

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema ist diesmal der **Unternehmenskaufvertrag**.

Der Unternehmensverkauf ist ein schwieriges sowie kompliziertes Unterfangen und der Unternehmenskaufvertrag gehört zu den komplexesten Verträgen überhaupt. Da das deutsche Zivilrecht den zu regelnden Sachverhalten nicht ausreichend Rechnung trägt, greift die Praxis des Unternehmenskaufs auf umfangreiche eigenständige Vertragswerke zurück, mit denen die Beteiligten den rechtlichen Rahmen der Transaktion weitgehend losgelöst von den heimischen gesetzlichen Vorgaben ziehen und auf die anglo-amerikanischen Praxis zurückgreifen. Und da kein Unternehmen dem anderen gleicht, bedarf Unternehmensverkauf eines maßgeschneiderten Unternehmenskaufvertrags.

Zunächst ist festzuhalten, dass Die Gestaltung des Unternehmenskaufvertrages im Einzelnen primär davon abhängig ist, ob die Anteile am Unternehmensträger oder die im Unternehmen organisatorisch verbundenen Wirtschaftsgüter und gegebenenfalls Verbindlichkeiten Gegenstand der Transaktion sind - im ersten Fall spricht man vom Share Deal und im zweiten Fall vom Asset Deal.

Die folgende Checkliste soll die wesentlichen Aspekte des Unternehmenskaufvertrages stickpunktartig wiedergeben: Festlegung der Vertragspartner / Kaufgegenstand / Stichtag / Zustimmungserklärungen / Kaufpreis / Zusicherungen oder Garantien und Rechtsfolgen bei Nichterfüllung / Verjährungs- bzw. Ausschlussfristen / Change-of-Control-Klauseln und MAC-Klausel / Steuern sowie Teilnahme an Steuerprüfungen / Wettbewerbsverbot / Kartellrechtliche Maßnahmen / Kosten des Vertrages / Anwendbares Recht und Gerichtsstand / Salvatorische Klausel.

Der Unternehmenskaufvertrag ist zwar grundsätzlich nicht an eine bestimmte Form gebunden, soll aber alle im Einzelfall relevanten Vertragspositionen abdecken. Ein formales Erfordernis ist allerdings die Notarpflicht, wenn etwa GmbH-Anteile oder Betriebsgrundstücke verkauft werden (notariatspflichtige Transaktionen). Im Übrigen - d. h. bei Personenhandelsgesellschaften wie OHG, KG und Einzelfirma - besteht keine Notariatspflicht (außer es sind Grundstücke involviert). Zu beachten ist, dass auch der Verkauf von GmbH & Co. KGs der Notariatspflicht unterliegt, da hier eine GmbH (als Komplementärin) mit im Spiel ist. Die Kommanditanteile können hier zwar formfrei übertragen werden – der Kaufvertrag ist jedoch insgesamt unwirksam, wenn die Abtretung der GmbH-Anteile nicht notariell beurkundet wird. Da in Deutschland, grob geschätzt, annähernd 90% aller Unternehmen GmbHs oder GmbH & Co. KGs sind, ist in den allermeisten Transaktionen der Weg zum Notar erforderlich. Üblicherweise, aber nicht immer, erstellt der potentielle Käufer den Erstentwurf des Kaufvertrags.

So wichtig die umfassende vertragliche Regelung vor allem für den Käufer auch ist, zeigt sich in der Praxis immer wieder dass kein noch so umfassender Vertrag eine Kaufprüfung (Due Diligence) auch nur halbwegs ersetzen kann. Ein Rechtsweg ist steinig sowie langwierig und lohnt sich nur in seltenen Fällen.

Dr. Karl Seiler

„Ein vornehmer Mensch tadelt sich selbst, ein gewöhnlicher die anderen“