



Schutz und Vertraulichkeit: Warum der Abschluss eines NDA vor Unternehmenskaufverhandlungen entscheidend ist

Der Abschluss eines Non-Disclosure Agreements (NDA), die auch als Geheimhaltungsvereinbarung bezeichnet wird, wird entweder parallel zum oder als Bestandteil des Letter of Intent verfasst. In diesem Artikel beleuchten wir, warum der Abschluss eines NDA von grundlegender Bedeutung ist und welche Vorteile er für potenzielle Käufer und Verkäufer birgt.

I. Schutz sensibler Informationen

Ein NDA ist ein Vertrag, der dazu dient, dass sich alle Vertragsparteien zum vertraulichen Umgang mit allen Informationen und insbesondere mit Geschäftsgeheimnissen verpflichten. Der Unternehmenskaufprozess erfordert den Austausch von umfangreichen und oft sensiblen Informationen. Ohne eine **Geheimhaltungsvereinbarung** besteht das Risiko, dass sensible Geschäftsgeheimnisse in die falschen Hände gelangen. Ein NDA stellt sicher, dass beide Parteien rechtlich dazu verpflichtet sind, die erhaltenen Informationen vertraulich zu behandeln. **Ob eine Information als Geschäftsgeheimnis eingestuft wird, muss im Einzelfall geprüft werden. Diese Prüfung übernehmen wird gerne für Sie.**

II. Förderung offener Kommunikation

Der Abschluss eines NDA schafft ein Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer. Wenn beide Seiten wissen, dass ihre Informationen geschützt sind, sind sie eher bereit, umfassende und detaillierte Einblicke in ihre Unternehmen zu gewähren. Dies fördert eine offene und transparente Kommunikation, die für den Erfolg der Verhandlungen entscheidend ist. **Eine weitere Sicherheit wird dadurch gegeben, dass ein NDA im Zweifel auch gerichtlich durchgesetzt werden kann.**

III. Verhindern von unautorisierten Verwendungen

Ein NDA legt klar fest, dass die empfangende Partei die erhaltenen Informationen nur für den vereinbarten Zweck verwenden darf – in diesem Fall für die Verhandlungen über den Unternehmenskauf. Dadurch wird sichergestellt, dass die Informationen nicht für andere Geschäftsinteressen oder in Wettbewerbssituationen missbraucht werden. **Geheimhaltungsvereinbarungen zwischen unterschiedlichen Parteien können wirtschaftliche Schäden und eine Rufschädigung abwenden. Gleichwohl werden die Konsequenzen bei einem Verstoß im NDA festgelegt.**

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

■ Göttingen – Gleichen
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

■ Göttingen – Zentrum
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

■ Hamburg
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64



IV. Wahrung des Unternehmenswerts

Für den Verkäufer ist der Schutz des Unternehmenswerts von entscheidender Bedeutung. Durch den Abschluss eines NDA kann der Verkäufer sicherstellen, dass sensible Daten, wie Kundenlisten, Geschäftsstrategien und Technologien, nicht vorzeitig bekannt werden. Dies bewahrt den Unternehmenswert und sichert optimale Verhandlungsbedingungen.

V. Reduzierung von Haftungsrisiken

Ein NDA legt nicht nur die Pflichten der Parteien fest, sondern auch **Vertragsstrafen, Rechtswahl und Gerichtsbarkeit**. Dies kann Haftungsrisiken erheblich reduzieren, da klare rechtliche Rahmenbedingungen **durch Definitionen** geschaffen werden. Im Falle einer Verletzung der Vertraulichkeitsvereinbarung können rechtliche Schritte eingeleitet und Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden. **Aus diesem Grund ist es auch von besonderer Bedeutung eine genaue Definition des Projektes festzulegen und insbesondere auch den Umgang mit den vertraulichen Informationen.**

VI. Professionalität und rechtliche Notwendigkeit

Der Abschluss eines NDA signalisiert Professionalität und Ernsthaftigkeit im Verhandlungsprozess. **Insbesondere in Zeiten von DSGVO, ist es bezüglich Datenschutzes unerlässlich in den rechtlichen Rahmenbedingungen zu handeln.** Potenzielle Käufer und Verkäufer können sicher sein, dass ihre Interessen respektiert werden und dass die Verhandlungen auf einer soliden rechtlichen Grundlage stattfinden.

VII. Fazit: Schutz und Vertraulichkeit als Schlüssel zum Erfolg

Der Unternehmenskauf ist eine komplexe Angelegenheit, die Vertrauen und Schutz sensibler Informationen erfordert. Der Abschluss eines NDA vor Beginn von Verhandlungen ist nicht nur sinnvoll, sondern oft unerlässlich. Er bietet einen rechtlichen Rahmen für den Austausch von Informationen, fördert offene Kommunikation und schützt die Interessen beider Parteien. In der Welt des Unternehmenskaufs ist der Schutz von Geschäftsgeheimnissen nicht nur eine Vorsichtsmaßnahme, sondern ein entscheidender Beitrag zum erfolgreichen Abschluss von Verhandlungen. **Insbesondere im Zeitalter von Internet und Cyber Angriffen, können vertrauliche Informationen einem Millionenpublikum zugänglich gemacht werden. Wie Sie den Schaden durch eine Geheimhaltungsvereinbarung geringhalten können, erläutern wir Ihnen gerne bei einem ersten Beratungstermin.**

Steuerberater/ Partner
Thomas Loy
loy@renneberg-gruppe.de
040-3006188-400