

# Rezension

## Unternehmenserwerb

Von em. RA Hon.-Prof. Dr. Walter BRUGGER, 2. Auflage, XXXII und 852 Seiten, Preis 158 €, Manz Verlag, Wien 2020.

Der Unternehmenserwerb ist ein häufiges Phänomen im Wirtschaftsleben. Die außergewöhnliche Wirtschaftssituation unserer Zeit begünstigt den Unternehmens- oder Beteiligungserwerb. Daher kommt die zweite Auflage des Handbuchs „Unternehmenserwerb“ von *Walter Brugger*, einem ausgewiesenen Kenner und Gestalter des Unternehmens- und Anteilskaufs aus juristischer Sicht, mehr als recht. *Brugger* erläutert in seinem Handbuch den rechtlichen Rahmen und die Gestaltungsmöglichkeiten für den Unternehmenskauf sowie den Anteilserwerb in äußerst kundiger Weise und lässt den Leser und die Leserin an seinem reichen Erfahrungsschatz und an seinen Gestaltungsideen teilhaben.

So wenig anschaulich der Unternehmenserwerb für Studierende in einem frühen Semester ist, so spannend und facettenreich zeigen sich dieses wirtschaftliche Phänomen und diese Rechtsmaterie. Sie greift über viele privatrechtliche und öffentlich-rechtliche Rechtsbereiche sowohl auf nationaler als auch europarechtlicher und internationalrechtlicher Ebene (Kartellrecht, Beihilfenrecht, WTO-Schiedsrecht, Investitionsschutzrecht sowie Vertragsrecht, Unternehmensrecht, Gesellschaftsrecht, Miet- und Versicherungsrecht und viele andere privatrechtliche Materien, Kapitalmarktrecht, Gewerberecht und zahlreiche branchenspezifische Bestimmungen).

*Brugger* gelingt es, auf über 800 Seiten und mit über 3.000 Fußnoten und zahlreichen Beispielen, Prüfschemata, Checklisten und Handlungsabläufen diese Materie aufzubereiten und für den Praktiker und die Praktikerin ein Vademecum an die Hand zu geben.

Er bereitet sie für eine Transaktion und die vielen Einzelfragen vor und sie können von der Weitergabe seiner Kenntnisse und Möglichkeiten profitieren. *Brugger* führt entlang eines Zeitstrahls durch die einzelnen Phasen eines Unternehmenserwerbs mit den damit verbundenen Rechtsfragen. So diskutiert er die Reichweite des unternehmerischen Ermessens iZm der Due Diligence und verbindet die Pflicht zur informierten Entscheidung mit dem Unternehmenserwerb (Pkt 10.21.). Er zeigt das Zusammenspiel der Sorgfaltspflichten der Organmitglieder in der Vorbereitung und ihre Absicherung durch Gewährleistungsklauseln. *Brugger* versteht es sehr gut, die Vertragsbeziehungen zwischen dem Unternehmenserwerber und -veräußerer darzustellen, vor allem aber auch die begleitenden Rechtsbezie-

hungen der Berater auf rechtlicher und wirtschaftlicher Ebene sowie im Kommunikationsbereich. Mit deutsch- und englischsprachigen Beispielen taucht er tief in die praktische Gestaltung ein und erläutert somit realitätsnah, problembewusst und lösungsorientiert die Fragen. Er kombiniert alte gute Fälle mit aktuellen Themen, etwa für die prozessrechtliche Litigation und die prozessrechtliche Due Diligence des rezenten *Monsanto-Bayer-Falles* (2019).

Neben rechtlichen Ausführungen gibt *Brugger* praktische Tipps für die Fokussierung auf notwendige Aspekte, umgekehrt auf die Notwendigkeit der Koordination von Informationspunkten für die Zusammenarbeit von Spezialisten oder Spezialteams (Pkt 10.3.4.2. ff). *Brugger* diskutiert auch den Einsatz von AI und das Potential für die Due Diligence und den Unternehmenserwerb, wenngleich er vollkommen zu Recht betont, dass letztlich die Software nur so gut wie ihre Programmierung sein kann.

*Brugger* gelingt es, wirtschaftliche und rechtliche Fragen zu kombinieren, erläutert mit einführenden Hinweisen Fragen der Unternehmensbewertung und ihre Bedeutung für den Ablauf und das Gelingen eines Unternehmenserwerbs und vertieft rechtliche Fragen und Gestaltungen in unterschiedlicher Detailtiefe. Aktuelle neue Themen (wie der Umgang mit der DSGVO, mit virtuellen Kommunikationsmitteln, vor allem aber auch mit krisenbezogenen Förderungen, Sistierungen, Insolvenzmaßnahmen und Beschränkungen für die Unternehmensveräußerung im Hinblick auf Fördermaßnahmen) werden ebenfalls berücksichtigt wie Evergreens des Unternehmenserwerbs (die Haftung nach § 38 UGB bzw § 1409 ABGB, der Übergang von Rechtsverhältnissen sowie die Abgrenzung höchstpersönlicher und unternehmensbezogener Geschäfte).

Das Buch lebt von den praktischen Kenntnissen *Bruggers* und seiner Freude, diese reiche praktische Erfahrung zusammenzuführen, aufzubereiten und weiterzugeben. Davon profitieren sowohl Berater und Praktiker als auch Wissenschaftler in gleichem Maß. Das Buch leitet an, bestätigt und bestärkt verschiedene Gestaltungen, ermahnt zur Einhaltung bestimmter Grundregelungen und ermuntert zugleich, für jede einzelne Transaktion eigene Regelungen zu finden und bedarfsgerecht zu formulieren. Das Buch ist bereichernd und gibt Anstoß für eigenständige, aber dennoch rückgebundene Gestaltungen.

Susanne Kals