

Anlage 41



Anlage 27

Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH

Präambel

Die Gesellschafter wollen sich von der o. g. Gesellschaft trennen oder einen geeigneten Partner gesellschaftsrechtlich beteiligen und beauftragen Roland Berger & Partner GmbH, International Management Consultants exklusiv als Berater, um sie beim Verkauf von Anteilen an dieser Gesellschaft zu beraten. Roland Berger & Partner werden alles tun, um die Kaufbedingungen zu optimieren. *→ die sollte verkaufen*

Die Projektverantwortung wird Herr Dieter Weiß, Partner bei Roland Berger & Partner GmbH tragen. Herr Weiß wird durch Herrn Ströbele, Seniorberater sowie Herrn Dr. Bauer, Principal bei Roland Berger & Partner GmbH unterstützt. Weitere Consultants und Experten werden je nach Bedarf eingesetzt.

Dies vorausgeschickt, wird folgender

Vertrag

zwischen

der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH,
vertreten durch die Geschäftsführenden Gesellschafter
Herrn Karl-Heinz Seibold, *Stellvert.*
Herrn Hans-Günter Moos

Continentalstraße 5
29451 Dannenberg/Elbe

- nachfolgend Auftraggeber genannt -

und

Roland Berger & Partner GmbH
International Management Consultants

Arabellastr. 33
81925 München

- nachfolgend Auftragnehmer genannt -

geschlossen.

Roland Berger & Partner GmbH – International Management Consultants

Barcelona – Beijing – Berlin – Brussels – Bucharest – Budapest – Buenos Aires – Düsseldorf – Frankfurt
Hamburg – Helsinki – Hong Kong – Kiev – Lisbon – London – Madrid – Milan – Moscow – Munich – New York
Paris – Prague – Riga – Rome – São Paulo – Shanghai – Stockholm – Stuttgart – Tel Aviv – Tokyo – Vienna



§ 1 Gegenstand

- (1) Der Auftragnehmer wird exklusiv als finanzieller Berater des Auftraggebers im Zusammenhang mit dem Verkauf der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (des "Verkaufsobjektes") an einen Dritten ("Käufer") tätig. Die geschäftspolitische Verantwortung für den Verkauf verbleibt beim Auftraggeber.
- (2) In diesem Vertrag bedeutet "Verkauf", gleichgültig ob durch eine oder mehrere Transaktionen durchgeführt,
 - a) den ganzen oder teilweisen Erwerb, gleichgültig ob direkt oder indirekt, durch den Kauf von Kapitalanteilen des Verkaufsobjekts, oder
 - b) den Erwerb, ob direkt oder indirekt, durch den Kauf des gesamten Vermögens des Verkaufsobjekts, oder
 - c) den Erwerb von Rechten am Umsatz oder des Ertrags des Verkaufsobjekts, gleichgültig ob er durch Verkauf, Leasing, Tausch, Joint Venture oder sonstige Mittel zustande kommt.
- (3) Roland Berger & Partner übernimmt folgende Aufgaben im Interesse des Auftraggebers:
 - a) Suche nach geeigneten Käufern
 - b) Management des Verkaufsprozesses
 - c) Vorbereitung einer Management-Präsentation für qualifizierte Investoren
 - d) Unterstützung bei der Auswahl der optimalen Struktur und Form der Transaktion
 - e) Unterstützung bei der Analyse der eingehenden Kaufangebote
 - f) Unterstützung des Auftraggebers bei den Vertragsverhandlungen mit potentiellen Käufern
- (4) Gegenstand dieses Vertrages ist nicht die rechtsgeschäftliche oder gerichtliche Vertretung des Auftraggebers oder des Verkaufsobjekts. Der Auftragnehmer wird keine Rechtsanwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfer oder andere professionelle Unternehmen ohne die ausdrückliche schriftliche Erlaubnis des Auftraggebers mit der Wahrnehmung dieses Vertrages oder Teilen dieses Vertrages beauftragen.
- (5) Der Auftraggeber wird den Auftragnehmer bei der Durchführung des Auftrages, insbesondere bei der Präsentation des Unternehmens nach besten Kräften unterstützen, um die Erbringung der Leistungen zu ermöglichen.



- (6) Der Auftraggeber wird bis zum Dezember 1997 das Unternehmensprofil nur mit Zustimmung des Auftragnehmers an Dritte weitergeben. Bis zum Dezember 1997 wird der Auftraggeber Dritte nicht mit dem Verkauf des Verkaufsobjektes beauftragen und mit Kaufinteressenten, die sich direkt an ihn wenden, nicht in direkte Verhandlungen treten, sondern diese unverzüglich an den Auftragnehmer weiterleiten, damit der Auftragnehmer jeden potentiellen Interessenten in seine Dienste mit einbeziehen kann.

§ 2 Laufzeit und Kündigung

- (1) Das Vertragsverhältnis beginnt zum 1. Juni 1997. Es endet am 31. Dezember 1997, jedoch spätestens mit dem Abschluß der notariellen Beurkundung des Verkaufsvertrages.
- (2) Der Auftraggeber und der Auftragnehmer können den Vertrag nur aus wichtigem Grund und sich aus allgemeinen Bestimmungen möglicherweise ergebenden Schadensersatzverpflichtungen kündigen. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn der Auftragnehmer gegen die Pflicht zur Verschwiegenheit (§4), das Ausschließlichkeitsgebot (§5) oder das Verbot der Vorteilsnahme (§6) verstoßen sollte, oder wenn der Auftraggeber dem Auftragnehmer wissentlich falsche, unrichtige oder irreführende Informationen und Zusicherungen über das Verkaufsobjekt oder die Absichten und Ziele der Auftraggeber zum Verkauf des Verkaufsobjektes geben oder gegeben hat.

§ 3 Vergütung

- (1) Für die Leistungen nach diesem Vertrag werden die Auftraggeber an die Auftragnehmer ein Honorar in Höhe von monatlich DM 50.000,- zuzüglich pauschaler Nebenkosten in Höhe von 22 % (insbesondere für Reisen, Aufenthalte, Kommunikations- und Berichtswesen und für die Leistungen des Roland Berger & Partner Research Centers etc.) sowie der jeweiligen gesetzlichen Mehrwertsteuer berechnen (Pauschalhonorar) und entsprechend der vorgesehenen Dauer der Tätigkeit in gleichen Teilbeträgen jeweils zur Monatsmitte - beginnend ab dem 1. Juni 1997 - in Rechnung stellen.
- (2) Bei einem Vertragsabschluß mit einem Interessenten erhält der Auftragnehmer weiterhin ein Erfolgshonorar nach §3 Abs. 4. Das Pauschalhonorar wird auf das Erfolgshonorar angerechnet.
- (3) Dieses Erfolgshonorar fällt an, wenn ein Verkauf des Verkaufsobjektes innerhalb des vertraglich festgesetzten Zeitraums stattfindet, oder wenn innerhalb von zwei Jahren nach dem Ende dieses Vertrages mit einem Käufer, der
- von Roland Berger & Partner identifiziert, oder
 - mit dem Roland Berger & Partner Gespräche bezüglich des Verkaufs des Verkaufsobjektes geführt haben,
- ein Verkauf des Verkaufsobjektes stattfindet.



- (4) Das Erfolgshonorar wird auf der Grundlage des Transaktionswertes ermittelt und beträgt
- 5 % bis zu einem Transaktionswert von 15 Mio. DM
 - 10 % für weitere DM 5 Mio. Transaktionswert
 - 50 % ab einem Verkaufspreis über 20 Mio. DM
 - mindestens aber DM 500.000,--.
- (5) Der Transaktionswert setzt sich zusammen
- a) aus dem vereinbarten Gesamtkaufpreis, betragen auf 100 % des Unternehmens, auch wenn keine 100%ige Veräußerung
 - b) dem Wert hingegebener Tauschobjekte (z. B. Gewährung oder Übertragung von Gesellschaftsanteilen)
 - c) der Summe etwaiger vom Käufer übernommener oder zurück zu zahlender verzinslicher und unverzinslicher Kredite, Verbindlichkeiten, Haftungen und Grundschulden.
- Ist auf die vorgenannte Weise der Transaktionswert nicht zu ermitteln, so wird er mit der Höhe des Verkehrswertes der Aktiva des Verkaufsobjektes festgestellt (bzw. im Falle von Beteiligungen mit dem anteiligen Verkehrswert).
- (6) Wenn das Mandat vor dem Ende des festgelegten Zeitraums von einer Vertragspartei gekündigt wird, wird nur das anteilige Mindesthonorar zuzüglich anteiliger Nebenkosten und die gesetzliche Mehrwertsteuer fällig. Das Erfolgshonorar wird erst nach dem Verkauf des Verkaufsobjektes unter den Voraussetzungen von Absatz (3) fällig.
- (7) Alle nach diesem Vertrag anfallenden Zahlungen werden vom Auftraggeber auf das Konto des Auftragnehmers (Roland Berger & Partner GmbH) bei der Deutsche Bank AG, München (Konto-Nr. 1565001, BLZ 700 700 10) unverzüglich nach Eingang der jeweiligen Rechnung überwiesen.

§ 4 Verschwiegenheitspflicht

- (1) Der Auftragnehmer und die von ihm eingesetzten Personen sind während und nach Beendigung dieses Vertrages zur Verschwiegenheit über alle Geschäfts- und Firmenvorkommnisse des Verkaufsobjektes und der Auftraggeber verpflichtet. Diese Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich vor allem auf Angelegenheiten, die geeignet sind, dem Auftraggeber, dem Verkaufsobjekt und ihrem bzw. ihren Kunden Schaden zuzufügen oder ihr Ansehen zu schädigen. Sie bezieht sich während der Dauer dieses Vertrages auch auf die Pflicht zur Verwahrung aller vertraulichen Unterlagen des Verkaufsobjektes und der Auftraggeber auf eine Art, die eine Verletzung der Geheimhaltungspflicht ausschließt. Hierzu gehört, daß es dem Vertragsnehmer untersagt ist, Fotokopien irgendwelcher Unterlagen für andere als zum Zweck der Durchführung dieses Vertrages zu machen oder bei den Projektunterlagen im Hause aufzubewahren. Diese Verschwiegenheitspflicht umfaßt auch sämtliche Informationen über den Auftraggeber und die Kaufinteressenten und deren Verfahren und Geschäftsmethoden in technischer, kaufmännischer und sonstiger Hinsicht, Kenntnisse über Daten und sonstige

11.03.1997	10:22	DANN. NASSIUMAND	+49 5861 975252	S.02
11.03.1997	10:22	DANN. NASSIUMAND	+49 5861 975252	S.06



Informationen, die den Finanzstatus und die Mitarbeiterführung berühren sowie Informationen über die Einzelheiten aus Verkaufs- und sonstigen Betreuungshandlungen des Auftraggebers soweit diese nicht allgemein bekannt sind oder eine ausdrückliche vorherige Zustimmung des Auftraggebers an den Auftragnehmer zur Weitergabe an Dritte vorliegt.

- (2) Schriftliche Äußerungen jeder Art, insbesondere Berichte, Empfehlungen und Pressemitteilungen, die sich auf den Vertrag und den Auftraggeber beziehen, darf der Auftragnehmer nur nach schriftlich erteilter Einwilligung des Auftraggebers Dritten aushändigen. Davon ausgenommen sind Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften nach dem erfolgten Verkauf des Verkaufsobjektes, die der Auftragnehmer nach eigenen Gutdünken und auf eigene Kosten schalten darf, in denen erklärt wird, daß der Auftragnehmer als finanzieller Berater in Zusammenhang mit dem Verkauf des Verkaufsobjektes tätig war.
- (3) Jegliche Schäden, die aus einer Verletzung der Pflicht zur Verschwiegenheit und/oder Geheimhaltung entstehen, gehen voll zu Lasten des Auftragnehmers.

§ 5 Ausschließlichkeitsbindung

- (1) Der Auftragnehmer verpflichtet sich, sich jeder Tätigkeit für Dritte zu enthalten, bei der sich die Möglichkeit einer Interessenkollision zwischen dem Auftraggeber, dem Verkaufsobjekt und dem Dritten ergeben könnte.
- (2) Dies gilt auch für Mitarbeiter, die der Auftragnehmer zur Durchführung dieses Auftrages einsetzt.

§ 6 Verbot der Vorteilsnahme

Dem Auftragnehmer ist es nicht gestattet, irgendwelche Geschenke, Vergünstigungen oder Entgelte zum eigenen oder fremden Vorteil von im Verkaufsobjekt beschäftigten Personen oder von Personen, die mit dem Verkaufsobjekt oder mit dem Auftraggeber Geschäftsverbindungen anstreben oder unterhalten, zu fordern, sich versprechen zu lassen oder entgegen zu nehmen. Dies gilt auch für Vorteile oder Zuwendungen, die von Dritten mit Rücksicht auf die Stellung des Auftragnehmers im Verhältnis zum Auftraggeber oder dem Verkaufsobjekt gewährt werden.



§ 7 Aufbewahrung und Rückgabe von Unterlagen

- (1) Der Auftragnehmer ist verpflichtet, sämtliche ihm zur Verfügung gestellten Arbeitsunterlagen, gleich welcher Art, bei der Beendigung des Vertragsverhältnisses zurückzugeben. Die Unterlagen sind der Gesellschaft oder, soweit sie dem Kunden zustehen, zurückzugeben, wobei der Auftragnehmer die Rückgabe an den Auftraggeber nachzuweisen hat. Hat es die Durchführung dieses Vertrages erfordert, daß der Auftragnehmer Unterlagen an Dritte gegeben hat, so hat er sicherzustellen, daß die Unterlagen seitens des Dritten in gleicher Weise an den Auftraggeber zurückgegeben werden. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, auf Anforderung durch den Auftraggeber eine eidesstattliche Versicherung dahingehend abzugeben, daß er alle Unterlagen zurückgegeben hat, sich keinerlei Unterlagen mehr bei Dritten befinden, und auch keine Fotokopien gefertigt worden sind, die nicht zurückgegeben worden sind. Ein Exemplar des Unternehmensmemorandums darf der Auftragnehmer behalten.
- (2) Ein Zurückbehaltungsrecht, aus welchem Rechtsgrund auch immer, ist ausgeschlossen. Ein Verstoß gegen die hier vorgenannte Bestimmung verpflichtet den Auftragnehmer zum Ersatz jeden Schadens hieraus, der dem Auftraggeber entstanden ist.

§ 8 Haftung

- (1) Der Auftragnehmer führt alle Arbeiten mit größter Sorgfalt und unter Beachtung allgemeiner branchenüblicher Grundsätze sowie aller einschlägigen, allgemein anerkannten betriebswirtschaftlichen und fachlichen Grundsätze und Regeln durch. Alle Empfehlungen und Prognosen durch den Auftragnehmer folgen nach bestem Wissen und Gewissen des Auftragnehmers.
- (2) Der Auftragnehmer haftet für von ihm oder seinen Mitarbeitern dem Auftraggeber oder dem Verkaufsobjekt verursachte Schäden, nur für den Fall vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Handelns.
- (3) Soweit der Auftragnehmer von Dritten wegen Unvollständigkeit oder Unrichtigkeit des Unternehmensprofils oder Verkaufsmemorandums oder der Weitergabe von Informationen in Anspruch genommen wird, stellt der Auftraggeber den Auftragnehmer (einschließlich deren Tochtergesellschaften und jeweiligen Geschäftsführer, Bevollmächtigten, Angestellten, Agenten und Gesellschafter) von jeglicher Haftung frei, soweit die Unrichtigkeit auf Informationen beruht, die dem Auftragnehmer von dem Auftraggeber, dem Verkaufsobjekt oder dessen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt wurden. Der Auftraggeber verpflichtet sich in diesem Zusammenhang, dem Auftragnehmer alle Daten und Informationen zur Verfügung zu stellen, die vom Auftragnehmer angemessenerweise benötigt werden, um die Leistungen dieses Vertrages, insbesondere die Erstellung des Unternehmensprofils oder Unternehmensmemorandums durchzuführen, sowie für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Informationen.
- (4) Im Zusammenhang mit Ansprüchen von Dritten wegen Unvollständigkeit oder Unrichtigkeit des Unternehmensprofils oder Unternehmensmemorandums oder Angaben des Auftragnehmers oder seiner Mitarbeiter werden die Auftraggeber ohne schriftliches Einverständnis der Auftragnehmer weder



- a) einen Vergleich, ob inner- oder außergerichtlich
- b) noch Zu- oder Eingeständnisse jedweder Art
- c) oder sonstige Vereinbarungen

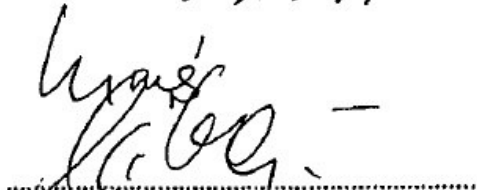
bezüglich bestehender oder drohender Ansprüche, Klagen oder Gerichtsverfahren mit Dritten treffen.

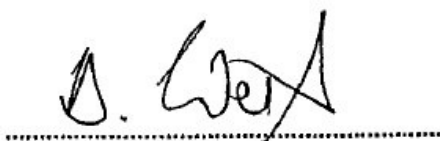
- (5) Der Auftraggeber wird den Auftragnehmer auf erstes Verlangen von der Haftung gegenüber Dritten für Unvollständigkeit und Unrichtigkeit aus Angaben des Unternehmensprofils oder Verkaufsmemorandums freistellen, soweit es sich um Informationen handelt, die dem Auftragnehmer von dem Auftraggeber, dem Verkaufsobjekt oder dessen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt wurden.

§ 9 Sonstiges

- (1) Mündliche Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- (2) Sollten Einzelbestimmungen dieses Vertrages ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so soll dies nicht die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen berühren. Lückenhafte oder unwirksame Regelungen sind im Wege der Auslegung so zu ergänzen, daß eine angemessene Regelung gefunden wird, die wirtschaftlich dem am nächsten kommt, was die Vertragsparteien unter Berücksichtigung des mit dem Vertrag verfolgten Zwecks gewollt haben oder gewollt hätten, wenn sie die Lückenhaftigkeit oder die Unwirksamkeit bedacht hätten.
- (3) Zwischen den Parteien wird die Geltung des Rechts der Bundesrepublik Deutschland vereinbart.
- (4) Gerichtsstand ist München, Bundesrepublik Deutschland.

Datum, 3. 8. 1997


.....
(Auftraggeber)


.....
(Auftragnehmer)