

Unternehmenskauf

- Kartellrechtliche Verhaltensregeln -

DO

Beachten Sie folgende Tipps:

- Wettbewerbsrelevante Informationen über das Zielunternehmen dürfen dem Käufer nur soweit offenbart werden, wie für die Ermittlung des Unternehmenswerts erforderlich.
- Ist das Zielunternehmen Wettbewerber des Käufers, dürfen die offen gelegten Informationen keine Rückschlüsse auf einzelne Kunden und deren Konditionen zulassen.
- Offenbaren Sie keine wettbewerbsrelevanten Informationen über den Käufer.
- Richten Sie während der Due Diligence ggf. ein Clean Team für wettbewerbslich sensible Informationen ein.
- Planen Sie ausreichend Zeit für Vorbereitung und Durchführung von Fusionskontrollverfahren im In- und Ausland ein. Lassen Sie Anmeldepflichten von spezialisierten Rechtsanwälten prüfen.
- Verhalten Sie sich – auch bei fehlender Fusionskontrollpflicht – bis zum Closing wie voneinander unabhängige Unternehmen.
- Vereinbaren Sie Wettbewerbsverbote nur zu Lasten des Verkäufers und begrenzt auf den sachlichen und räumlichen Tätigkeitsbereich des Zielunternehmens. Mehr als zwei Jahre erfordern eine Einzelfallprüfung.

Für weitere Fragen:

Dr. Holger Stappert

✉ holger.stappert@luther-lawfirm.com

Dr. Guido Jansen

✉ guido.jansen@luther-lawfirm.com

Anne C. Wegner, LL.M.

✉ anne.wegner@luther-lawfirm.com

Dr. Helmut Janssen, LL.M.

✉ helmut.janssen@luther-lawfirm.com

Unternehmenskauf

- Kartellrechtliche Verhaltensregeln -

DON'T

Unterlassen Sie bis zum Closing:

- gemeinsame Marktauftritte und gemeinsames Marketing;
- die Koordination von Angeboten (z.B. Zustimmungsvorbehalt);
- Informationsaustausch über beabsichtigte Preisgestaltungen oder bevorstehende Wettbewerbsvorstöße;
- gemeinsamen Einkauf, gemeinsamen Vertrieb;
- verfrühte Einblicke von Personen außerhalb eines Clean Teams in sensible Informationen des Zielunternehmens.

Unterlassen Sie bei bestehender Fusionskontrollpflicht bis zur Freigabe zusätzlich:

- jegliche Vollzugsmaßnahme (z.B. Anteilsübertragung);
- Eingriffe in die Geschäfts- oder Finanzplanung oder in die Personalhoheit des Zielunternehmens (z.B. Vetorecht, Übernahme von Gremienposten);
- missverständliche Formulierungen in interner und externer Kommunikation, die ein wettbewerbsfeindliches Ziel nahelegen („verleiht uns Spielraum für Preiserhöhungen“ o.ä.) oder den Eindruck eines Vollzugs vor Freigabe erweckt.

Für weitere Fragen:

Dr. Holger Stappert

 +49 211 5660 24843

Dr. Guido Jansen

 +49 211 5660 24844

Anne C. Wegner, LL.M.

 +49 211 5660 18742

Dr. Helmut Janssen, LL.M.

 +32 2 627 77 63