zwar der Auffassung sind, dass der Täter hinsichtlich der Folgen seiner Handlungen Vorsatz besessen hat, dies aber nicht bewiesen werden kann. In Bezug auf die „Kenntnis“ gibt es eine US-Standard-Technik, bestimmte Mitarbeiter zu benennen und diese mit Ermittlungen zu beauftragen. Dies bewahrt den Verkäufer davor, die einfachen Angestellten über ihr Wissen befragen zu müssen. Auf der anderen Seite will der Käufer sicher sein, dass dieses Wissen auch die Kenntnisse der verschiedenen Facharbeiter umfasst und nicht nur solches des Führungskräfte, die im Zweifel nie einen Fuß in die Fertigungsbereiche des Unternehmens gesetzt haben.

Corporate Housekeeping, Details – Amerikanische Unternehmen unterscheiden sich sehr in der Beachtung von Formalitäten und der Ablage ihrer Unterlagen. Börsennotierte Unternehmen müssen umfangreiche behördliche Vorschriften einhalten und werden von ihren Aktionären genauestens überprüft (und womöglich sogar verklagt). Entscheidungen und Beziehungen müssen Mindeststandards erfüllen und Unterlagen werden sorgfältig aufbewahrt. Im Gegensatz dazu müssen Familienunternehmen keine Klagen von Aktionären befürchten und rechtliche Formalitäten werden von diesen oft als Geldverschwendung betrachtet. Ein in Familienbesitz befindliches Unternehmen wird daher ganz andere Probleme aufwerfen und ein weit umfangreicheres „corporate housekeeping“ erfordern. Das bedeutet, dass verlorene Unterlagen ausfindig gemacht werden müssen bzw. nicht existierende Unterlagen - Jahre später - nachträglich erstellt werden müssen. Wird ein kleiner Teil eines großen, börsennotierten Unternehmens erworben, könnte das Problem auftauchen, dass diesen Assets nicht genügend Bedeutung zugemessen wurde, um ihnen ausreichende Aufmerksamkeit zu widmen. So könnten zum Beispiel die Umsätze und Aufwendungen zu gering gewesen sein, um in der Bilanz aufzutauchen. Ist der Verkäufer ein Private-Equity-Fond, könnten die Manager auch nicht vertraut genug mit dem Geschäftsfeld des Unternehmens sein.

## ABSCHLIEßENDE ZUSAMMENFASSUNG

Auch wenn deutsche und amerikanische Geschäftsleute denken, dass sie dieselbe Sprache sprechen, mit ähnlichen Bilanzen hantieren und ähnliche Produkte und Dienstleistungen anbieten, so beinhalten die beiden Rechtsordnungen, auch wenn sie zum Teil dieselben Begriffe verwenden, doch ziemlich unterschiedliche Konzepte. Deutsche, die in den USA Unternehmen kaufen, können durchaus auf deutsche Standards abstellen und gemeinschaftliche Entscheidungen finden. Die Durchführung einer Due Diligence Prüfung nach deutschem Vorbild, treibt jedoch lediglich den Preis der Transaktion in die Höhe, ohne dass daraus irgendein Nutzen gezogen werden könnte. Die insoweit verschwendeten Mittel sollten besser dafür verwendet werden, präzise und vollständige Garantien zu erstellen und den Anhang des jeweiligen Vertrages gründlich zu überprüfen.<sup>5</sup>

*Rudolph Houck  
rhouck@rhoucklaw.com  
February 2012*

---

<sup>5</sup> Im Interesse der Kürze wurden zahlreiche Anmerkungen zu Punkten, wie ein- und zweistufige Transaktionen, spezielle Vermögenswerte wie Immobilien, das Umweltrecht, Steuern und spezielle steuerlichen Besonderheiten, Visa, Überweisungen und die Rolle von Bankbürgschaften in den USA, nachträglich entfernt.