



Herzlich Willkommen zum Unternehmensnachfolge-Tag

# TYPISCHE FALLSTRICKE BEI DER NACHFOLGE





## Rechtliche Fallstricke – Typische Fehler bei der externen Nachfolge

- Ziele/Worst Case für Verkäufer und Käufer
- Rechtliche Fallstricke in den verschiedenen Phasen des Unternehmensverkaufs
  - Vorbereitung
  - Letter of Intent - Absichtserklärung
  - Vertragsverhandlung und Vertragsabschluss
  - 10 Goldene Regeln



## Rechtliche Fallstricke - Ziele von Verkäufer und Käufer

- Verkäufer
  - Sicherer Erhalt eines angemessenen Kaufpreises
  - Sicherung des Fortbestands des Unternehmens, Erhalt von Arbeitsplätzen, Reputation
  - Übernahme von Haftung/Gewährleistung gering und einschätzbar
- Käufer
  - Erwerb eines soliden, ertragsreichen Unternehmens
  - Übernahme möglichst geringer, einschätzbarer Risiken
- Beide Parteien
  - Handlebarer, zügiger Ablauf des Verkaufs
  - Möglichst keine Überraschungen während des Prozesses



## Rechtliche Fallstricke - Worst Case Ablauf (für beide Parteien)

Interesse beider Parteien, gutes Kaufpreisangebot, aber:

- Zusammenstellen der Dokumente für die Due Diligence mühsam und zeitintensiv/durch zeitliche und personelle Überforderung, Konzentration auf das Tagesgeschäft schwierig
- Feststellen wesentlicher Risiken während der Due Diligence
- Mühsame Lösungssuche für gefundene Risiken, langwierige, schwierige Vertragsverhandlungen
- Leiden der Ergebnisse des Unternehmens

### Resultat entweder:

- Scheitern des Deals, Aufwand und Kosten, Unternehmen mühsam wieder auf Kurs bringen, Preisgabe von Geschäftsgeheimnissen
- Weitaus schlechterer Kaufpreis/Bedingungen



## Rechtliche Fallstricke – Vorbereitung

- **Zusammenstellen wesentlicher Dokumente**
  - Dokumentation, z.B. Gesellschaftsrecht, wesentliche Verträge
  - Kontrollfrage: Wie möchte man ein Unternehmen vorfinden?  
Sauber und strukturiert
- **Eigene Prüfung wesentlicher Risiken**
  - Typische Problemfelder:  
Gesellschaftsvertrag/Beteiligungen/Gesellschafterkonten/Verdeckte  
Gewinnausschüttungen/Risiken aus Kunden- und  
Lieferantenverträgen/Rechte an betriebswesentlichem  
Knowhow/Compliance/Wettbewerbsverstöße
  - Soweit möglich, Behebung der Fehler vor Erwerb



## Rechtliche Fallstricke – Vorbereitung

### Denken Sie über die Informationen nach, die Sie zur Verfügung stellen!

- Geheimhaltungspflichten und/oder Geheimhaltungsinteressen
  - Eigene kaufmännische Interessen, Knowhow, Preiskalkulation, Kunden ggfls. Zulieferinteressen
  - Rechtliche Verpflichtungen, z.B. aus Datenschutz, Geheimhaltungsvereinbarungen aus Verträgen, Geschäftsführer-/Vorstandspflichten, Wettbewerbsrecht
- Keine Herausgabe von Dokumenten ohne Geheimhaltungsvereinbarung mit Vertragsstrafe, Klassifizierung der Dokumente nach Geheimhaltungsstufen, Herausgabe nach Stand der Transaktion und unterschiedlichem Empfängerkreis, z.B. Clean-Teams



## Rechtliche Fallstricke - Letter of Intent

- Unverbindlich?
  - Ja, aber ....
  - Rechtlich unverbindlich, psychologisch nicht
- Vorteile des Letter of Intent
  - Kaufmännische Entscheidungen werden bereits besprochen und festgelegt
  - Formulierungen müssen noch nicht absolut rechtlich präzise sein, d.h. weniger zeit- und kostenaufwendig
- Ein guter Letter of Intent kann viel Zeit, Geld und Nerven sparen

**Intensiv prüfen und verhandeln!**



## Rechtliche Fallstricke - Vertragsentwurf

**Was halten Sie von diesen Formulierungen:**

*„Der Verkäufer gewährleistet dem Käufer in Form eines selbstständigen Garantieversprechens, dass die folgenden Aussagen am Tag der Beurkundung dieses Vertrages, am Stichtag sowie am Übertragungstag richtig und zutreffend sind: ....“*

- *„Die im Jahresabschluss 2015 ausgewiesenen Forderungen sind, soweit nicht bereits wertberichtigt, werthaltig, frei von Einreden und Einwendungen und wurden bis zum Unterzeichnungstag ohne Abzüge eingetrieben.“*
- *„Bei der Gesellschaft vor dem Stichtag eingegangene Zahlungen unterliegen nicht dem Risiko der Insolvenzanfechtung.“*

**Was wäre, wenn eine Forderung ausfällt, der Verkäufer dies aber nicht wissen konnte?**





# Rechtliche Fallstricke - Vertragsentwurf

## Garantien

- Die Garantie ist verletzt, wenn die Aussage falsch ist!
- Das Tätigen der falschen Aussage muss nicht vorwerfbar sein.
- Nicht der Verkäufer hat eine (vorwerfbar) falsche Aussage gemacht, sondern die Außenwelt ist nicht so, wie sie sein sollte.
- Mögliche Einschränkungen:
  - Zeitpunkt
  - Kenntnis (Nach Wissen o. Kenntnis des Verkäufers, Zurechnung des Wissens Dritter, z.B. Geschäftsführer, Abteilungsleiter etc.)
  - Wesentlich
  - Freistellungen



# Rechtliche Fallstricke - Vertragsentwurf

## Formulierungsabstufungen

*„Der Verkäufer sichert Folgendes zu:*

- *Alle Verträge sind wirksam und ungekündigt.*
- *Alle wesentlichen Verträge sind wirksam und ungekündigt.*
- *Nach Kenntnis des Käufers sind alle wesentlichen Verträge wirksam und ungekündigt.*
- *Nach bestem Wissen des Käufers sind alle wesentlichen Verträge wirksam und ungekündigt.*
- *Dem Käufer ist nicht bekannt, dass wesentliche Verträge unwirksam oder gekündigt sind.“*



# Rechtliche Fallstricke - Vertragsentwurf

## Hinweise

- Nur zusichern, was Sie realistisch wissen, wissen können, wissen müssen.
- Grundregel: Jeder trägt die Risiken entsprechend der Gewinnverteilung.
- Aber: Manchmal bleiben Gewinne der Vergangenheit stehen, dann über Verteilung der Risiken verhandeln.



## Rechtliche Fallstricke - Vertragsverhandlung

- Verhandlungen müssen vernünftig **vorbereitet** werden.
- Was sind Ihre **Positionen** (realistisch/maximal/minimal)? Was könnte der Vertragspartner wollen? Was könnte man ggfls. anbieten? Wie könnten Kompromisse/Lösungen aussehen?
- **Zermürbung** (Warten auf den Bus).
- **Kleine Zugeständnisse** nach und nach („Daran wollen wir es doch jetzt nicht scheitern lassen“).
- **Sammeln Sie Punkte**, über die Sie sich nicht einigen können und finden für diese eine Gesamtlösung. Geben Sie nicht vorzeitig Verhandlungsmasse auf.



## 10 goldene Regeln

### **1. Machen Sie die Braut so schön wie möglich!**

Versuchen Sie, sich in die Sicht eines Dritten einzufühlen. Was würde Ihnen gefallen? Was nicht? Was lässt sich im Vorfeld noch optimieren?

### **2. Legen Sie Ihre Vorstellungen fest!**

Was sind Ihre Minimumziele? Was optional? Auf welchen möglichen Wegen lassen sich diese Ziele verwirklichen?

### **3. Unterschätzen Sie den Aufwand nicht!**

Planen Sie notwendige Unterstützung ein. Wer wird Unterlagen zusammenstellen, Fragen beantworten, sich um das operative Geschäft kümmern?

### **4. Machen Sie Ihre Kernforderungen früh selbstbewusst deutlich!**

Diese sollten sich schon im Lol wiederfinden.

### **5. Planen Sie, welche Informationen Sie in welcher Phase weitergeben!**

Benutzen Sie verschiedene Möglichkeiten: Listen, Auszüge, Vorlage von Standards, anonymisierte Verträge, geschwätzte Preise etc.



## 10 goldene Regeln

### **6. Lassen Sie sich durch Erkenntnisse aus der Due Diligence nicht einschüchtern!**

Kein Unternehmen ist perfekt.

### **7. Verhandeln Sie wirklich und auf Augenhöhe!**

Lassen Sie sich den Kaufvertrag und seine Aussagen vernünftig erklären. Fragen Sie nach. Sagen Sie auch einmal Nein. Übernehmen Sie nicht sämtliche Risiken.

### **8. Verschweigen Sie keine wesentlichen Fehler.**

### **9. Verlassen Sie nicht Ihre Minimalziele!**

Bleiben Sie in der Verhandlung selbstbewusst. Sind Ihre Ziele wiedergespiegelt? (Wann und wie wird der Kaufpreis gezahlt / Absicherung / Was ist, wenn sich ein Gewährleistungsfall realisiert?) Machen Sie sich Effekte wie Ermüdung etc. bewusst und versuchen Sie gegenzusteuern.

### **10. Bilden Sie für streitige Verhandlungspunkte einen Korb!**

Lassen Sie sich nicht einzelne Positionen nach und nach abverhandeln, so dass das Ergebnis nicht mehr Ihrer Minimalposition entspricht.



**Vielen Dank!**

**Monika Essers, Rechtsanwältin  
Busch Essers Rechtsanwälte Partnerschaft**