

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	V
Verzeichnis der Dokumentationen .....	XVII
Einleitung .....	1
1. Grundlagen und Gefahrenrahmen .....	7
1.1 Gesellschafts- und Rechtsordnung in Theorie und Praxis .....	7
1.1.1 Theorie .....	7
1.1.2 Praxis .....	8
1.1.2.1 Generelle Übervorteilungszielsetzung und "Schlaumeierei" .....	8
1.1.2.1.1 Grundlagen .....	8
1.1.2.1.2 Fallstudie: Der Fall Dr. C. (oder: Der Käufer, der den Verkäufer austrickste) .....	9
1.1.2.2 Primitivreaktionen .....	10
1.1.2.2.1 Neid und Mißgunst als Gefahr für den Verkäufer .....	10
1.1.2.2.2 Rache für vermeintlich erlittenes Unrecht als Gefahr für den Verkäufer .....	12
1.1.2.2.3 Vertuschung eigener Fehler als Gefahr für den Verkäufer .....	15
1.1.2.3 Komplexität und fachliche Überforderung als Gefahr für den Verkäufer .....	16
1.1.2.3.1 Überforderung des Käufers als Gefahr für den Verkäufer .....	16
1.1.2.3.2 Überforderung des Verkäufers selbst als "Eigentor" .....	16
1.1.2.3.3 Überforderung von Dritten .....	17
1.1.2.4 Protektion und Korruption als Gefahr für den Verkäufer .....	23
1.1.2.4.1 Einführung .....	23
1.1.2.4.2 Fallstudie: Der Fall Richter F. (oder: Der korrupte Richter als Gefahr) .....	25
1.1.2.4.3 Fallstudie: Der Fall Dr. G./Dr. S. (oder: Juristen-Loyalität als Gefahr) .....	27
1.2 Der M&A-Markt als Gefahr für den Verkäufer .....	28
1.2.1 Mangelnde Markt-Transparenz als Gefahr für den Verkäufer ..	28
1.2.2 Geheimhaltungsbedürfnis als Gefahr für den Verkäufer .....	29

1.2.3	Geheimnisverletzungen als Gefahr für den Verkäufer .....	30
1.2.3.1	Geheimnisverletzungen in der Verhandlungsphase .....	30
1.2.3.2	Geheimnisverletzungen nach Übergabe .....	30
1.3	Die besonderen Übernahmeformen als Gefahr für den Verkäufer ....	31
1.3.1	Gefahren bei verschiedenen Rechtsformen des Objektes .....	31
1.3.1.1	Gefahren bei kapitalbezogenen Gesellschaftsformen .....	31
1.3.1.1.1	Gefahren bei Übertragung der Gesellschaftsanteile .....	31
1.3.1.1.2	Gefahren bei Übertragung von Aktiven und Passiven .....	32
1.3.1.2	Gefahren bei personenbezogenen Gesellschaftsformen .....	33
1.3.2	Gefahren bei der Übergabe durch Kapitalerhöhung .....	33
1.3.3	Gefahren bei diversen Finanzierungsmethoden .....	34
1.3.3.1	Gefahren bei (Teil-)Finanzierung aus der Finanzkraft des Verkäufers .....	34
1.3.3.2	Gefahren bei der Finanzierung aus der Finanzkraft des Übernahmeobjekts (beim "Leveraged Buyout") .....	35
1.3.4	Gefahren bei Widerstand und Gegenmaßnahmen des Übernahmeobjektes .....	36
1.3.5	Gefahren beim Verbleib als Kleinaktionär .....	36
1.3.6	Gefahren beim Stufenkauf .....	37
1.4	Gefährdete: Unternehmen und Einzelpersonen .....	38
1.4.1	Gefahren, die die Organe des Verkäufers bedrohen .....	39
1.4.1.1	Steuerrechtliche Verantwortlichkeit .....	40
1.4.1.2	Sozialversicherungsrechtliche Verantwortlichkeit .....	40
1.4.1.3	Strafrechtliche Verantwortlichkeit .....	41
1.4.1.4	Aktienrechtliche Verantwortlichkeit .....	42
1.4.1.5	Vertragliche Verantwortlichkeit .....	43
1.4.2	Gefahren, die die Kontrollstelle bedrohen .....	44
1.4.2.1	Beispiel schweizerischer Rechtsgrundlagen .....	44
1.4.2.2	Fallstudie: Der Fall B. Treuhand AG (oder: Die Kontrollstelle, die sich ihrer Verantwortung n i c h t entziehen konnte .....	45
1.4.3	Gefahren, die die Berater und Rechtsanwälte des Verkäufers bedrohen .....	46
1.4.4	Gefahren, die das Objekt und indirekt den Verkäufer bedrohen .....	47
1.4.5	Gefahren, die die Manager des Objektes bedrohen .....	49

2. Gefahrenherde: Beteiligte und Umfeld .....	51
2.1 Gefahren, die vom Verkäufer ausgehen und ihn selbst bedrohen .....	51
2.1.1 Eigene Motive und Ziele als Gefahrenherde .....	51
2.1.1.1 Übergeordnete Motive und Ziele .....	51
2.1.1.1.1 Synergie .....	51
2.1.1.1.2 Wachstum .....	52
2.1.1.1.3 Risikoverteilung .....	52
2.1.1.1.4 Krisenbewältigung .....	54
2.1.1.2 Übergeber-orientierte Motive und Ziele .....	54
2.1.1.2.1 Persönliche Motive und Ziele i. w. S. ....	54
2.1.1.2.2 Wirtschaftliche Überlegungen und Zwänge ...	55
2.1.1.2.3 Günstige Gelegenheiten .....	55
2.1.1.3 Exkurs: Der ungewollte Verkauf .....	56
2.1.2 Eigene Fähigkeiten und Beschränkungen als Gefahrenherde ....	57
2.1.2.1 Generelles .....	57
2.1.2.2 Selbstüberschätzung bei Juristen .....	58
2.1.2.3 Selbstüberschätzung bei "Praktikern" .....	58
2.1.3 Eigenes Verhältnis zum Objekt als Gefahrenherd .....	59
2.1.3.1 "Geldwerte Leistungen" und Aushöhlung .....	59
2.1.3.2 "Insider" .....	59
2.2 Das Objekt als Gefahr für den Verkäufer .....	59
2.2.1 "Gute" Objekte als Gefahrenherde .....	60
2.2.2 "Schlechte" Objekte als Gefahrenherde .....	60
2.2.3 "Eigenleben" und Abwehrstrategien des Objekt-Managements als Gefahrenherd .....	61
2.2.4 Aushöhlung durch das Management als Gefahrenherd .....	61
2.2.5 Besondere Verkaufs-Bedingungen als Gefahrenherde .....	62
2.3 Die involvierten Dritten als Gefahr für den Verkäufer .....	62
2.3.1 Berater und Vermittler als Gefahr .....	62
2.3.2 Treuhandgesellschaften/Wirtschaftsprüfer als Gefahr .....	63
2.3.3 Rechtsanwälte als Gefahr .....	64
2.3.3.1 Der fremde Rechtsanwalt als Gefahr für den Verkäufer .....	64
2.3.3.2 Der eigene Rechtsanwalt als Gefahr für den Verkäufer .....	65
2.3.3.3 Fallstudie zum eigenen Rechtsanwalt als Gefahr: Der Fall Dr. G. ....	67
2.3.3.3.1 Vorgeschichte: Der Rechtsanwalt pirscht sich ans Opfer heran .....	67
2.3.3.3.2 Das verhängnisvolle Verkaufskonzept von Dr. G. ....	68
2.3.3.3.3 Die Abwicklung der Verkäufe .....	69
2.3.3.3.4 Der Rechtsanwalt übernimmt die Führung offen .....	70
2.3.3.3.5 Die Steuerverwaltung deckt den Schwindel auf .....	71

	2.3.3.3.6 Der Rechtsanwalt zieht sich zurück und läßt seinen "Partner" als "Klienten" sitzen .....	71
X	2.3.4 Die Lokalbanken als Gefahr .....	72
	2.3.5 Der Mitbewerber als Gefahr .....	73
	2.3.5.1 Generelles .....	73
	2.3.5.2 Fallstudie: Der Fall R. (oder: Rache ist süß) .....	73
4	Der Staat als Gefahr für den Verkäufer .....	74
	2.4.1 Die gewollten staatlichen Gefahren .....	74
	2.4.2 Die offiziell inexistenten staatlichen Gefahren .....	78
	2.4.2.1 Minimalismus .....	78
	2.4.2.1.1 Offiziell zugegebener Minimalismus .....	79
	2.4.2.1.2 Offiziell bestrittener Minimalismus .....	81
	2.4.2.2 Inkompetenz .....	81
	2.4.2.2.1 Fallstudien zum Fehlen ökonomischen Sachverständes .....	82
	2.4.2.2.2 Fallstudien zum Fehlen juristischen Sachverständes .....	83
	2.4.2.2.3 Fallstudien zum Fehlen logischen Denkvermögens .....	84
	2.4.2.3 Illegale Zusammenarbeit von Verwaltung und Justiz .....	86
	2.4.2.4 Illegale Zusammenarbeit von Verwaltung und Rechtsbrechern .....	88
	2.4.2.5 "Recht"setzung durch selbsternannte Rechtsetzer .....	90
	2.4.2.5.1 Willkür durch Gerichte als "Rechts"fortbildung getarnt .....	91
	2.4.2.5.2 Willkür durch Verwaltungsbehörden als "Rechts"fortbildung getarnt .....	92
	2.4.2.5.3 "Recht"setzung durch Irreführung der Öffentlichkeit .....	93
	2.4.2.6 Beispiel zur Protektion: Der Fall H. (oder: Offizielle Führungslosigkeit und Beamtenloyalität als Gefahr) .....	94
	2.4.2.7 Fallstudien zur Korruption .....	95
	2.4.2.7.1 Der Fall H./1. Aspekt (oder: Das verweigerte Schmiergeld) .....	95
	2.4.2.7.2 Der Fall H./2. Aspekt (oder: Das bezahlte Schmiergeld???) .....	102
	2.4.3 Fallstudie: Der Fall K. (oder: Gut geblufft ist halb besteuert – und halb ist oft gar nicht!) .....	104
	2.4.3.1 Vorgeschichte, Motive usw. ....	104
	2.4.3.2 Chronologie der Verhandlungen .....	105
	2.4.3.3 Vertrag .....	106
	2.4.3.4 Drohbrief der Steuerverwaltung .....	106
	2.4.3.5 Widerlegung des Inhaltes des Drohbriefes der Steuerverwaltung .....	107
	2.4.3.6 Zusammenfassung zum Fall K. ....	107
5	Die Öffentlichkeit als Gefahr für den Verkäufer .....	108

3. Der Käufer als Gefahr für den Verkäufer .....	111
3.1 Generelle Gefahren .....	111
3.1.1 Einleitung .....	111
3.1.2 Gefahren für den Verkäufer während der Verhandlungsphase .....	112
3.1.2.1 Fragwürdige Identität und Seriosität des Kaufinteressenten als Gefahr für den Verkäufer .....	112
3.1.2.1.1 Das Stroh- und Hintermann-Problem .....	112
3.1.2.1.2 Das Hochstapler-Problem .....	113
3.1.2.2 Vorspiegelung von nichtvorhandener Potenz/nichtvorhandenem Interesse des Käufers als Gefahr für den Verkäufer .....	115
3.1.2.3 Vorspiegelung von nichtvorhandenen Absichten des Käufers als Gefahr für den Verkäufer .....	116
3.1.2.4 Der Käufer manövriert den Verkäufer in "Verkaufszwang" .....	117
3.1.2.5 Der Käufer erkennt und nützt den berühmten "Sachzwang" aus .....	118
3.1.2.6 Der Käufer will keinen befriedigenden Preis bezahlen .....	118
3.1.3 Gefahren für den Verkäufer im Kaufvertrag .....	119
3.1.3.1 Gefährliche Garantien .....	119
3.1.3.2 Gefährliche Sperrkontos .....	120
3.1.3.3 Gefährliche Stichtage .....	120
3.1.4 Gefahren für den Verkäufer nach Übernahme .....	121
3.2 Der Käufer erschleicht sich das Objekt .....	121
3.2.1 Generelle diesbezügliche Gefahren .....	121
3.2.2 Fallstudie: Der Fall "Professor" N. (oder: Wie verdirbt man den Aktionären die Lust) .....	122
3.2.2.1 Die Parteien in der Vorphase .....	122
3.2.2.1.1 Die X. Holding AG (das spätere Objekt) .....	122
3.2.2.1.2 Die N. Beratungs-AG und der spätere Käufer .....	123
3.2.2.1.3 Die ersten Kontakte und Mandate N.-X. AG .....	123
3.2.2.2 Die Übernahme-Vorbereitungen .....	124
3.2.2.2.1 Der niemals fehlende "Rechts"Anwalt .....	124
3.2.2.2.2 Geplanter Niedergang der X.-Gesellschaften .....	125
3.2.2.2.3 Erste Aktionäre werden "reif" .....	125
3.2.2.3 Die erste Tranche: Übernahme der X.-Aktien von Herrn W. ....	126
3.2.2.3.1 Affäre W. ....	126
3.2.2.3.2 Zur Eroberung des Verwaltungsrats-Präsidiums .....	126

3.2.2.3.3	Zur Vorbereitung der ersten Aktienübernahme .....	127
3.2.2.3.4	Ende 78: Aufstieg N.s zum Mehrheitsaktionär .....	128
3.2.2.4	Konsequenzen .....	129
3.3	Der Käufer bezahlt den Kaufpreis nicht gehörig .....	129
3.3.1	Generelle diesbezügliche Gefahren .....	129
3.3.2	Fallstudie: Der Fall I. AG (oder: Der Käufer bezahlt den Kaufpreis nicht gehörig) .....	131
3.3.2.1	Übersicht .....	131
3.3.2.2	Soll-Zustand .....	131
3.3.2.3	Ist-Zustand .....	132
3.3.2.4	Resultat .....	133
3.4	Der Käufer erfüllt Nebenleistungen nicht .....	134
3.4.1	Generelle diesbezügliche Gefahren .....	134
3.4.2	Fallstudie: Der Fall D. & Co. AG (oder: Der Käufer erfüllt die Nebenleistungen nicht) .....	134
3.4.2.1	Übersicht .....	134
3.4.2.2	Ursprünglich vereinbarter Soll-Zustand .....	135
3.4.2.3	Neu vereinbarter Soll-Zustand .....	135
3.4.2.4	Ist-Zustand .....	136
3.4.2.5	Resultat .....	136
3.5	Schlußbemerkungen zum zukünftigen Verhalten des Käufers .....	137
4.	Fallstudie: Der Fall V. Holding AG (oder: Gefahrenherde, Gefahren und Gefährdete im komplexen Zusammenhang)	
	Vorbemerkung .....	139
4.1	Überblick über Struktur und Verkaufstransaktionen .....	140
4.1.1	Struktur .....	140
4.1.2	Verkaufstransaktionen .....	140
4.2	Die Subjekte und ihre konkrete Situation .....	141
4.2.1	Der Verkäufer und die Übergaben aus der Sicht des Verkäufers .....	141
4.2.1.1	Interne Organisation als Gefahr für den Verkäufer .....	141
4.2.1.1.1	Die Aktionärsverhältnisse .....	141
4.2.1.1.2	Der Verwaltungsrat .....	141
4.2.1.2	Verkaufsmotive .....	143
4.2.1.3	Verkaufsbedingungen .....	143
4.2.1.4	Der Verkäufer und die Gefahr aus den eigenen Reihen .....	144
4.2.2	Die Käufer als Gefahr für den Verkäufer .....	144
4.2.3	Die Steuerverwaltung als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	144

4.3 Spezifische Verkaufskonstellationen als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	145
4.3.1 Der Verkauf der A. & Co. AG als doppelte Gefahr .....	145
4.3.1.1 Ablauf des Verkaufs der A. & Co. AG .....	145
4.3.1.1.1 Aus damaliger Sicht der V. Holding AG .....	145
4.3.1.1.2 Aus heutiger Sicht .....	146
4.3.1.2 Ein Fall von offensichtlicher "geldwerter Leistung" .....	147
4.3.1.3 Ein Fall von versteckter "geldwerter Leistung" .....	147
4.3.1.4 Die "geldwerten Leistungen" in der Zusammenfassung .....	148
4.3.1.5 Zusammenfassung der beim A.-Verkauf aufgetretenen Gefahren .....	149
4.3.1.5.1 Die V. Holding AG als Gefährdete .....	149
4.3.1.5.2 Übrige Gefährdete .....	149
4.3.2 Der Verkauf der B. AG als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	150
4.3.2.1 Ablauf des Verkaufs der B.-Aktien .....	150
4.3.2.1.1 Aus damaliger Sicht der V. Holding AG .....	150
4.3.2.1.2 Aus heutiger Sicht .....	152
4.3.2.2 Ein Fall von zugegebener Beamten-Inkompetenz zulasten der V. Holding AG .....	153
4.3.2.3 Ein Fall von bestrittener Beamten-Inkompetenz zulasten Dritter .....	155
4.3.2.4 Zusammenfassung der beim B.-Verkauf aufgetretenen Gefahren .....	155
4.3.3 Der Notverkauf der C.- und D. AG als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	156
4.3.3.1 Ablauf des Verkaufs der C.- und D. AG .....	156
4.3.3.1.1 Aus damaliger Sicht der V. Holding AG .....	156
4.3.3.1.2 Aus heutiger Sicht .....	158
4.3.3.2 Ein Fall von mangelhafter interner Organisation .....	158
4.3.3.3 Ein Fall von Schleuderpreis .....	159
4.3.3.4 Ein Steuer-Fall .....	160
4.3.3.5 Zusammenfassung der beim C.- und D.-Verkauf aufgetretenen Gefahren .....	161
4.3.4 Der Verkauf der E.- und F.-Aktien als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	162
4.3.4.1 Ablauf des Verkaufs der E.- und F.-Aktien .....	162
4.3.4.1.1 Ablauf des Verkaufs der E.-Aktien aus damaliger Sicht der V. Holding AG .....	162
4.3.4.1.2 Ablauf des Verkaufs der F.-Aktien aus damaliger Sicht der V. Holding AG .....	163
4.3.4.1.3 Ablauf des Verkaufs der E.- und F.-Aktien aus heutiger Sicht .....	164
4.3.4.2 Ein ganz "normales" Verbrechen? .....	165

4.3.4.3	Ein Fall von amtlicher Uneinsichtigkeit .....	167
4.3.4.3.1	Erstaunliche Untätigkeit der Strafverfolgungsbehörde.....	167
4.3.4.3.2	Erstaunliche Tätigkeit der Steuerbehörde .....	167
4.3.4.4	Zusammenfassung der beim E- und F-Verkauf aufgetretenen Gefahren.....	168
4.3.4.4.1	Die V. Holding AG als Gefährdete .....	168
4.3.4.4.2	Die Organe der V. Holding AG als Gefährdete .....	168
4.3.5	Der "ungefährliche" Verkauf und der Nichtkauf als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe.....	169
4.3.5.1	Der "ungefährliche" Verkauf als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	169
4.3.5.1.1	Ablauf des Verkaufs der X1.-Aktien .....	169
4.3.5.1.2	Ablauf des Verkaufs der X2.-Aktien .....	169
4.3.5.1.3	Gewinn-Neutralität der beiden Transaktionen .....	169
4.3.5.1.4	Zur steuerrechtlichen Gefahr der "ungefährlichen" Verkäufe .....	170
4.3.5.2	Der Nichtkauf als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe.....	170
4.4	Unlautere Methoden der Steuerverwaltung als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	171
4.4.1	Die fünf Eskalationsstufen besonders gefährlicher staatlicher Mechanismen .....	171
4.4.1.1	Die erste Stufe (unbewiesene Behauptungen) .....	171
4.4.1.2	Die zweite Stufe (Verfahrenstricks) .....	172
4.4.1.3	Die dritte Stufe (Nichteintreten) .....	173
4.4.1.4	Die vierte Stufe (Einschüchterung) .....	174
4.4.1.5	Die fünfte Stufe (Machtausübung) .....	174
4.4.2	Beispiele besonders unlauterer Tricks der Steuerverwaltung ..	174
4.4.2.1	Beharrung auf dem Liquidatoren-Trick .....	175
4.4.2.2	Verwendung unzuverlässiger oder gefälschter Akten als angebliche Beweismittel .....	176
4.4.2.3	Illegale formelle Tricks .....	176
4.4.2.4	Illegale materielle Tricks .....	178
4.4.2.5	Täuschungen und faule Tricks bis zuletzt .....	179
4.5	Inkompetentes Gericht als Gefahr für den Verkäufer und seine Organe .....	179
4.5.1	Zum B.-Gerichtsverfahren .....	179
4.5.1.1	Beschwerde gegen die Steuerverwaltung .....	180
4.5.1.2	Protektion der Verwaltung durch Abweisung der Beschwerde .....	182
4.5.2	Zum Revisionsverfahren: Buße für Rechtsmittelergreifung .....	183
4.5.3	Abschließende Zusammenfassung vom Gericht "sanktionierter" Gefahren im Falle V. Holding AG .....	183



5. Strategien zur Risikominimierung .....	185
5.1 Zum Versagen der Strategie der Juristen .....	185
5.2 Zu den aktuellen Strategien der Betriebswirtschaftler .....	186
5.3 Ansätze für eine Strategie der unternehmerischen Herausforderung .....	188
5.3.1 Überblick .....	188
5.3.2 Indizien für personenbezogene Gefahrensituationen .....	189
5.3.2.1 Gefährliche Käufer und ihre Gehilfen .....	189
5.3.2.1.1 Indizien in der Person / im Verhalten des Käufers .....	189
5.3.2.1.2 Indizien im finanziellen Umfeld des Käufers .....	189
5.3.2.1.3 Indizien in der arbeitsteiligen Organisation des Käufers .....	191
5.3.2.1.4 Indizien in der sozialen und politischen Einbindung des Käufers .....	191
5.3.2.1.5 Weitere Indizien .....	192
5.3.2.2 Gefährliche weitere Beteiligte .....	192
5.3.3 Indizien für vom Staat ausgehende Gefahrensituationen .....	193
5.3.3.1 Indizien für gefährliche Behörden .....	193
5.3.3.2 Indizien für gefährliche Beamte .....	193
5.3.3.3 Indizien für gefährliche Gerichte .....	194
5.3.4 Einstufung der Risiken und Konzept der Minimierung .....	194
5.4 Zur politischen Herausforderung: Kampf gegen Protektion und Korruption .....	195
 Textmustersammlung zum systematischen Teil .....	 197
 6. Anhang .....	 199
6.1 Dokumentationen .....	199
Vorbemerkung .....	307
6.2 Verzeichnis der Fallstudien (Auswahl) .....	

# Verzeichnis der Dokumentationen

Dok. 01:	Bindungsvertrag Verkäuferin-Objekt (Liefervertrag), der später zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung führte .....	201
Dok. 02:	Grundlagen-Belehrung an die Adresse eines inkompetenten Beamten in Briefform .....	203
Dok. 03:	Protokollberichtigungsbegehren zuhanden eines bereits mit der Protokollführung überforderten Richters .....	204
Dok. 04:	Aktennotiz zum Fall Dr. G./Dr. S. bzw. zur Juristenloyalität als Gefahr Aktennotiz zum Fall Dr. G./Dr. S. bzw. zur Juristenloyalität als Gefahr .....	208
Dok. 05:	Schweigepflicht-Erklärung eines Aktienkäufers .....	214
Dok. 06:	Verkaufsvertrag betreffend eine High-Tech-Unternehmensgruppe .....	215
Dok. 07:	Verwaltungsrats-Erklärung betreffend ein zu verkaufendes Objekt .....	221
Dok. 08:	Vergleichsvereinbarung zulasten der Kontrollstelle eines Verkäufers.....	223
Dok. 09:	Verkaufsvertrag betreffend eine gemischte Holdinggesellschaft .....	225
Dok. 10:	(Ver-)Kaufsverträge mit abweichenden Preisen zu (Steuer-)Betrugszwecken .....	229
Dok. 11:	Beispiele für das Fehlen logischen Denkvermögens beim B.-Gericht .....	234
Dok. 12:	Aktennotiz eines "Chefbeamten" betreffend Ausschaltung des Rechtsmittelweges durch informelle Kurzschließung Verwaltung-Gericht .....	241
Dok. 13:	Aktennotiz zu einer Schein"verhandlung" vor B.-Gericht .....	243

Dok. 14:	Reaktion eines "Chefbeamten" nach dessen Protektion durch das B.-Gericht .....	247
Dok. 15:	Beispiele für Sachverhaltsverdrehungen durch das B.-Gericht (zwecks "Rechts"fortbildung?) .....	248
Dok. 16:	Irreführung der Öffentlichkeit durch "offizielle" Publikation insgeheim abgeänderter B.-Gerichtsentscheide .....	251
Dok. 17:	Irreführung der Öffentlichkeit durch absichtliche Falsch-Publikationen persönlich interessierter "Chef-beamter" .....	256
Dok. 18:	Erstes Schreiben an die Steuerverwaltung betreffend Bluff .....	261
Dok. 19:	Zweites Schreiben an die Steuerverwaltung betreffend Bluff .....	262
Dok. 20:	Verkaufsvertrag betreffend eine Industrie-Holding .....	264
Dok. 21:	Widerlegung eines typischen (und höchst unanständigen) Bluffs der Steuerverwaltung .....	268
Dok. 22:	Verkaufs-Zusage mit Ernsthaftigkeits-Retainer .....	275
Dok. 23:	Verkaufsvertrag mit Sperrkonto-Regelung .....	277
Dok. 24:	Zu Täuschungszwecken durch einen Käufer unterschriebener Nebenleistungs-Vertrag .....	279
Dok. 25:	Durch einen Käufer gebrochene Post-Merger-Vereinbarung ....	284
Dok. 26:	Schikanöse zeitliche Verhältnisse in einem M&A-Steuerverfahren .....	286
Dok. 27:	Anwaltsinstruktion betreffend eine irreführende Stellungnahme der Steuerverwaltung .....	288
Dok. 28:	Aktennotiz betreffend informelles Gespräch Anwalt – B.-Richter und kurzfristige Akteneinsichtnahme beim B.-Gericht .....	291
Dok. 29:	Inhalt eines völlig unhaltbaren gerichtlichen M&A-Revisionsentscheides .....	293