



## Garantien und Freistellungen im Unternehmenskaufvertrag

Ein Unternehmenstransaktion ist grundsätzlich nicht nur zeit- und kostenintensiv, sondern birgt auch für den Käufer sowie für den Verkäufer erhebliche Risiken. So kann sich auf Käuferseite durch bei Vertragsabschluss nicht erkennbare Mängel an dem Zielunternehmen das potenzielle Risiko eines Totalverlustes des Kaufpreises verwirklichen, während sich bei fehlender Absicherung eines nachgelagerten variablen Kaufpreises (Earn-Out) auf Verkäuferseite das Risiko verwirklichen kann, diesen nicht oder nicht vollständig zu erhalten. Die Praxis begegnet diesen Risiken standardmäßig durch die Vereinbarungen von Freistellungen und Garantien in Unternehmenskaufverträgen. Mit einem durchschnittlichen Anteil von bis zu 45 % machen die entsprechenden Gewährleistungen einen Großteil des Vertragstextes aus und entfalten dementsprechend eine hohe Praxisrelevanz.

### I. Garantien im Unternehmenskaufvertrag

Garantien werden für solche Risiken im Unternehmenskaufvertrag vereinbart, bei denen unklar ist, ob diese eintreten werden. Im Gegensatz zu Freistellungen wird der vom Verkäufer zu leistende Schadensersatz im Falle eines Verstoßes gegen eine Garantie grundsätzlich auf eine vorher vereinbarte Summe begrenzt. Üblicherweise werden zudem Freigrenzen in dem Kaufvertrag aufgenommen, um zu verhindern, dass Garantieverletzungen, die lediglich zu kleinen Schäden führen, durchsetzbar sind.

Regelmäßig von dem Verkäufer zugesichert werden Garantien, die sich u.a. auf das Bestehen der Zielgesellschaft (sog. Fundamentalgarantien), der im Datenraum offengelegten Arbeitsverhältnisse oder auf Kunden- bzw. Lieferantenbeziehungen beziehen. Eine übliche Garantie kann zum Beispiel lauten, dass die Rahmenverträge mit den zuvor definierten wichtigsten Kunden bestehen und nicht gekündigt wurden und dem Verkäufer nicht bekannt ist, dass eine Reduzierung der Beauftragung der Zielgesellschaft durch die wichtigsten Kunden erfolgen soll.

Eine Garantie auf Käuferseite kann z.B. lauten, dass der Käufer zusichert, dass er über alle notwendigen Genehmigungen, Befugnisse und Zustimmungen verfügt, um den Kaufvertrag abzuschließen und die Transaktion durchführen zu können.

Anders als bei gesetzlichen Schadensersatzansprüchen kommt es bei der Verletzung einer Garantie nicht auf ein Verschulden an, so dass die Rechtsfolge der Garantieverletzung auch dann eintritt, wenn den Garantiegeber (also der Käufer oder Verkäufer) kein Verschulden trifft. Dies bedeutet, dass sollte sich im oben genannten Beispiel herausstellen, dass eine Kundenbeziehung mit einem der wichtigsten

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



Kunden entgegen der abgegebenen Garantie nicht mehr besteht, die Garantie als verletzt gilt und die Rechtsfolge der Garantieverletzung eintritt. Die Rechtsfolge ist regelmäßig die Herstellung des vertragsgemäßen Zustandes bzw. Schadensersatz, sollte die Herstellung des vertragsgemäßen Zustands nicht möglich sein.

## II. Freistellungen im Unternehmenskaufvertrag

Im Gegensatz zu Garantien werden Freistellungen für solche Risiken vereinbart, deren Eintritt bei Vertragsschluss bereits überwiegend wahrscheinlich ist, aber Faktoren wie beispielsweise die Höhe der anfallenden Kosten/des anfallenden Verlustes noch unbekannt sind.

Beispielsweise kann für laufende Rechtsstreitigkeiten des Unternehmens eine Freistellung vereinbart werden. Der Verkäufer hat dem Käufer in diesem Falle (je nach Ausgestaltung der Freistellung) von jeglichen Kosten im Zusammenhang mit dem entsprechenden Verfahren freizuhalten.

Auch bei Freistellungen kommt es auf ein Verschulden des Verkäufers nicht an. Aber anders als bei Garantien sind Freigrenzen oder Haftungshöchstgrenzen bei Freistellungen unüblich, so dass sie ein erheblich höheres Risiko für den Verkäufer darstellen.

## III. Fazit

Neben der Risikominimierung ermöglichen gut ausgearbeitete Garantie- und Freistellungsklauseln eine klare Grundlage für die Risikobewertung und eine greifbare Darstellung über den vereinbarten Zustand des Zielunternehmens. Langwierige Rechtsstreitigkeiten können in vielen Fällen bereits durch fachkundige Vertragsgestaltung vermieden werden, da neben dem Zustand auch Beweisfragen und die Höhe eines Schadensersatzes bereits im Kaufvertrag geregelt werden.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, bedarf es einer auf das individuelle Zielunternehmen zugeschnittenen Ausarbeitung von Garantien und Freistellungsregelungen – die Hinzuziehung eines erfahrenen Beraters ist dabei unabdingbar, um eine sichere und faire Grundlage für den Unternehmenskauf/-verkauf zu schaffen.

**Partner, Rechtsanwalt und  
Fachanwalt für Insolvenz; und Sanierungsrecht  
Sebastian Kölln  
koelln@renneberg-gruppe.de  
040-3006188-440**