



Verhandlung eines Unternehmenskaufvertrags

Ein Unternehmenskaufvertrag (auch SPA genannt) stellt den wesentlichen Mittelpunkt einer jeden Unternehmenstransaktion, also der Übertragung eines Unternehmers, dar. Dabei ist die notarielle Form nicht bei allen Transaktionen vorgeschrieben, dennoch empfiehlt es sich, auch bei Transaktionen, die nicht der notariellen Form bedürfen, aufgrund der Komplexität und der Vielzahl an zu regelnden Sachverhalten, den Unternehmenskaufvertrag schriftlich abzuschließen. Ein Unternehmenskaufvertrag ist von großer wirtschaftlicher Bedeutung für beide Vertragsparteien. Da diese naturgemäß gegenläufig sind, enthält ein schriftlich geschlossener Unternehmenskaufvertrag regelmäßig eine Vielzahl von Regelungen, die für den Mandanten vorteilhaft oder nachteilig sein können und die es zu verhandeln gilt.

Im Folgenden werden wir auf die wesentlichen Punkte eines Unternehmenskaufvertrags sowie deren Verhandlung eingehen und erklären, weshalb die Beauftragung von erfahrenen Beratern empfehlenswert ist.

I. Was ist ein Unternehmenskaufvertrag und welche Arten und Besonderheiten gibt es?

Ein Unternehmenskaufvertrag ist ein Vertrag, durch den der Verkäufer sein Unternehmen an einen Käufer verkauft. Je nach Rechtsform des Unternehmens und Art der Transaktion kann es sich um den Verkauf von GmbH-Geschäftsanteilen bzw. Aktien handeln (sog. Share Deal) oder um den Verkauf von wesentlichen Unternehmensgegenständen (wie Maschinen oder die Kundenliste) (sog. Asset Deal). Beide Arten von Unternehmenskaufverträgen enthalten Regelungen, die ähnlich sind, aber auch Regelungen, die die Besonderheit dieser Übertragungsart enthalten.

II. Verhandlungsmöglichkeiten bei einem Unternehmenskaufvertrag

Bei einem Unternehmensverkauf kommt es neben dem Kaufpreis auf viele (juristische) Details an, die leicht übersehen werden können, die aber dennoch große Auswirkungen haben. Dies können zum Beispiel umwandlungsrechtliche Maßnahmen, der Umgang mit „Findings“ aus den Due Diligence-Prüfungen, der Umfang des Garantie- bzw. Freistellungskatalogs oder Haftungs- und Schadensersatzregelungen sein.

Die Gestaltungs- und damit die Verhandlungsmöglichkeiten sind dabei umfangreich. So muss zum Beispiel nicht nur die Frage nach der Durchführung einer umwandlungsrechtlichen Maßnahme verhandelt werden, sondern auch über die Kostenverteilung dieser Maßnahme und die Übernahme des (wirtschaftlichen) Risikos.

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



Weiterhin lässt sich durch geschicktes Verhandeln die Strenge der Garantien bzw. der Umfang der Haftung im Falle einer Garantieverletzung zugunsten des Mandanten verändern. Aufgrund der Komplexität des SPA und dem Zusammenspiel vieler Regelungen, die nicht zwangsläufig nahe beieinanderstehen, ist ein erhöhtes Verständnis des Vertragswerks und der Transaktionsdokumente erforderlich, um in Vertragsverhandlungen das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Hierbei ist vielen Mandanten, selbst, wenn diese regelmäßig Verträge im operativen Geschäft verhandeln, oft nicht bewusst, welche Gestaltungswerkzeuge es gibt und welche Auswirkungen unscheinbare Formulierungen haben. So sollten im Bereich des Schadensumfangs an Themen wie De-Minimis, Baskets oder Caps gedacht werden und deren Höhe in Verhandlungen festgelegt werden.

III. Beratung durch transaktionserfahrene Berater

Zusätzlich zu den oben genannten Regelungen, die in Unternehmenskaufverträge immer wieder aufgenommen werden, treten bei jedem Verkauf weitere Themen aus speziellen Rechtsgebieten hinzu, die abhängig von der Zielgesellschaft sind und ebenfalls in Unternehmenskaufverträgen eingearbeitet und deren Ausgestaltung verhandelt werden müssen. Neben dem Steuerrecht können dies Themen aus dem Kartellrecht, dem IP/IT-Recht, dem Medizinrecht oder dem Handelsrecht sein. Erforderliche Regelungen drängen sich einem operativ tätigen Mandanten oft nicht auf, für den Erfolg der Transaktion sind sie aber dennoch wesentlich. Auch bei solchen Regelungen gilt es durch geschickte Verhandlung zu Gunsten der Mandanten festzulegen, wer beispielsweise anfallende Kosten für die Einholung einer Genehmigung trägt oder was geschehen soll, sollte die Genehmigung nicht erteilt werden.

Aus diesem Grund ist es empfehlenswert, sich von transaktionserfahrenen Beratern beraten zu lassen. Nur dadurch können Fallstricke umgangen und harte Verhandlungspositionen der Gegenseite aufgelöst werden, um damit sicherzustellen, dass für den Mandanten das optimale Ergebnis erzielt wird.

IV. Fazit

Ein Unternehmenskaufvertrag stellt eine komplexe und wirtschaftlich bedeutende Materie dar, deren Inhalt von einer Vielzahl von gegensätzlichen Interessen geprägt ist. Schon kleine und für das ungeschulte Auge unauffällige Anpassungen in der Vertragstextsprache, können große juristische und damit auch wirtschaftliche Folgen und Nachteile haben. Aus diesem Grund sollten transaktionserfahrene Berater beauftragt werden, um die Transaktion, den Unternehmenskaufvertrag im Ganzen und einzelne Regelungen zu verhandeln und durch geschickte Umsetzung der Verhandlungsergebnisse sicherzustellen, dass es nicht zu ungewollten wirtschaftlichen Nachteilen kommt.



Renneberg

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

**Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater**

