



Foto: Marcel Morschhauser

Christof Blauß ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. U. a. begleitet er Unternehmens- und Immobilientransaktionen und berät bei damit zusammenhängenden Rechtsfragen. Des Weiteren berät und vertritt er Banken und Finanzdienstleister.

## Unternehmen kaufen und verkaufen

**Jährlich werden in Deutschland circa 2000 Unternehmen verkauft. Fehler können für die Beteiligten große Risiken begründen, bis hin zur Existenzbedrohung.**

Bei einem Unternehmensverkauf unterscheidet man zwischen einem Share-Deal und einem Asset-Deal. Beim Share-Deal wird der Rechtsträger des Unternehmens (Target), also beispielsweise die Anteile einer GmbH, übertragen. Der Käufer tritt als Rechtsnachfolger in die Gesellschafterstellung des Veräußerers ein, während die Gesellschaft als eigene Rechtsperson sowie die von dieser geschlossenen Verträge unverändert fortbestehen. Meist wird der Erwerber bei einem Share-Deal eine Mehrheitsbeteiligung anstreben. Aus Gründen der Finanzierung, im Rahmen einer Nachfolgeregelung oder bei einer strategischen Unternehmensbeteiligung kann es aber auch Situationen geben, in denen der Erwerber nicht alle Geschäftsanteile übernimmt oder diese nur sukzessive übertragen werden.

### Asset-Deal und Share-Deal

Bei einem Asset-Deal werden nur die Vermögenswerte eines Unternehmens übertragen, zum Beispiel das Anlage- und Umlaufvermögen. Verträge, die der bisherige Rechtsträger mit Kunden und Lieferanten abgeschlossen hat, gehen nicht automatisch über. Diese müssen mit Zustimmung des Vertragspartners durch Schuldübernahmevereinbarungen auf den Erwerber übertragen werden. Arbeitsverhältnisse können dagegen auch beim Asset-Deal unter den Voraussetzungen des § 613a BGB kraft Gesetz übergehen, insbesondere dann, wenn der Erwerber den Betrieb in den bisherigen Geschäftsräumen fortsetzt.

Einzelunternehmen können nur im Rahmen eines Asset-Deals übertragen werden, da der Unternehmensverkäufer der Träger von Rechten und Pflichten ist. Aber auch bei einer juristischen Person, z. B. einer GmbH, die selbst Träger von Rechten und Pflichten ist, kann der Unternehmensverkauf als Asset-Deal abgewickelt werden, z. B. aus steuerlichen, aber auch aus insolvenz- und haftungsrechtlichen Gründen.

### „Altlasten“ vermeiden

Vor dem Verkauf eines Unternehmens sollte der Verkäufer nicht nur dessen Wert ermitteln, sondern dieses auch „verkaufsfähig“ machen. „Altlasten“, die Haftungsrisiken beinhalten, laufende Rechtsstreite u. Ä. verringern den Wert. Gleiches gilt z. B. dann, wenn Verträge mit wichtigen Kunden in Kürze auslaufen und deren Verlängerung ungewiss ist.

### Due Diligence

Umgekehrt wird der Käufer die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Verhältnisse des Unternehmens im Rahmen einer sog. Due Diligence prüfen. Um rechtliche Risiken wie eine Haftung für Altverbindlichkeiten oder sogar eine Insolvenzreife des Target zu erkennen, ist neben der wirtschaftlichen Bewertung des Unternehmens eine steuerrechtliche Due Diligence durch z. B. Wirtschaftsprüfer sowie die rechtliche Due Diligence durch den

Rechtsanwalt erforderlich. Die Due Diligence wird der Unternehmenskäufer häufig auch für eine Finanzierungsanfrage bei seiner Bank benötigen. Vor allem aber hat die Due Diligence Einfluss auf die Vertragsverhandlungen. Die Erkenntnisse fließen unmittelbar in den Kaufvertrag ein, so bei Modalitäten der Kaufpreiszahlung, abzugebenden Garantien und Freistellungen sowie für die Abwicklung der Transaktion bis zum sog. Closing, dem Übergang des Kaufgegenstandes, also z. B. der Geschäftsanteile einer GmbH oder beim Asset-Deal den Übergang der zu übertragenden Vermögensgegenstände.

### Vertragsschluss und Vollzug

Dabei ist zu beachten, dass zwischen der Unterzeichnung des Kaufvertrages (Signing) und dem Vollzug des Unternehmenskaufs oft einige Wochen liegen und sich in dieser Zeit der Unternehmenswert nachhaltig verändern kann. Dem sollte vertraglich Rechnung getragen werden. Auch darf beim Abschluss eines Unternehmenskaufvertrages die Zeit nach dem Closing nicht vergessen werden. Erst recht muss dies gelten, wenn die Parteien einen variablen Kaufpreis (sog. earn-out) vereinbart haben, bei dem ein Teil des Kaufpreises an der zukünftigen Unternehmensentwicklung orientiert ist. Auch die Behandlung von Streitfragen, die nach dem Vollzug des Vertrags auftreten, sollte geregelt werden. Dabei ist zu bedenken, dass das Gewährleistungsrecht des BGB-Kaufrechts der speziellen Situation eines Unternehmenskaufvertrages nicht gerecht wird. Daher wird das gesetzliche Gewährleistungsrecht im Unternehmenskaufvertrag in der Regel durch Garantien und Freistellungserklärungen ersetzt. Häufig wird eine Schiedsvereinbarung zwischen den Parteien getroffen, um Rechtsstreitigkeiten vor einem staatlichen Gericht nach Möglichkeit zu vermeiden.

### Vielzahl von Risiken

Gerade weil eine Unternehmenstransaktion für die Vertragspartner eine Vielzahl von Risiken birgt und Fehler beim Abschluss des Vertrags später nur schwer korrigierbar sind, sollten sich sowohl der Käufer als auch der Verkäufer eines Unternehmens frühzeitig nicht nur wirtschaftlich, sondern vor allem auch rechtlich beraten lassen.

## BLAICH UND PARTNER



Gefragte Expertise aus Stuttgart

Foto: Kanzlei

## Spezialisten für Wirtschaftsrecht

### Bundesweit tätige Kanzlei

Die Rechtsanwaltskanzlei Blaich und Partner mit Sitz in Stuttgart hat sich auf das Wirtschaftsrecht spezialisiert. Ein Partner ist Anwaltsnotar. Die Anwälte sind sowohl beratend als auch vor Gericht bundesweit tätig. Seit über vier Jahrzehnten liegt ein besonderer Akzent auf dem Recht der Bankgeschäfte und der Geldanlage. Zwei Partner sind Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht.

Gefragt ist die Expertise der Kanzlei auch im Handels- und Gesellschaftsrecht, hauptsächlich bei Unternehmenskäufen (M&A) und Nachfolgeregelungen, des Weiteren im Kauf- und Werkvertragsrecht sowie auf den Gebieten Leasing, Versicherung und Immobilien.

Zum Nutzen der in- und ausländischen Mandantschaft, zu der vor allem Banken, Versicherungen, Immobiliengesellschaften und mittelständische Wirtschaftsunternehmen, insbesondere aus dem Automobilsektor, zählen, arbeitet die Sozietät eng mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern zusammen. Blaich und Partner ist Mitglied der internationalen Anwaltsvereinigung ArsLegis e. V., kooperiert seit vielen Jahren mit der Rechtsanwaltskanzlei Hildebrand & Mariano/Abogados in Sevilla/Spainien und verfügt über gute Kontakte zu Kanzleien in Lateinamerika.

### BLAICH UND PARTNER

Rechtsanwälte mbB

Danneckerstraße 58

70182 Stuttgart

Tel: 07 11 / 24 44 41 - 0

www.blaichundpartner.com

info@blaichundpartner.com