

HOMBURGER

17. Mai 2010
Daniel Daeniker

Vertragsrecht für die Wirtschaftspraxis



HOMBURGER

Besprechung der Hausarbeit IV:
AGBs einer Velowerkstatt



AGBs für eine Velowerkstatt

- Konsensproblem
- Kosten und Kostenschätzung
- Erfüllung und Erfüllungszeitpunkt
- Übergabe, Abnahme und Bezahlung
- Mängelhaftung
- Gerichtsstand

HOMBURGER

Wirtschaftliche und taktische Aspekte von
Vertragsverhandlungen



Le Corbusier (gelb) zu verkaufen (1|2)

1. Es geht um Geld
2. Erstes Angebot CHF 1, weitere Angebote jeweils CHF 0.50
3. Zweimal hintereinander bieten ist verboten
4. Gewinner der Auktion bezahlt seinen Angebotspreis und kriegt Zehnernote
5. Zweithöchster Bieter bezahlt seinen Angebotspreis und kriegt nichts

Le Corbusier (gelb) zu verkaufen (2|2)

- Rationale Entscheide
 - Nichts tun
 - Zehnernote für max. CHF 10 kaufen
 - Kollusion zwischen Bieter A und Bieter B:
 - A kauft Zehnernote für max. CHF 5
 - B zahlt CHF 4.50
- Nicht rationale Entscheide
 - Zehnernote für mehr als CHF 10 kaufen
 - Zweithöchster Bieter sein

Auktion

- Zielsetzung
 - Maximierung des Verkaufserlöses
 - ⇒ Verfahren, in dem sichergestellt ist, dass Bieter das Maximum bezahlt
 - ⇒ Verfahren muss verständlich und nachvollziehbar sein
 - Minimierung der Kosten
 - ⇒ Komplexität verringern
- Verfahren
 - fair
 - transparent

Auktion oder verhandelter Vertrag?

Bieter

⇐ Hohe Anzahl möglicher Käufer

Bieter bekannt ⇐
Bieter haben viele Alternativen ⇐
Grosse Bewertungsunterschiede von Bietern ⇐

Gegenstand der Auktion

⇐ Austauschbar oder klar spezifiziert

Hohes Wertschöpfungspotential ⇐
Beziehung | Dienstleistung wesentlich ⇐

Verkäufer

⇐ Geschwindigkeit

Risikoaversion ⇐

Umfeld der Vertragsverhandlungen

⇐ Interesse an Transparenz

Interesse an Geheimhaltung ⇐

Fallstudie: Verkauf der Cablecom

Ausgangslage

- Kabelfernsehnetz mit exzellenter Durchdringung
- Infrastruktur auf neustem Stand
- New Economy: Euphorie (und Mittel) für neue Technologien
- Vergleichbare Transaktionen im Ausland (Bewertung nach *eyeballs*)

Interessenlage der Verkäufer

- Drei Aktionäre (Swisscom, Siemens, VEBA) mit unterschiedlichem unternehmerischem Interesse
- Wertmaximierung als gemeinsamer Nenner
- kein ausgeprägtes Geheimhaltungsinteresse

⇒ Auktion oder verhandelter Vertrag?

Cablecom: Verkauf 1999

- Öffentliche Auktion
 - Ankündigung durch Medienmitteilung
 - Bieter: "Utah", "Illinois", "Texas" usw.
 - Verfahren geregelt durch *process letters*
 - Prozess durch Verkäufer festgelegt
- Dreistufiges Verfahren
 - preliminary indication of interest
 - ↳ due diligence (6)
Vertragsmarkup (6)
 - non-binding offer
 - ↳ *put your best foot forward* (2)
Schlussverhandlung (1)
 - final bid
 - ↳ Verkauf an NTL für CHF 5.8 Mio.
Prozessdrohung UPC

Cablecom: Weiteres Schicksal

- Umschuldung 2003

- Verkauf 2005:

Auktion?



Börsengang statt Auktionsprozess

verhandelter Vertrag?



Verkauf an Konkurrenten

⇒ Entscheid: dual track transaction

Cablecom: Verkauf 2005

9 | 2005



29.9.

- Ankündigung IPO
 - Verkauf von 70%
 - Bewertung CHF 2.85 - 3.5 Mrd.
 - Erster Handelstag 13.10.



- Voll vorbereitet (Prospekt usw.)
- Nachfrage unsicher

30.9.

- Ankündigung Verkauf an Liberty Global
 - Verkauf von 100%
 - Preis CHF 2.825 Mrd.



- 27.9. - 29.9. - 30.9.
- Der Spatz in der Hand ist besser als die Taube auf dem Dach

Fallstudie: Verkauf der Ciba 2008



Auktion oder verhandelter Vertrag?

Bieter

⇐ Hohe Anzahl möglicher Käufer

Bieter bekannt ⇐
Bieter haben viele Alternativen ⇐
Grosse Bewertungsunterschiede von Bietern ⇐

Gegenstand der Auktion

⇐ Austauschbar oder klar spezifiziert

Hohes Wertschöpfungspotential ⇐
Beziehung | Dienstleistung wesentlich ⇐

Verkäufer

⇐ Geschwindigkeit

Risikoaversion ⇐

Umfeld der Vertragsverhandlungen

⇐ Interesse an Transparenz

Interesse an Geheimhaltung ⇐

Auktion oder verhandelter Vertrag?



Auktionsverfahren (1|3)

Captain's Cove Waterfront Jewel

In a waterfront setting of idyllic peace and beauty, this brilliant holiday home commands a sweeping vista.

Fireplaced living room with walls of glass and bleached oak floors. A superb kitchen, separate dining area, large master bedroom with bath and a beautiful view complete the first floor. Ascend the staircase to find an ideal office area framed by a bookcased balcony, a second master suite with view, two additional bedrooms and baths.

This jewel has been professionally sited on a beautifully landscaped lot. Two car garage, three baths, saltwater access, direct path to the wildlife sanctuary.

\$1,390,000.

Auktionsverfahren (2|3)

Buyer

- First offer USD 1.28 Mio.
- *"Auction OK if this is the final round"*
- Sealed offer: USD 1.484 Mio.
 - *"only if other buyer has also submitted a final offer with a precise USD figure"*
- Offer left sealed
- Final bid USD 1.484 Mio.
 - ↓
- DEAL
- No change

Seller

- *"Another bidder has offered full asking price of USD 1.39 m." ⇔ bidding contest*
- ?
- *"One more round, bids due June 15"*
- *"X. has bid your offer plus USD 10K"*
- Final-final bid June 16
- Final bid of X.: USD 1.475 Mio.
- June 17: *"X. has bid USD 1.5 Mio."*

Auktionsverfahren (3|3)

Cablecom 1999

- Verfahren durch Verkäufer dominiert
 - Möglichkeit, jederzeit die Regeln zu ändern
 - Bewusst gewählte Intransparenz in der Schlussphase
 - Di: Aussprachen mit zwei höchsten Bietern
 - Mi-So: Verhandlungen
 - Exklusivität erst ab Sa 14:00 Uhr
 - Ankündigung Mo 07:00 Uhr
- Optimierungspotential
 - Verkäufer: *Survivor rounds* ?
 - Verkäufer: *last look* ?
 - Käufer II: keine Möglichkeit

Captain's Cove

- Verfahren durch Käufer dominiert
 - Verfahren festgelegt
 - *Single-round action* verhindert Auktionsspirale
 - Kontrolle der Einhaltung der Regeln
- Optimierungspotential
 - Nur bei Regelverletzung!

HOMBURGER

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit.

Daniel Daeniker
daniel.daeniker@homburger.ch
Tel: +41 43 222 1560

Postfach 194, CH-8042 Zürich
Weinbergstrasse 56 | 58, CH-8006 Zürich