

# Unternehmenskauf

## Der Weg von den Vorverhandlungen zum Vertragsabschluss

Hans Olof Wölber, LL.M. | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht  
Schulte & Prasse – Rechtsanwälte & Notare



**Der Kauf von Unternehmen ist ein intensiver Prozess. Es dauert von einigen Wochen bis hin zu mehreren Monaten bis der Vertrag unterzeichnet werden kann. Dies liegt an der Komplexität dieses besonderen Kaufgegenstandes und den vielen zu beachtenden Aspekten, die mit diesem Geschäft verbunden sind. Hinzu kommt, dass ein Unternehmen ein lebender Organismus ist und dem Erwerber Chancen bietet, gleichzeitig aber auch viele Risiken birgt, die zwischen den Parteien gerecht verteilt werden müssen.**

Diesen Prozess bis hin zum endgültigen Vertrag beschreibt der nachfolgende Beitrag.

### 1. Verhandlungen und Due Diligence

Zu Beginn der konkreten Vertragsverhandlungen ist zunächst eine Vereinbarung über die Rahmenbedingungen der Verhandlungen zu treffen. Diese Vereinbarung wird allgemein als Letter of Intent (LOI) bezeichnet. Dieser regelt insbesondere die Pflicht der beteiligten Personen zur Geheimhaltung, die Bedingungen der Due Dilligence und die Exklusivität für den Kaufinteressenten.

#### a) Geheimhaltung

Wird bekannt, dass das Unternehmen verkauft werden soll, führt dies bei den Kunden und Lieferanten sowie den Angestellten zu Unruhe: Die Gerüchteküche kocht und Spekulationen über die Wirtschaftslage und Zukunft des Unternehmens schießen ins Kraut.

Hinzu kommt für den Verkäufer, dass er sich dem Kaufinteressenten im Rahmen der Due Dilligence weitgehend

offenbaren und intime Informationen über das Unternehmen preisgeben muss.

Um die Parteien so weit wie möglich zu schützen, unterwerfen sich die mit dem Kauf betrauten Personen meist einer besonderen Verschwiegenheitsverpflichtung, der mit einer Vertragsstrafe zusätzliches Gewicht gegeben werden kann.

#### b) Due Diligence

Due Diligence bedeutet die sorgfältige Untersuchung des Kaufobjektes durch den Kaufinteressenten. Die Due Diligence ermöglicht es, ihm festzustellen, welche Risiken der Kauf des Unternehmens birgt. Dies wirkt sich prägend sowohl auf den Kaufpreis als auch auf die Garantien des Verkäufers im Kaufvertrag aus.

Zu jeder Due Diligence gehört die Überprüfung der Verträge des Unternehmens, und zwar nicht nur der internen Verträge (Gesellschaftsverträge und Verträge mit Tochterunternehmen), sondern auch der Verträge mit Dritten (z. B.: Arbeits-, Miet- und Servicever-

träge). Die steuerlichen Berater des Kaufinteressenten prüfen unter anderem die Jahresabschlüsse, Steuererklärungen und die Daten der letzten Betriebsprüfung.

Neben diesen rechtlichen und steuerlichen Bereichen werden je nach Art des Unternehmens die Bausubstanz und der technische Zustand der Produktionseinheiten sowie mögliche Umweltschäden, drohende Subventionsrückforderungen oder laufende Prozesse untersucht.

#### c) Exklusivität

Die Due Diligence ist für den Kaufinteressenten mit erheblichen Kosten verbunden. Häufig muss er für die Überprüfung des Kaufobjektes Fachleute aus den verschiedensten Bereichen hinzuziehen. Dies ist teuer. Er wird daher darauf bestehen, dass während dieser Phase kein anderer Kaufinteressent Verhandlungen mit dem Verkäufer führen darf und dass der LOI dies über eine entsprechende Vertragsstrafe absichert.

### 2. Vertragsgestaltung

Je nach den Besonderheiten des zu verkaufenden Unternehmens und nach den Erkenntnissen in der Due Dilligence variiert der Vertragsinhalt erheblich. Die folgenden Punkte sollten aber unabhängig vom individuellen Kaufobjekt im Vertrag beachtet werden.

#### a) Kaufgegenstand

Kaufgegenstand beim Unternehmenskauf können die einzelnen Gegenstände sein, aus denen sich das Unternehmen zusammensetzt (Asset Deal). Hier ist jede einzelne Maschine, jedes Zubehörteil und jede Forderung, die verkauft werden soll, genau zu bezeichnen.

Einfacher ist der so genannte Share Deal, bei dem der Käufer die Aktien (Shares) bzw. die Geschäftsanteile der Gesellschaft erwirbt, die das Unternehmen trägt. Soll nur ein Teil des Un-

ternehmens erworben werden, besteht die Möglichkeit, diesen Teil vom Unternehmen des Verkäufers abzuspalten und ihn auf den Käufer bzw. eine aufnehmende Gesellschaft zu übertragen.

#### b) Gewährleistungsrechte

Grundsätzlich garantiert der Verkäufer nur für sein Recht zur Übertragung der Assets bzw. Shares und deren Freiheit von Rechten Dritter. Im Übrigen werden die Gewährleistungsrechte ausgeschlossen.

Soweit der Käufer auf Garantien besteht, müssen diese genau bezeichnet werden. Typische Garantien sind z.B.:

- Das Stammkapital der verkauften Gesellschaft wurde vollständig eingezahlt.
- Es stehen keine massiven Steuernachforderungen ins Haus.
- Es drohen keine Subventionsrückforderungen.
- In der Vergangenheit vorgefundene Umweltschäden wurden vollständig beseitigt.

#### c) Ausschluss des Rücktrittsrechts und Haftungsbegrenzung

Ein Unternehmen eignet sich nicht für die Rückübertragung auf den Verkäufer, weil der Käufer regelmäßig erhebliche Veränderungen im Unternehmen vornimmt und diese schlecht rückgängig zu machen sind. Daher sollte das Recht zum Rücktritt ausgeschlossen und der Käufer dafür auf Schadensersatzansprüche verwiesen werden. Zum Schutz des Verkäufers ist es jedoch sinnvoll, den Höchstbetrag dieser Ansprüche zu begrenzen (maximal Kaufpreis).

#### d) Wettbewerbsverbot

Da die Gefahr besteht, dass sich der Verkäufer nach dem Geschäft nicht zur Ruhe setzt, sondern dem Erwerber mit einem neuen Unternehmen Konkurrenz macht, wird regelmäßig ein Wettbewerbsverbot vereinbart. In Bezug auf dessen Dauer und Reichweite ist allerdings Vorsicht angebracht: Wettbewerbsverbote sind nur in engen rechtlichen Grenzen zulässig.

#### e) Verjährung

Der Käufer erkundet sein neues Unternehmen regelmäßig innerhalb weniger Monate und kann so Mängel schnell aufdecken. Daher ist es fair, eine kurze Verjährungsfrist für Schadensersatzansprüche zu vereinbaren. Dies gilt jedoch nicht für Schadensersatzansprüche auf Grund von Steuernachforderungen, da diese in Deutschland noch nach vielen Jahren auftauchen können, ohne dass dies für den Käufer vorhersehbar ist. Hier ist eine Verjährungsfrist jenseits der gesetzlichen Vorgaben angebracht.

#### 3. Abschluss des Vertrages und Formvorschriften

Am Ende dieses Prozesses steht die Vertragsunterzeichnung. Erfolgt der Verkauf durch die Übertragung von GmbH-Geschäftsanteilen oder gehören zum Unternehmensvermögen Immobilien, muss der Vertrag notariell beurkundet werden. Ansonsten ist er nichtig. Forderungen aus dem Vertrag sind nicht durchsetzbar.

#### Frank Nichterlein, Notar

Fachanwalt für Steuerrecht  
Fachanwalt für Erbrecht

#### Ulrich Laubenheimer, Notar

Fachanwalt für Strafrecht

#### Günther Meyerhof

Fachanwalt für Arbeitsrecht  
Fachanwalt für Familienrecht

#### Dirk Blumenberg

#### Stefan Ebeling

Fachanwalt für Steuerrecht  
Fachanwalt für Insolvenzrecht

#### Detlef Koch

Fachanwalt für Medizinrecht  
Fachanwalt für Versicherungsrecht

#### Alexandra Gorazda

Fachwältin für Strafrecht  
Fachwältin für Verkehrsrecht

#### Hans Olof Wölber, LL.M.

Fachanwalt für Steuerrecht

## Wir beraten beim Unternehmenskauf

#### Hans Olof Wölber, LL.M.

Fachanwalt für Steuerrecht

Telefon 0531 24 36 84 8  
Telefax 0531 24 36 83 48  
eMail [h.woelber@ra-sp.de](mailto:h.woelber@ra-sp.de)

#### Schulte & Prasse

Rechtsanwälte & Notare

Kurt-Schumacher-Straße 21  
38102 Braunschweig  
[www.ra-sp.de](http://www.ra-sp.de)

