

# Ausgewählte Praxisfragen des Käufers beim Unternehmenskauf in der Krise

In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage ist es aus Sicht eines Investors, dessen Kriegskasse voll gefüllt ist, besonders interessant, Unternehmen in der „Krise“ zu übernehmen. In der Praxis finden Unternehmenskäufe von bereits in Insolvenz befindlichen Unternehmen, aber auch solchen, die knapp davorstehen, statt. In beiden Konstellationen ergeben sich ähnliche rechtliche Fragen.

## 1. Einleitung – Begriff der „Krise“

Die „Krise“ eines Unternehmens wird allgemein als Bedrohung, Gefährdung und Schädigung des Unternehmensbestandes begriffen, die entweder mit der Sanierung überwunden wird oder im Zusammenbruch endet. Aus juristischer Sicht gibt es in der österr Rechtsordnung erst seit der Einführung des EigenkapitalersatzG (EKEG)<sup>1)</sup> eine Legaldefinition des Begriffes der „Krise“.<sup>2)</sup>

Demnach befindet sich eine Gesellschaft in der Krise, wenn sie zahlungsunfähig (§ 66 IO) oder überschuldet (§ 67 IO) ist oder wenn die Eigenmittelquote der Gesellschaft (§ 23 URG) weniger als 8 % und die fiktive Schuldentilgungsdauer mehr als 15 Jahre betragen (§ 24 URG), es sei denn, die Gesellschaft bedarf nicht der Reorganisation.<sup>3)</sup> Geht man von den Insolvenzeröffnungsgründen aus, so bezieht sich der gesetzliche Krisenbegriff auf den Zeitpunkt des Eintritts der materiellen Insolvenz.<sup>4)</sup>

Je nachdem, wie weit die „Krise“ bereits fortgeschritten ist, sieht sich der Erwerber eines Unternehmens einem anderen Verhandlungspartner gegenüber: Vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens werden in der Praxis die Verhandlungen

ausschließlich mit dem Eigentümer als Veräußerer geführt, während mit Eröffnung eines Insolvenzverfahrens – oft unerwartet für den Käufer – der Masse- oder Sanierungsverwalter (in der Folge „Insolvenzverwalter“) erster Ansprechpartner wird, da diesem die Verfügungsbefugnis über das Vermögen des insolventen Unternehmens zukommt.<sup>5)</sup> Der Insolvenzverwalter hat bei den Verkaufsverhandlungen jedenfalls auch spezifische Gläubigerinteressen zu beachten.

Darüber hinaus ergeben sich unterschiedliche Anfechtungs- und Haftungsrisiken beim Unternehmenskauf, je nachdem, ob der Kauf vor oder nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens erfolgt.<sup>6)</sup> In der Folge wird daher zwischen dem Unternehmenserwerb vor und nach der Insolvenzeröffnung unterschieden.<sup>7)</sup>

## 2. Formen des Unternehmenserwerbes – Asset Deal vs Share Deal

Grundsätzlich haben die Vertragsparteien vorweg zu entscheiden, ob sie einen Unternehmenskauf mittels Share Deal oder Asset Deal abwickeln wollen. Der Share Deal ist üblicherweise in der Praxis einfacher durchzuführen als ein Asset Deal. Ein

- 1) Bundesgesetz über Eigenkapital ersetzende Gesellschafterleistungen, BGBl I 2003/92.
- 2) Vgl etwa *Jaufer*, Das Unternehmen in der Krise<sup>2</sup> (2010) 60.
- 3) Vgl § 2 Abs 1 EKEG.
- 4) *Jaufer*, *Krise*<sup>2</sup>, 60, 66. In der Praxis lässt sich der genaue Zeitpunkt des Eintritts der materiellen Insolvenz häufig erst *ex post* festmachen.

- 5) *Buchta* in *Hölters*, Handbuch Unternehmenskauf<sup>7</sup> (2010) 1140.
- 6) *Schopper* in *Althuber/Schopper*, Handbuch Unternehmenskauf und Due Diligence I: Legal (2010) 886.
- 7) Daneben treten auch noch spezifische steuerliche Überlegungen zur steueroptimalen Strukturierung des Unternehmens. Vgl generell *Wiipfinger*, Unternehmenskauf und -verkauf steueroptimal gestalten (2007). Spezifisch steuerrechtliche Themen sind nicht Gegenstand dieses Beitrages.

Nachteil ist allerdings, dass mittelbar über die erworbene Zielgesellschaft die Verbindlichkeiten des Unternehmens ebenfalls in die Sphäre des Käufers übergehen.<sup>8)</sup>

Für den Käufer ist ein Asset Deal dann vorteilhafter, wenn er nur bestimmte Vermögensgegenstände, bspw die betriebsnotwendigen Mittel, übernehmen möchte. Einer der Nachteile des Asset Deals ist aber, dass eine Übernahme von günstigen Vertragsbeziehungen idR nur bei Zustimmung (oder Nichtausübung eines allfälligen Widerspruchsrechtes)<sup>9)</sup> des jeweiligen Vertragspartners möglich ist.<sup>10)</sup>

### 3. Unternehmenserwerb vor Eröffnung der Insolvenz des Zielunternehmens

Wurde noch kein Insolvenzverfahren über das Unternehmen eröffnet, stehen dem Käufer möglicherweise Sanierungsprivilegien zu. So sind bspw gem § 13 EKEG die im Rahmen eines Sanierungskonzepts zu diesem Zweck neu gewährten Kredite des (Neu-)Gesellschafters jedenfalls nicht eigenkapitalersetzend, wenn dieser an einer in der Krise befindlichen Gesellschaft eine Beteiligung gerade zum Zweck der Überwindung der Krise erwirbt.

#### 3.1. 1. Fall: Share Deal

Im Fall eines Anteilserwerbs sind zwei Konstellationen denkbar: Entweder die Gesellschaft selbst ist in der Krise oder aber der Eigentümer, also der Gesellschafter der Gesellschaft, welche erworben werden soll, ist in der Krise.

Bei der ersten Konstellation ist vom Käufer besonders darauf zu achten, dass die Garantie- und Gewährleistungskataloge, welche im Anteilskaufvertrag vorgesehen werden, möglichst gut die spezifischen wirtschaftlichen Risiken des Unternehmens abdecken. Alternativ oder zusätzlich zu obgenannten Gewährleistungskatalogen und dafür vorgesehenen Sicherheiten zeigt sich gerade in der Krise, dass aus Käufersicht die Kaufpreisbildung maßgeblich beeinflusst werden kann. Dennoch sollten Garantien und Gewährleistungen für typische Sachverhalte, die in der Praxis häufig schlagend werden (etwa nicht abgeführte Steuern und Sozialversicherungsbeiträge aus der Zeit vor dem Verkauf, Insolvenzanmeldepflicht bereits eingetreten etc), aus Käufersicht eingefordert werden.

Ist nicht die verkaufte Gesellschaft, sondern der Verkäufer selbst in der Krise, so besteht vor allem das Risiko einer Anfechtung des Anteilskaufvertrages nach den Bestimmungen der IO durch den Insolvenzverwalter, sofern über den Verkäufer später tatsächlich ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Die Vereinbarung eines Rücktrittsrechts oder der sonstigen Vertragsauflösung für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist seit dem IRÄG 2010 gem § 25b IO unzulässig, zulässig ist jedoch das Anknüpfen an Zeitpunkte knapp davor.<sup>11)</sup>

Als „Käufer-Tipp“ lässt sich daher festhalten: *Aus Käufersicht ist aus Gründen der Rechtssicherheit unbedingt zu empfehlen, einen ausführlichen und gut durchdachten Garantie- und Gewährleistungskatalog im Anteilskaufvertrag vorzusehen.*<sup>12)</sup> Will der Käufer vermeiden, dass Garantie- und Gewährleistungsansprüche gegen den insolventen Verkäufer ins Leere gehen,

*ist es empfehlenswert, mit Sicherheiten wie Garantien Dritter, Bürgschaften oder Pfandrechten (Hypotheken) – möglichst auf Liegenschaften anderer Personen als des Verkäufers – den Haftungspool zu erweitern.*

#### 3.2. 2. Fall: Asset Deal

Beim Asset Deal besteht für den Erwerber vor allem das Risiko, dass gem § 38 UGB etwaige unbekannt, aber unternehmensbezogene Verbindlichkeiten mit dem Unternehmen mit übertragen werden. Auch hier ist es ratsam, typische Verbindlichkeiten per Garantie- und Gewährleistungskatalog auszuschließen und sich Sicherheiten einräumen zu lassen, sollte über den Betreiber des Unternehmens zu einem späteren Zeitpunkt die Insolvenz eröffnet werden.

Wurde ein Unternehmen vor Eröffnung der Insolvenz erworben und ist der Kaufvertrag im Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung noch nicht wenigstens durch eine Seite vollständig erfüllt, so hat der Masseverwalter das Recht, die Erfüllung gem § 21 IO zu verweigern.<sup>13)</sup> Häufig hält sich der Käufer über einen längeren Zeitraum die Möglichkeit zu einem Rücktritt offen oder es wird eine nicht vollständige Kaufpreisauszahlung vereinbart, da es ja gerade in der Krise besonders fraglich ist, ob das zu kaufende Unternehmen wirtschaftlich „hält, was es verspricht“. Eine diesbezügliche Variante der Vertragsgestaltung sind sogenannte MAC-Klauseln, die an einen *material adverse change* anknüpfen.

Auch hier gibt es einen Käufertipp: *Wird ein Unternehmen in der Krise mittels Asset Deal erworben, sollte der Käufer die einzelnen Kaufverträge so gestalten, dass eine vollständige Erfüllung (Closing) erst zu einem Zeitpunkt deutlich nach dem Verpflichtungsgeschäft (Signing) stattfindet.*

#### 3.3. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung, insb erweiterte Rücktrittsrechte im Falle einer Insolvenzeröffnung

##### 3.3.1. MAC-Klauseln

MAC-Klauseln sehen idR im Kaufvertrag vor, dass dessen Wirksamkeit<sup>14)</sup> unter der (aufschiebenden) Bedingung steht, dass zwischen der Vertragsunterzeichnung (*Signing*) und dem Wirksamwerden des Kaufvertrages (*Closing*) keine wesentliche nachteilige Veränderung der wirtschaftlichen Lage des Zielunternehmens eintritt. Sollte es zu einer solchen wesentlichen Verschlechterung zwischen *Signing* und *Closing* kommen, so steht dem Käufer die Möglichkeit eines Rücktritts vom Vertrag oder der Geltendmachung spezieller Garantie-, Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche zu.<sup>15)</sup>

Die Wirksamkeit solcher Klauseln ist seit Kurzem an § 25b Abs 2 IO zu messen. Nach dieser Bestimmung ist die Vereinbarung eines Rücktrittsrechts oder der Vertragsauflösung für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens unzulässig. Auch hier sind wieder im Falle eines Share Deals die Konstellationen denkbar, dass einerseits der Verkäufer insolvent wird, aber die Zielgesellschaft nicht; oder dass über die Zielgesellschaft selbst ein Insolvenzverfahren eröffnet wird.

Wird der Verkäufer insolvent, so wäre eine MAC-Klausel, die auf die Insolvenz der Zielgesellschaft abstellt, uE zulässig.

8) Hasenauer/Pracht in Althuber/Schopper, Handbuch I 100.

9) Vgl § 38 UGB.

10) Buchta in Hölters, Unternehmenskauf<sup>7</sup>, 1141.

11) Dies gilt auch für Vertragsverhältnisse, die vor dem 1. 7. 2010 begründet wurden.

12) Welser/Siegwart in Althuber/Schopper, Handbuch I 120.

13) Jelinek/Zangl, Insolvenzzordnung<sup>8</sup> (2010) § 21, 30 f.

14) Unter Kaufvertrag ist sowohl der Unternehmenskaufvertrag (Asset Deal) als auch der Anteilskaufvertrag (Share Deal) zu verstehen.

15) Dazu ausführlicher Draxler, Private Equity Exit (2009) 146 ff.

Werden hingegen sowohl die Zielgesellschaft selbst als auch der Verkäufer insolvent, ist die Anwendbarkeit einer MAC-Klausel meist ausgeschlossen, da in diesem Fall § 25a Abs 1 IO eine sechsmonatige Auflösungsperre vorsieht, wenn der Vertrag für die Fortführung des Unternehmens überlebenswichtig ist.<sup>16)</sup>

Ein Käufertipp für diesen Fall: *Bei der Formulierung von MAC-Klauseln sollte man – nicht zuletzt wegen der fehlenden Jud zu diesem Thema – nicht explizit auf den Fall der Insolvenz abstellen, da ansonsten die Gefahr besteht, dass die MAC-Klausel gem § 25b IO ungültig ist.*

### 3.3.2. Optionsmodell

Eine weitere Gestaltungsmöglichkeit aus Sicht des Käufers, die sich etwa in Deutschland größerer Beliebtheit erfreut, sind sog „Optionsmodelle“. Dabei wird mit einem ersten Kaufvertrag nur ein großer Anteil der insgesamt zu übertragenden Vermögenswerte (unabhängig davon, ob es sich um Assets oder Shares handelt) erworben, nicht aber alle Vermögenswerte. Dieser Kaufvertrag wird umgehend, also jedenfalls noch vor Insolvenzeröffnung, vollständig abgewickelt. In einem weiteren Kaufvertrag werden, basierend auf den wirtschaftlichen „Ergebnissen“ des erworbenen Teiles, die restlichen Vermögenswerte des Unternehmens erworben. Eine Erfüllungsverweigerung hinsichtlich des ersten (wesentlichen) Kaufvertrages kommt nach dt Rechtslage nicht in Betracht. Es besteht aber das Risiko der Erfüllungsverweigerung des zweiten Kaufvertrages.<sup>17)</sup> In Österreich hat die Jud zu Optionsmodellen im Zusammenhang mit Unternehmensinsolvenzen noch nicht Stellung bezogen.

Der vorsichtige Anwalt muss daher folgenden Käufertipp geben: *Aufgrund der fehlenden Jud zu diesem Thema sind Optionsmodelle in Österreich jedenfalls mit Vorsicht zu genießen.*

### 3.3.3. Sonderfall: Vertragsauflösung nach § 21 Abs 2 IO

In Fällen, in denen der Kaufvertrag vor Insolvenzeröffnung abgeschlossen, aber noch nicht abgewickelt wurde, bietet auch § 21 Abs 2 IO ein zusätzliches „Druckmittel“ zur Vertragsauflösung: Ist der Schuldner zu einer nicht in Geld bestehenden Leistung, wie etwa zur Übertragung des Unternehmens oder von Unternehmensteilen, verpflichtet und damit in Verzug, kann der nicht insolvente Vertragspartner vom Insolvenzverwalter verlangen, sich binnen fünf Arbeitstagen darüber zu erklären, ob er das Vertragsverhältnis aufrechterhalten möchte. Hierüber binnen einer solch kurzen Frist eine informierte Entscheidung zu treffen, wird dem Insolvenzverwalter bei komplexen Unternehmenskaufverträgen oft nicht möglich sein.

Daraus ergibt sich als Käufertipp: *Der Käufer kann diese Äußerungsfrist uU als Druckmittel nutzen, um sich mit dem Insolvenzverwalter auf eine Vertragsauflösung oder -anpassung zu einigen.*

## 3.4. Das Problem der Anfechtung beim Unternehmenserwerb in der Krise vor Insolvenzeröffnung

Alle in zeitlicher Nähe zur Insolvenzeröffnung getätigten Unternehmensverkäufe stehen unter dem potenziellen Risiko der

Anfechtung durch den späteren Insolvenzverwalter des Verkäufers.<sup>18)</sup>

In der Praxis besonders bedeutsam ist die Anfechtung wegen Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit nach § 31 IO. Bei einem Unternehmenskauf in der Krise wird dem Käufer, jedenfalls wenn er sorgfältig ist, nämlich meist etwa aufgrund der Due-Diligence-Prüfung, bekannt sein, dass es um den Verkäufer wirtschaftlich schlecht bestellt ist. Dies wird daher häufig auch als Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Verkäufers oder zumindest als eine Situation, in der dem Käufer bewusst sein hätte müssen, dass eine solche nahe liegt, angesehen. Wird das Unternehmen in einer Art und Weise gekauft, bei der die Übergabe des Kaufgegenstandes und die Bezahlung in engem zeitlichen Zusammenhang stehen, ist allerdings eine Anfechtung nach § 31 IO nicht möglich, weil § 31 IO auf Zug-um-Zug-Geschäfte keine Anwendung findet.<sup>19)</sup> Einer solchen Abwicklung stehen aber oft anderweitige käuferfreundliche Überlegungen, insb nach nicht sofortiger vollständiger Ausfolgung des Gesamtkaufpreises zwecks Sicherung (vgl oben), im Weg. Einen „Kardinalsweg“ gibt es hier leider nicht.

Dennoch lässt sich als Käufertipp sagen: *Der Käufer kann das Risiko einer Anfechtung durch geschickte Vertragsgestaltung gering halten, etwa durch Sicherstellung eines angemessenen Kaufpreises, um so die Anwendung des § 31 IO auszuschließen.*

## 4. Unternehmenserwerb nach Eröffnung der Insolvenz des Zielunternehmens

### 4.1. 1. Fall: Share Deal

Auch beim Share Deal nach Insolvenzeröffnung sind zwei Konstellationen vorstellbar, nämlich entweder die Insolvenz der verkaufenden Gesellschaft oder die Insolvenz der Zielgesellschaft.

Besonders zu beachten ist hier neben der Gefahr der Anfechtung des Abtretungsvertrages durch den Insolvenzverwalter der veräußernden Gesellschaft, der aber durch die vorab eingeholte Zustimmung des Insolvenzverwalters zum Verkauf wirksam begegnet werden kann, das Risiko der Anfechtung durch die Insolvenzverwalter anderer Konzerngesellschaften. Wird nämlich eine Gesellschaft aus einem „kriselnden“ Konzern heraus erworben, sind oftmals auch andere Konzerngesellschaften insolvent oder zumindest in der Krise. In solchen Fällen stehen grundsätzlich alle Vorgänge innerhalb des Konzerns unter dem Risiko einer Anfechtung. Dies mag bei einzelnen Lieferverträgen oder „unwichtigeren“ Vertragsverhältnissen noch ein vertretbares Risiko sein, es finden sich aber durchaus Fälle, in denen es im Konzern vor der Krise zu erheblichen Umstrukturierungen kommt. Diesfalls könnte sogar eine der wenigen, idR standardmäßig eingeräumten Garantien und Gewährleistungen durch den Insolvenzverwalter, nämlich die Zusage des Erwerbs von unbelastetem Eigentum an den verkaufgegenständlichen Geschäftsanteilen, von Bedeutung werden. Diesfalls wären derartige Übertragungen anfechtbar, sodass der Käufer tatsächlich dann gar kein Eigentum (!) an den Geschäftsanteilen erhält. Ist nämlich eine vorangegangene Übertragung der Geschäftsanteile anfechtbar und ist der Käufer darüber im Bilde oder musste er dies zumindest vermuten, kann gem § 38 IO auch der Verkauf gegenüber dem Käufer angefochten werden.

16) Vgl *Trettnak/Höfer*, Vertragsauflösung reloaded – Gedanken zur Vertragsgestaltung im Lichte der neuen Insolvenzordnung, ZIK 2010/310, 204.

17) *Meyding/Grau*, Earn out Klauseln und Absicherung von Garantieansprüchen – „tickende Zeitbomben“ bei Distressed M&A? NZG 2011, 43.

18) Als Anfechtungsgründe nach der IO kommen idR insb § 28 IO (Benachteiligungsabsicht), § 30 IO (Begünstigung) und § 31 IO (Kenntnis oder Kennenmüssen der Zahlungsunfähigkeit) in Betracht.

19) *Feuchtinger/Lesigang*, Praxisleitfaden Insolvenzrecht<sup>3</sup> (2010) 80.

Ist eine solche Anfechtung erfolgreich, führt dies zu einem Herausgabeanspruch der übertragenen Geschäftsanteile, der auch relativ einfach durchsetzbar ist.

Daraus folgt ein weiterer Käufertipp: *Der Käufer sollte im Vorfeld der Transaktion auch die „Umgebung“ der Gesellschaft im Konzern durchleuchten und ggf vorab Zustimmungserklärungen von bereits vorhandenen Insolvenzverwaltern anderer Konzerngesellschaften einfordern, um sich gegen die Gefahr einer Anfechtung abzusichern.*

#### 4.2. 2. Fall: Asset Deal

Beim Asset Deal ist die Ausnahmebestimmung des § 38 Abs 5 UGB beachtlich, die im Fall des Unternehmenserwerbs vom Schuldner aus der Insolvenz die Anwendbarkeit des übrigen § 38 UGB ausschließt. Dies ist bei näherer Betrachtung ein zweiseitiges Schwert; zwar wird dadurch das Risiko der Übernahme von (unbekannten) Haftungen ausgeschlossen, gleichzeitig ist aber auch die „automatische“ (Mit-)Übertragung von Vertragsverhältnissen nicht anwendbar.<sup>20)</sup>

Daraus ergeben sich gleich zwei Käufertipps: *Der Käufer sollte jedenfalls darauf achten, dass die Fortführung der für den operativen Unternehmensbetrieb wesentlichen Verträge möglich ist.* <sup>21)</sup> *Weiters sollte der Käufer auch im Fall einer Due Diligence beim Kauf eines Krisenunternehmens jedenfalls versuchen, die Unternehmensanalyse zügig voranzutreiben,* <sup>22)</sup> *da nach Eröffnung der Insolvenz ein Insolvenzverwalter eine solche Überprüfung nur in Ausnahmefällen in vollem Ausmaß zulassen wird.*

#### 5. Arbeitsrechtliche Aspekte beim Unternehmenserwerb in der Krise

Auch in Bezug auf die Belegschaft stellen sich beim Unternehmenserwerb in der Krise bekanntlich spezifische Probleme (vgl etwa § 3 AVRAG). Nunmehr ist zwischen Sanierungsverfahren

mit und ohne Eigenverwaltung sowie Konkursverfahren zu unterscheiden: Bei Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung kommt § 3 AVRAG zur Anwendung, was zu einer Kündigungssperre des Arbeitnehmers zulasten des Arbeitgebers (und somit Käufers) führt, sofern Kündigungen im Zusammenhang mit dem Unternehmensübergang stehen, was häufig der Fall sein wird. In der Praxis bedeutet dies eine *De-facto*-Kündigungssperre für etwa sechs Monate nach dem Unternehmenserwerb.

Beim Erwerb eines Unternehmens aus einer Insolvenz heraus wird aber idR gerade Sanierungsbedarf und damit auch das Verlangen nach einem Abbau von Arbeitnehmern bestehen. Bei Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung bzw Konkursverfahren steht dem Insolvenzverwalter als Veräußerer hingegen nach § 25 IO die Möglichkeit offen, Arbeitsverhältnisse zu beenden.<sup>23)</sup>

Auch daraus folgen zwei Käufertipps: *Es kann für den Käufer ratsam sein, noch vor Durchführung des Unternehmenskaufes die Insolvenzeröffnung des Zielunternehmens abzuwarten, da sich dadurch einfachere Kündigungsmöglichkeiten der Belegschaft ergeben können. Plant der Käufer hingegen, ein Unternehmen zu erwerben, das sich bereits in Insolvenz befindet, ist es für ihn empfehlenswert, – am besten schon vorab – mit dem Insolvenzverwalter die Möglichkeit von Kündigungen zu klären, sodass das Zielunternehmen bereits mit dem angemessenen Stand an Arbeitnehmern übernommen werden kann.*

#### 6. Conclusio

Unternehmenskäufe in der „Krise“ bieten Käufern eine Reihe von unternehmerischen Chancen, deren Vorbereitung und Umsetzung in enger Abstimmung mit dem Rechts- und Steuerberater koordiniert werden sollte.

Aus rechtlicher Sicht bestehen im Einzelfall spezifische Gestaltungsmöglichkeiten, die die Position des Käufers wesentlich verbessern und stärker absichern können. Generell ist freilich eine höhere Risikobereitschaft des Käufers, gutes Projektmanagement und Handeln unter großem Zeitdruck vonnöten.

20) *Bydlinski in Krejci ua*, Reform-Kommentar UGB (2007) § 38 Rz 12.

21) Formal zu beachten ist seit Inkrafttreten des IRÄG 2010, dass gem § 172 Abs 1 Z 4 iVm § 117 IO der Abschluss eines Unternehmenskaufes beim Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung dem Sanierungsverwalter vorbehalten ist.

22) *Schopper in Althuber/Schopper*, Handbuch I 884.

23) *Binder*, AVRAG – Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz<sup>2</sup> (2010) § 3 Rz 74a.



Foto privat

##### Der Autor:

Mag. Dr. Thomas Trettnak, LL.M./CM (Northwestern/Kellogg) ist Partner der Wirtschaftskanzlei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati. Er ist in Österreich und New York als Rechtsanwalt zugelassen. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Begleitung von M&A Transaktionen, Restrukturierungen sowie gesellschafts- und wirtschaftsrechtlicher Beratung für in- und ausländische Klientel. Zahlreiche Publikationen im Gesellschafts-, Finanzierungs- und Abgabenrecht.



Foto CHSH

##### Die Autorin:

Hon.-Prof. Dr. Irene Welser ist Rechtsanwältin und Managing Partner bei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati, wo sie das Department für streitige Angelegenheiten leitet. Sie ist Honorarprofessorin für Privatrecht an der Universität Wien und Verfasserin zahlreicher Publikationen zu Bauvertrags-, Versicherungs-, Gewährleistungs- und Schiedsrecht. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte als Anwältin liegen in der Führung komplexer Wirtschaftsprozesse und Schiedsverfahren sowie im Gewährleistungs- und Schadenersatzrecht.