

Rechtsanwalt Professor Dr. Michael Anton, LL.M.
Dipl.-Jurist Alexander Alsfasser
Dipl.-Jurist Joachim Ott, LL.M.

Unternehmensnachfolge im Handwerk

Recht und Gesetz



KANZLEI FÜR WIRTSCHAFTS- UND VERMÖGENSRECHT

RECHTSANWALT PROF. DR. MICHAEL ANTON

Vorwort

Mittelständische Unternehmen werden oft als Motor und Rückgrat der deutschen Wirtschaft bezeichnet. Viele dieser Unternehmen befinden sich in Familienhand und sind seit Generationen zuverlässige Arbeitgeber, Partner für andere Unternehmen und Dienstleister für ihre Kunden. In Deutschland zählen über 99% aller Unternehmen zum Mittelstand, darunter mehr als eine halbe Million Handwerksbetriebe im ganzen Land. Im Jahr 2013 beschäftigten die deutschen Handwerksunternehmen mehr als fünf Millionen Personen, überwiegend in sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen und erwirtschafteten rund 506 Milliarden Euro Umsatz.

Allein diese Kennziffern verdeutlichen die gewichtige Rolle von Handwerksunternehmen für die Gesellschaft. Handwerksunternehmen schaffen Arbeits- und Ausbildungsplätze und sorgen so neben der Versorgung der Region mit der jeweiligen Tätigkeit auch für ein sicheres Einkommen des Handwerkers und seiner Mitarbeiter. Der Erhalt und die Fortführung erfolgreicher Handwerksunternehmen am Markt sind deshalb nicht nur für den Inhaber des Betriebes, sondern auch für die Gesellschaft von höchstem Interesse.

Eine Unternehmensnachfolge ist regelmäßig ein einmaliger Vorgang in einem Handwerksbetrieb, der in der Praxis nicht im Mittelpunkt des Arbeitsalltags stehen kann. Um das Ergebnis vieler Jahre harter Arbeit zu erhalten, empfiehlt es sich, frühzeitig an eine Unternehmensnachfolge zu denken. Das Wissen um die geregelte Zukunft des Unternehmens erleichtert die tägliche Arbeit im Heute und nimmt dem Inhaber eine häufig schwere Last von seinen Schultern. Dies gilt umso mehr, da ungefähr ein Viertel aller Unternehmensnachfolgen unvorhergesehen eintreten, sei es durch Krankheit, Unfall oder Tod des Firmeninhabers. Auch in diesem Fall müssen die Zukunft des Unternehmens und damit auch das Wohlergehen und das Einkommen der Mitarbeiter vom Firmeninhaber bestenfalls vorsorglich gesichert sein. Insbesondere sollte das Geschaffene für die Familie des Firmeninhabers auch wirtschaftlich erhalten bleiben. Nicht zuletzt die Sorge um die Absicherung der Familie im Falle eines Unfalls oder plötzlicher Krankheit lässt das Thema Unternehmensnachfolge besser heute denn morgen in den Fokus zahlreicher Firmeninhaber rücken.

Weil es sich bei der Unternehmensübertragung für den Veräußerer um eine einmalige Situation handelt, müssen die vielfältigen unbekannt Probleme und Hürden, die ein Veräußerungsvorgang mit sich bringt, mit besonderer Sorgfalt und wohlüberlegt angegangen werden. Mit den vorliegenden Ausführungen sollen Firmeninhabern sowie interessierten Nachfolgern Fallstricke bei der Unternehmensnachfolge im Handwerk aufgezeigt und Lösungsalternativen angeboten werden. Es soll bei Firmeninhabern und Unternehmensnachfolgern Sensibilität für Bereiche entstehen, in denen von Rechts wegen die Alarmglocken „rot“ läuten.

Um Risiken zu minimieren und den Übergang so problemlos wie möglich zu gestalten, ist regelmäßig auch die Beratung von Spezialisten im Bereich der Unternehmensnachfolge notwendig. Zur erfolgreichen und streitvermeidenden Unternehmensnachfolge zählt auch die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem spezialisierten und erfahrenen Rechtsanwalt im Bereich der Unternehmensnachfolge. Die vorliegende Broschüre dient damit gleichzeitig auch zur Information der von uns rechtlich beratenen Handwerksbetriebe. Wir freuen uns, auch die Hürde der Unternehmensnachfolge gemeinsam mit Ihnen zu meistern und Ihrer Firma eine rechtssichere Zukunft zu schaffen.

Viel Freude bei der Lektüre wünschen

Rechtsanwalt Professor Dr. Michael Anton, LL.M.
Dipl.-Jurist Alexander Alsfasser
Dipl.-Jurist Joachim Ott, LL.M.

Inhaltsübersicht

- A. Interessen der Parteien
 - B. Vorbereitung der Unternehmensnachfolge und Informationsbeschaffung
 - C. Durchführung der Unternehmensnachfolge: Vertrag und Übergabe
 - D. Rechtsform und Rechtsformwechsel sowie Haftungsfragen
 - E. Beratertätigkeit des Altinhabers
 - F. Schicksal bestehender Verträge
 - G. Leistungsstörungen und Mängelhaftung
 - H. Alternative: Verpachtung des Unternehmens?
 - I. Finanzierungsfragen
 - J. Besonderheit: Familieninterne Unternehmensfortführung
 - K. Literaturquellen
- Bildnachweise

A. Interessen der Parteien

Bei jeder Unternehmensnachfolge stehen verschiedene Erwartungen und Interessen im Raum, die bestenfalls miteinander in Einklang gebracht werden können, häufig aber auch kollidieren. So hat der bisherige Inhaber ein Interesse daran, sein Unternehmen auch weiterhin am Markt zu halten und seinen Mitarbeitern und Kollegen auch nach dem Ausstieg eine Zukunftsperspektive zu bieten. In vielen Fällen soll der Erlös der Unternehmensübertragung gleichzeitig der wirtschaftlichen Versorgung des Unternehmers und seiner Familie dienen. Nicht zuletzt spielen aber auch ideelle Gesichtspunkte eine Rolle. Der Unternehmer hat seine Lebenszeit und Schaffenskraft seinem Unternehmen gewidmet und wünscht sich für sein Lebenswerk eine gesicherte Zukunft in der Hand von Nachfolgern, die sein Vertrauen genießen und denen er die erfolgreiche Fortführung des Betriebes zutraut.

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger hat deshalb mit besonderer Sorgfalt zu erfolgen und ist oft das Schwierigste an einer Unternehmensnachfolge. In Familienbetrieben wünscht sich die ausscheidende Generation traditionell die Fortführung des Unternehmens durch die eigenen Kinder. Dabei stellen sich oft typische Probleme, wenn die Kinder andere Berufsvorstellungen haben, vor zu hohe Erwartungen gestellt werden oder sie im Falle der Fortsetzung abweichende Vorstellung über die Ausrichtung des Unternehmens haben.

Vergleichsweise einfach kann sich die Nachfolge gestalten, wenn im Unternehmen verwurzelte Mitgesellschafter oder leitende Mitarbeiter zur Übernahme bereit sind. Diese kennen das Unternehmen bestens, identifizieren sich mit dessen Zielen und bringen die notwendigen Kenntnisse zur Fortführung bereits mit. Das führt zu Kontinuität im Unternehmen, was der Stabilität zugutekommt. Beziehen Sie diese Personen bewusst in die Nachfolgersuche ein, bei diesen Konstellationen bestehen gute Fremdfinanzierungsmöglichkeiten, sodass ihre Preisvorstellungen nicht zwangsläufig unerfüllbar sind.

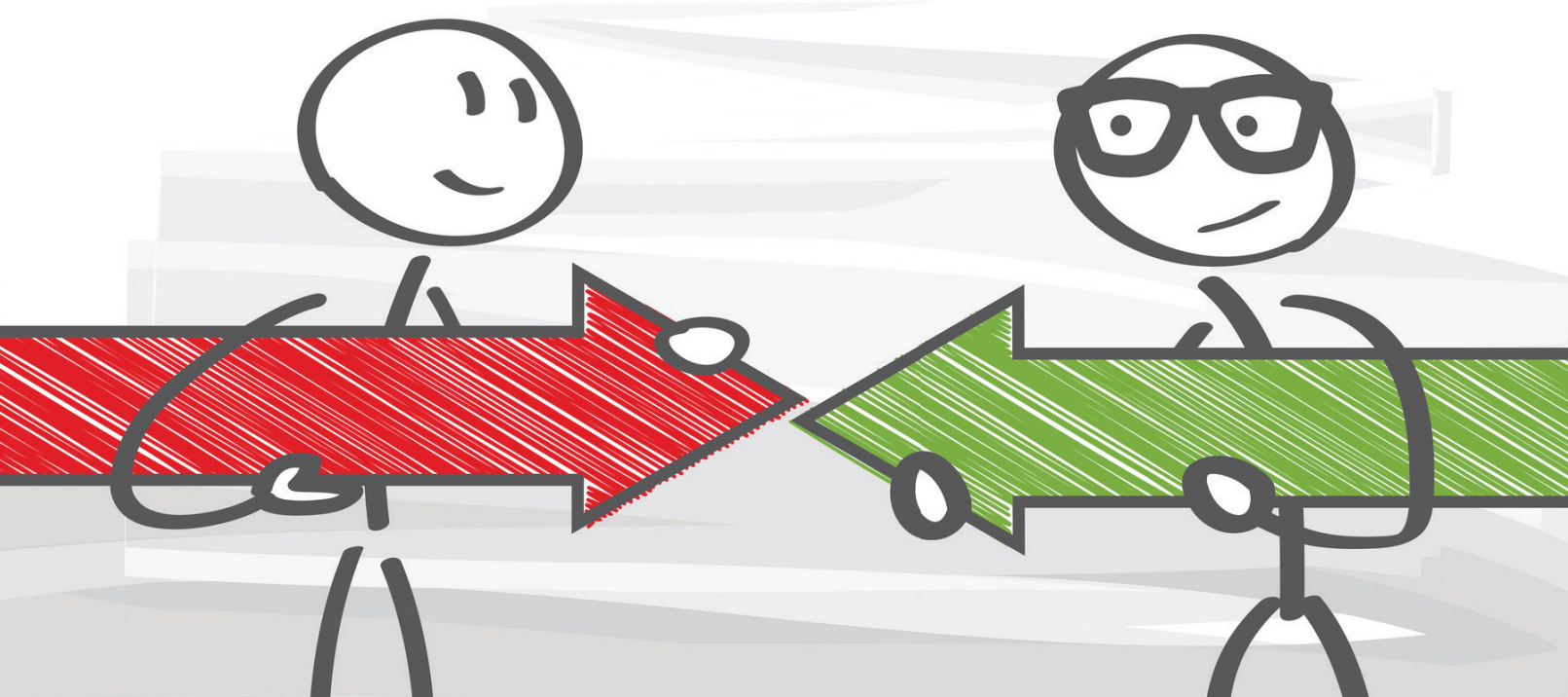
Wenn auch aus diesem Personenkreis kein Nachfolger gefunden werden kann, bleibt Ihnen nur die aktive Suche nach einem solchen. Auch hier gibt es mittlerweile zahlreiche Möglichkeiten. Sie kennen die jeweilige Branche am besten, vielleicht gibt es einen Mitbewerber, der seinen Tätigkeitsbereich erweitern möchte und zu einer Übernahme bereit ist. Im Notfall kann auf Unternehmensmakler

zurückgegriffen werden. Im Idealfall haben aber Ihre Berater ein lokales Kontaktnetzwerk. Insbesondere die örtlichen Handwerkskammern sind bei der Suche nach einem Nachfolger behilflich. Dazu gibt es bereits eine von verschiedenen Kammern und Banken bereitgestellte Internet-Plattform, auf der veräußerungswillige Unternehmer und Übernahmeinteressenten zusammengebracht werden (Nexxt-change Unternehmensnachfolgebörsen, zu finden auf www.nexxt-change.org). Solche Plattformen ermöglichen eine überregionale Suche, die nach diversen Kriterien spezifiziert werden kann, um geeignete Kandidaten ausfindig zu machen.

Sofern Sie mehr als einen Interessenten gefunden haben, stehen Sie vor der Qual der Wahl. Oftmals wird die Auswahl an unterschiedlichen Preisvorstellungen der beteiligten Parteien scheitern. Unter den verbleibenden Kandidaten sollte die Entscheidung nach fachlicher und kaufmännischer Kompetenz fallen, aber auch soziale Aspekte wie der Umgang mit den Mitarbeitern sollten nicht vernachlässigt werden. Sind für Ihren Beruf besondere Qualifikationen erforderlich, sind diese ebenfalls zu berücksichtigen.

Der Erwerber sieht sich bei einer Unternehmensübernahme mit vielfältigen Fragestellungen konfrontiert. Jeder Unternehmensübernahme wohnt ein finanzielles Risiko inne. Um dieses Risiko für den Übernehmer überschaubar zu halten, ist er auf verlässliche und transparente Informationen zu dem Übernahmeobjekt angewiesen. Es liegt deshalb unmittelbar im Interesse des Übernehmers, ein solches Unternehmen zu erwerben, das ihm die Möglichkeit bietet, seine finanziellen Aufwendungen zu amortisieren und Rendite zu erzielen. Das persönliche und finanzielle Risiko des Übernehmers und seiner Familie soll so gering wie möglich gehalten werden. Gleichzeitig können durch eine Unternehmensübernahme die Risiken einer eigenen Existenzgründung gemindert werden, da bereits ein am Markt etabliertes Unternehmen existiert, auf dessen Kundenstamm, Personal, Wissen und Knowhow zurückgegriffen werden kann. Neben der Idealvorstellung der Unternehmensfortführung durch einen Nachfolger können Unternehmensübernahmen auch gezielte Zukäufe von Konkurrenten sein, nicht zuletzt um einen Mitbewerber zu eliminieren und den eigenen Marktanteil zu erhöhen.

Damit der Unternehmensübergang für alle Parteien zufriedenstellend durchgeführt werden kann, ist es wichtig, dass beide Parteien Rücksicht auf die Interessen der Gegenseite nehmen, um am Ende ein stimmiges Gesamtergebnis zu erzielen, mit dem beide Seiten zufrieden sind.



B. Vorbereitung der Unternehmensnachfolge und Informationsbeschaffung

Das Wichtigste vorab: Setzen Sie sich selbst klare Ziele und beginnen Sie mit einer umfangreichen Sachverhaltsermittlung. Einen optimalen Verkaufserlös zu erzielen ist selbstverständlich wichtig, allerdings darf der Preis auch nicht so hoch angesetzt werden, dass potenzielle Interessenten abgeschreckt werden. Ziehen Sie deshalb ihre Bilanzen und Jahresabschlüsse in Betracht und machen Sie sich von Anfang an klar, dass die Unternehmensnachfolge ein komplexes Projekt sein wird, bei der nicht nur ein Berater mit seinem speziellen Standpunkt hinzugezogen werden sollte, sondern dass auf die Kompetenz verschiedener Personen auf mehreren Tätigkeitsfeldern zu vertrauen ist. Versetzen Sie sich in die Lage ihres Gegenübers und stellen Sie sich die Frage, ob Sie auf das jeweilige Angebot eingehen würden. So können Sie selbst ein Gespür für überzogene Forderungen entwickeln.

Das Projekt der Unternehmensnachfolge kann nur dann von Erfolg gekrönt sein, wenn in einem möglichst frühen Stadium der Verhandlungen umfassende Informationen zur Verfügung stehen. Ein solides und verlässliches Vertragswerk kann nur dann bereitgestellt werden, wenn der Rechtsberater die erforderlichen Unterlagen zunächst ermittelt und diese dann sowohl vom Veräußerer als auch vom Erwerber vollumfänglich zur Verfügung gestellt werden. Nur so lassen sich Überraschungen vor Vertragsschluss und böse Überraschungen nach der Übernahme vermeiden.

Die wichtigsten Informationen für einen Nachfolgeinteressenten beziehen sich auf die Kerninformationen des Unternehmens. Bei dem Interesse, ein Unternehmen zu übernehmen, sollten wenigstens folgende Punkte geklärt werden:

- Ist das Unternehmen schuldenfrei? Wenn nicht: Wie hoch sind die Schulden? Bestehen Steuerschulden? Womöglich muss der Übernehmer für bestehende Schulden haften (§ 75 AO). Insbesondere Steuerschulden können eine Haftungsfalle darstellen!
- Was sagt der Standort des Betriebs aus? Ist er auch für Ihre Zwecke geeignet?
- Sind die Betriebsgegenstände für Ihre Zwecke ausreichend oder sind weitere Käufe zu tätigen?
- Wie ist es um den Markt für die angebotenen Produkte/Dienstleistungen bestellt?
- Besteht eine aktuelle Kundendatei?
- Ist die Datei umfassend oder muss eine weitere Kundenakquise vorbereitet werden?
- Wie ist die Konkurrenz aufgestellt?
- Sind Verträge, wie Mietverträge, auf Dauer gesichert?
- Wie ist es um die Mitarbeiter bestellt? Sind diese hinreichend qualifiziert?
- Wie ist die Ertragslage des Unternehmens?
- Soll die Firma (also: der Name des Unternehmens) vom Übernehmer fortgeführt werden? Auch hier besteht Haftungsgefahr (§ 25 HGB)!
- Bestehen Rechte Dritter oder Zustimmungserfordernisse?

Offensichtlich handelt es sich dabei um sensible Informationen zu einem Unternehmen. Solche möchte der Veräußerer in der Regel nicht öffentlich bekannt geben, sondern sie nur Interessenten mit ernsthafter Übernahmeabsicht bereitstellen.

Praxistipp: Um sicherzustellen, dass die Informationen ausschließlich zur Vorbereitung eines Kaufvertrages verwendet werden und nicht etwa von Konkurrenten mit „Spionageabsicht“ genutzt werden, empfiehlt es sich, bereits diese vorvertragliche Phase in einen rechtlichen Rahmen einzubetten. Als solcher bietet sich der Abschluss eines Vorvertrages an, der im Rahmen der Unternehmensfortführung auch Absichtserklärung oder Letter of Intent (LoI) genannt wird. Inhalt einer solchen Vereinbarung sind auf der einen Seite das Einräumen von Prüfungsrechten und die Offenlegung von Informationen für den Erwerber, auf der anderen Seite aber damit korrespondierende Verschwiegenheitsverpflichtungen. Zur Sicherung einer solchen Vereinbarung bieten sich Vertragsstrafen an, gegebenenfalls in Verbindung mit einem Finanzierungsnachweis für den Kaufpreis, um die Ernsthaftigkeit des Übernahmeinteresses zu untermauern. Diese Vorgehensweise ist im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk zwar nicht die Regel, es sollte aber als Vorsichtsmaßnahme in einem Markt mit starken Mitbewerbern zumindest in Erwägung gezogen werden.

Insgesamt soll vor einem Unternehmenskauf eine Ermittlung und Abwägung von Risiken stattfinden. Neben den oben genannten einzuholenden Informationen müssen Umstände rechtlicher, finanzieller, steuerlicher und wirtschaftlicher Art ermittelt werden. Mit anderen Worten sollte eine Risikoanalyse hinsichtlich der Stärken und Schwächen des Unternehmens durchgeführt werden. Es wird dabei versucht, solche Umstände zu ermitteln, die die Übernahme des Betriebes zum Scheitern bringen könnten. Werden solche Umstände erkannt, kann dies nämlich nicht nur zum Abbruch der Vertragsverhandlungen führen, sondern es werden Räume für Preisverhandlungen geschaffen. Diese Risikobewertung und -analyse ist damit Grundlage für den Kaufvertrag, da sie unmittelbar den Kaufpreis beeinflusst. Da bei der Prüfung ein gebührender Sorgfaltsmaßstab angelegt werden muss, spricht man auch von einer Due-Diligence-Prüfung. Diese Prüfung ist nicht verpflichtend, insbesondere auch im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk nicht die Regel, aber dennoch in Teilen empfehlenswert. Schließlich bekommt man so einen klareren Einblick in das Unternehmen und kauft nicht die „Katze im Sack“.

Wurden alle notwendigen Unterlagen eingeholt, Informationen ausgetauscht und dabei abgesichert, dass die Erkenntnisse vertraulich behandelt werden, steht der Ausgestaltung des konkreten Unternehmenskaufvertrages sowie dem Unternehmensübergang nichts mehr im Wege.



C. Durchführung der Unternehmensnachfolge: Vertrag und Übergabe

Kernunterfangen bei dem Projekt „Unternehmensfortführung“ ist der Unternehmenskaufvertrag. Dieser bildet das Ergebnis der Verhandlungen ab und stellt die Grundlage für die Unternehmensveräußerung und das Zugriffsobjekt bei späteren Haftungsfragen dar. Mit anderen Worten bildet der Kaufvertrag das Herzstück der gesamten Unternehmensnachfolge. Bei all seiner Wichtigkeit ist der Kaufvertrag aber nur die Grundlage für den Unternehmensübergang. Keineswegs wird in dem Zeitpunkt, in dem die Parteien ihre Unterschrift unter das Dokument setzen, das Unternehmen bereits übertragen.

I. Kaufvertrag

Der Vertrag stellt die Grundlage des Unternehmensübergangs dar, aufgrund derer sich der Verkäufer verpflichtet, in einem weiteren Schritt das Unternehmen zu übertragen. Die Ausgangsüberlegung muss ihren Schwerpunkt nun darauf haben, was eigentlich der Gegenstand des Kaufvertrages ist.

Hinweis: Keineswegs sollte sich an Mustertexte aus dem Internet orientiert oder diese sogar blind übernommen werden! Jedes Unternehmen benötigt einen individuellen, allein auf den konkreten Sachverhalt zugeschnittenen Vertrag. Die Unternehmensnachfolge stellt regelmäßig einen einmaligen Vorgang für Sie dar und verdient daher Maßarbeit. Die Ausarbeitung des Vertrags sollte daher unbedingt unter der Beratung einer auf Unternehmensnachfolgen spezialisierten Wirtschaftskanzlei erfolgen!

Der Unternehmenskaufvertrag kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. Wir Juristen unterscheiden dabei im Wesentlichen zwei Ausgestaltungsvarianten und sprechen einerseits vom „Asset Deal“ (kurz: Einzelübertragung eines jeden Wertgegenstandes des Unternehmens) und andererseits vom „Share Deal“ (kurz: mit Übertragung der Geschäftsanteile eines Unternehmens geht das Vermögen insgesamt über).

1. Asset Deal

Sollen später alle Vermögensgegenstände des Unternehmens einzeln übertragen werden, spricht man von einem Asset Deal. Dabei wird jedes Wirtschaftsgut für sich genommen übertragen. Die Summe aller Wirtschaftsgüter bildet dann das Unternehmen ab. Dementsprechend muss sich der Kaufvertrag auch auf die Übertragung der Einzelgüter ausrichten. Objekt des Kaufvertrages ist zwar das Unternehmen als Ganzes. Da allerdings für die Übertragung des Unternehmens die einzelnen Unternehmensgegenstände wiederum je für sich übertragen werden, bietet es sich an, bereits im Kaufvertrag eine eindeutige Konkretisierung des Kaufgegenstands

vorzunehmen. Dies sind alle körperlichen Sachen, also zum Beispiel Maschinen und Fahrzeuge, zum anderen Forderungen und Rechte wie Patente oder Firmenrechte aber auch nicht greifbare Vermögenswerte, also das Knowhow des Unternehmens, sein guter Ruf (der Goodwill) und andere Betriebsgeheimnisse. Hier ist jeder einzelne Vermögenswert, der übertragen werden soll, konkretisiert und individualisiert im Kaufvertrag (meist in einer Anlage) zu bestimmen. Hinsichtlich der Form des Kaufvertrages müssen Sie etwaige Formvorschriften beachten: Gehört zu den Unternehmensgegenständen zum Beispiel auch ein Grundstück, muss der Vertrag notariell beurkundet werden.

2. Share Deal

Anders liegt der Fall beim Share Deal. Bei diesem sind nicht die Unternehmensgegenstände Objekt des Kaufvertrages, sondern die Geschäftsanteile des zu veräußernden Unternehmens. Der Kaufvertrag zielt also auf die Übertragung der Anteile am Unternehmen ab. Indem diese in einem späteren Schritt veräußert werden, bleibt das Unternehmen als rechtliche Einheit bestehen. Mit anderen Worten handelt sich beim Share Deal um einen Rechtskauf, beim Asset Deal um einen Sachkauf. Wird ein Unternehmen zum Beispiel in der Rechtsform der GmbH geführt, werden beim Share Deal alle GmbH-Anteile verkauft und dann abgetreten. Das hat zur Folge, dass gerade keine konkrete Auflistung und Bezeichnung der einzelnen Vermögensgegenstände vorgenommen werden muss.

Achtung: Da das Unternehmen für einen Share Deal eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzen muss, kommt ein solcher für ein Einzelunternehmen nicht in Betracht. Hier ist der Asset Deal zwingend. In der Praxis wird meist ein in der Rechtsform der GmbH geführter Betrieb im Wege des Share Deals veräußert, indem die Anteile des Firmeninhabers an den Nachfolger notariell übertragen werden und damit gleichzeitig sämtliche Vermögenswerte des Unternehmens auf den Erwerber übergehen.

Der Kaufvertrag über Geschäftsanteile eines Unternehmens hängt in seiner konkreten Ausgestaltung von der Rechtsform des betroffenen Unternehmens ab. Führen Sie Ihren Betrieb als Personengesellschaft, also als offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft oder Gesellschaft bürgerlichen Rechts, dann ist die Übertragung von Anteilen grundsätzlich formfrei möglich. Das gilt sogar dann, wenn zu dem Gesellschaftsvermögen auch Grundstücke gehören, bei denen der Kaufvertrag der notariellen Form bedarf. Selbst wenn Sie eine Aktiengesellschaft führen, richtet sich der Verkauf von Anteilen nach dem Wertpapierrecht und ist damit formfrei möglich.

Führen Sie allerdings eine GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), müssen Sie aufpassen: Hier muss sowohl der Kaufvertrag über den Geschäftsanteil als auch dessen Übertragung notariell beurkundet werden! Bei einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist die Sachlage noch offensichtlich. Doch der Teufel



steckt im Detail: Verkaufen Sie eine GmbH & Co. KG und wird der Kommanditanteil im Zusammenhang mit den Geschäftsanteilen der GmbH verkauft, dann muss auch der Vertrag über den Verkauf des Kommanditanteils notariell beurkundet werden. Während also bei den meisten Personengesellschaften und der AG der Verkauf von Anteilen keine Hürden mit sich bringt, ist bei der GmbH und der GmbH & Co. KG ein Notar zuzuziehen.

3. Unterschiede zwischen Asset Deal und Share Deal und Empfehlungen

Die Entscheidung für einen Asset Deal oder einen Share Deal hat erhebliche praktische Konsequenzen. Damit ein Share Deal wirksam ist, muss im Grunde genommen der Verkäufer dem Erwerber nur die Geschäftsanteile verkaufen und abtreten. Dadurch wird der Erwerber Inhaber des Unternehmens sowohl in rechtlicher als auch in wirtschaftlicher Hinsicht. Arbeits- und Anstellungsverträge gehen automatisch auf den Erwerber über und auch sonstige Vertragsverhältnisse und Verbindlichkeiten bleiben bestehen und gehen ohne Weiteres über.

Beispiel: Sind für die Betriebsstätte Maschinen angemietet und geht das Unternehmen per Share Deal auf einen Erwerber über, bleibt das Mietverhältnis bestehen, ohne dass es hierfür irgendwelcher Zustimmungen bedarf. Allerdings müssen Sie dennoch bestehende Verträge einsehen und prüfen: Gerade bei Verträgen mit Dritten können Klauseln enthalten sein, die dem Vertragspartner bei einer Unternehmensfortführung ein besonderes Kündigungsrecht einräumen („change-of-control-Klauseln“).

Im Gegensatz dazu muss beim Asset Deal im Interesse einer ordentlichen Unternehmensübertragung jede Vermögensposition aufgelistet werden. Hierfür empfiehlt es sich, dem Kaufvertrag Listen als Anlagen anzuhängen, aus denen sich die Bestandteile des Unternehmens ergeben. Solche Listen können anhand der Buchhaltung des Verkäufers erstellt werden. Bestehende Verträge wie beispielsweise das eben erwähnte Mietverhältnis gehen nicht einfach auf den Erwerber über, sondern müssen ausdrücklich auf diesen übertragen werden. Das setzt wiederum die Zustimmung des Vertragspartners voraus. Als Käufer sollten Sie beim Asset Deal daher unbedingt darauf achten, dass die Übertragung des Vertragsverhältnisses sichergestellt wird. Um beim Beispiel des Mietvertrages zu bleiben, kann sich der Verkäufer dazu verpflichten, vor Vertragsabschluss bereits die Zustimmung des Vermieters zum Wechsel einer Partei des Mietvertrages einzuholen. Erst wenn diese vorliegt, wird der Kaufvertrag unterschrieben. Das ist ein wichtiger Aspekt, hängt das Führen eines Unternehmens doch häufig maßgeblich von den Betriebsstätten ab. Schließlich müssen alle Forderungen und Verbindlichkeiten einzeln übertragen und damit auch im Kaufvertrag verankert werden.

Ob man sich letztlich für einen Asset- oder einen Share Deal entscheidet, hängt von den persönlichen Zielen und dem Umständen des Einzelfalles ab. Der Share Deal erscheint zunächst als einfachere und bereits deshalb in der Regel vorzugswürdige Variante, da hierbei die detaillierten Auflistungen entbehrlich sind. Bei Unternehmen, die als Kapitalgesellschaft geführt werden, mag für den Verkäufer der Share Deal erstrebenswerter sein: Bei der Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen durch eine Körperschaft ist der Veräußerungsgewinn nämlich zu 95% steuerfrei. Für den Käufer hingegen spielen Umstände wie die Einzelaufzählung der Vermögensgegenstände keine Rolle, schließlich ist es zunächst nicht seine Sache, dahingehend Listen zu erstellen. Auf der anderen Seite ist die einzelne Übertragung von Gegenständen zwar etwas aufwändiger. Allerdings dient dies für den Käufer der Übersicht und das Risiko, etwas übersehen zu haben, wird minimiert. Zuweilen

verlautbaren gerade bei kleineren Firmenübernahmen die Käufer diesen Wunsch, sodass für den Übernehmer ein Asset Deal attraktiv sein kann.

4. Konkrete Ausgestaltung des Kaufvertrages

Nachdem sich für eine dieser beiden Formen entschieden wurde, geht es um die Details. Natürlich hängt die Ausgestaltung eines Vertrages über den Kauf eines Unternehmens immer von den konkreten Umständen des Einzelfalles ab, insbesondere dem Zuschnitt des Unternehmens und den Zielen und Interessen der beteiligten Parteien. Allerdings gibt es einige Eckpunkte, die in jedem Falle zu berücksichtigen sind.

a) Parteien und Objekt

Selbstverständlich hat der Kaufvertrag die beteiligten Parteien und den Kaufgegenstand genau zu beschreiben. Es empfiehlt sich daher, die Anzahl der am Vertrag beteiligten Parteien möglichst gering zu halten, um die Verhandlungen und die Konsensfindung zu erleichtern. Daher kann es für den Fall, dass zum Beispiel Zustimmungen schriftlich erteilt werden müssen, ratsam sein, diese bereits im Vorfeld einzuholen und dann lediglich als Anlage dem Kaufvertrag beizufügen.

Beispiel: Sie leben in einer Ehe im gesetzlichen Güterstand. Das von Ihnen geführte Unternehmen stellt zumindest ganz überwiegend Ihr gesamtes Vermögen dar. Der Kaufvertrag über das Unternehmen, also über Ihr Vermögen als Ganzes, bedarf für seine Wirksamkeit der Zustimmung Ihrer/Ihres Ehegattin/Ehegatten. Der Einfachheit wegen ist es daher ratsam, diese Zustimmung bereits vor Abschluss des Kaufvertrages einzuholen und dem Dokument beizufügen.

Die Beschreibung des Kaufobjekts hängt davon ab, ob sich für einen Asset Deal oder einen Share Deal entschieden wurde. Je nachdem ist Kaufobjekt entweder das Unternehmen in Form aller einzelnen Vermögensbestandteile oder eben die Geschäftsanteile.



b) Kaufpreis bzw. Abfindung

Der in der Praxis für Firmeninhaber und Unternehmensnachfolger regelmäßig wichtigste und damit gleichzeitig auch umstrittenste Bestandteil des Kaufvertrages ist der Kaufpreis und dessen Fälligkeit.

Der Kaufpreis stellt gewissermaßen einen neuralgischen Punkt bei den Verhandlungen zur Übertragung des Unternehmens bzw. einzelner Anteile eines Unternehmens dar, was sich auf die Vertragsgestaltung auswirkt. Auf der einen Seite möchte der Käufer in der Regel einen für ihn besonders günstigen Kaufpreis verhandeln. Auf der anderen Seite ist die Zahl, die den Preis darstellt, für den Verkäufer oftmals mehr als eine bloße wertmäßige Kombination aus Ziffern, sondern vielmehr das in Zahlen dargestellte Abbild langjähriger Anstrengungen und Arbeit, die zu dem Unternehmen in seiner konkreten Form geführt haben. Insofern ist es wichtig, einen fairen Preis zu erarbeiten, mit dem beide Seiten leben können. Daher sollte der Kaufpreis nicht lapidar verhandelt, Summen nicht nach Gutdünken festgesetzt werden.

Tipp: Es ist ratsam, für die Ermittlung des Kaufpreises eine Unternehmensbewertung durchführen zu lassen. Dabei wird der Wert des in Rede stehenden Unternehmens ermittelt und auf dieser Grundlage ein Kaufpreis empfohlen. Dabei sollten Sie aber beachten, dass es nicht die eine wahre Methode zur Unternehmensbewertung gibt, unsere Rechtsordnung gibt hierfür keine gesetzlichen Vorgaben. Sie müssen wissen, dass je nach angewandter Berechnungsmethode die Bewertung anders ausfallen und erheblich variieren kann. Allerdings werden in jedem Fall vertretbare Ergebnisse geliefert, die als Anhaltspunkt dienen. In der Praxis ist es häufig

so, dass Firmeninhaber und Unternehmensnachfolger jeweils ihren eigenen Steuerberater bzw. jeweils einen eigenen Wirtschaftsprüfer mit der Wertfeststellung beauftragen. Da die Bewertung eines Unternehmens von zahlreichen weichen Faktoren abhängt und unterschiedliche Methoden angewandt werden, ergibt sich zur Verwunderung aller Beteiligten häufig eine erheblich divergierende Wertbestimmung, je nachdem, ob der Firmeninhaber oder der potentielle Unternehmensnachfolger die Wertbestimmung in Auftrag gibt. In der Praxis legt der Verkäufer in Verhandlungen den Kaufpreis betreffend nicht selten eine Unternehmensbewertung doppelt so hoch wie diejenige des Interessenten vor, obwohl beide Seiten im Grundsatz auf dieselben Daten zurückgegriffen haben.

Es stellt sich die Frage: Was ist der Unternehmenswert? Darunter wird grundsätzlich der Betrag verstanden, den ein Dritter als Erwerber für das gesamte Unternehmen am Markt zahlen würde. Dabei handelt es sich um denjenigen Betrag, der bei Veräußerung des Betriebes einschließlich stiller Reserven zuzüglich eines Firmen- und Geschäftswertes erzielt werden kann. Der Firmenwert hat somit stille Reserven und den Geschäftswert des Unternehmens zu berücksichtigen. Werden nur einzelne Anteile an einem Unternehmen veräußert und soll deren Wert ermittelt werden, ist zunächst der Gesamtunternehmenswert festzustellen. Danach erfolgt eine Umrechnung entsprechend den Beteiligungsquoten auf den Anteil des ausscheidenden Gesellschafters (heute als so genannte indirekte Methode bezeichnet).

Dabei stellt sich die Problematik, dass man als Firmeninhaber regelmäßig nicht auf Vergleichswerte zurückgreifen kann. Deshalb haben sich in den vergangenen Jahrzehnten unterschiedlichen Bewertungsmethoden gebildet.



1. Fast standardisiert wird heute die (vereinfachte) Ertragswertmethode zur Bestimmung des Verkehrswertes eines Unternehmens angewandt. Der Ertragswert ist der Gewinn, der mit dem zu übernehmenden Unternehmen erwirtschaftet werden kann. Zur Ermittlung des Ertragswertes ist eine Ertragsprognose für den künftigen Zeitraum zu erstellen. Grundlage für eine solche Prognose sind die Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten ca. drei bis fünf Jahre. Das Ergebnis dieser Einschätzung ist dann in Abwägung zu setzen mit den geplanten Kosten und Investitionen. Ist dieses Ergebnis höher als der Gewinn, der wahrscheinlich erzielt werden würde, wenn der Kaufpreis und der Preis für die notwendigen Investitionen am Kapitalmarkt angelegt werden würden, dann ist der Ertragswert positiv. Der Ertragswert kapitalisiert also die sich aus dem Firmenvermögen erfahrungsgemäß zu erwartenden künftigen Erträge und berücksichtigt die vorauszusehenden Entwicklungen des Unternehmens.
2. Zu regelmäßig geringeren Unternehmenswerten führt die Buchwertmethode. Da nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung (§§ 238, 252 HGB) stille Reserven und der Firmenwert bei der Bestimmung des Unternehmenswertes nicht berücksichtigt werden, wenn auch Rücklagen zur Wertbestimmung einfließen.
3. Zuweilen wendet die Rechtsprechung auch die Substanzwertmethode an. Der Substanzwert ist die Summe der Werte aller betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände: Das sind z.B. Maschinen, Waren, Grundstücke. Verkehrswertbestimmend ist hier also der Saldo aus den Wiederbeschaffungszeitwerten der in dem Unternehmen festgesetzten Vermögensgegenstände und den Verbindlichkeiten. Da vergleichbar zur Buchwertmethode ein etwaiger Firmen- und Unternehmenswert unberücksichtigt bleibt, führt auch die Substanzwertmethode regelmäßig zu geringeren Verkehrswerten als die Ertragswertmethode.
4. Der Firmenwert umfasst alle nicht materiellen Unternehmenswerte wie Bekanntheit und Image.
5. Teilweise folgt die Bestimmung des Verkehrswerts eines Unternehmens auch dem Liquidationswert, mehr und mehr findet auch das Discounted Cash-Flow-Verfahren (DCF) Anwendung, das den Unternehmenswert durch die Abzinsung erwartbarer Zahlungsüberschüsse auf der Grundlage einer Unternehmensplanung bestimmt und damit ebenfalls als eine Art der Ertragswertmethode angesehen werden kann.
6. Eine Verkehrswertermittlung nach dem Stuttgarter Verfahren wird heute weithin als ungeeignet angesehen und führt regelmäßig zu weitaus geringeren Unternehmenswerten, als beispielsweise die vorherrschende Ertragswertmethode oder das Discounted Cash-Flow-Verfahren.

Tipp: Zusammengefasst bleibt festzuhalten, dass die Verkehrswertbestimmung eines Unternehmens bzw. einzelner Anteile eines Unternehmens ein komplexer Vorgang darstellt, sodass auch hier ein Fachmann, zwingend Ihr Steuerberater bzw. ein Wirtschaftsprüfer (regelmäßig deutlich teurer) oder ein geeigneter Unternehmensberater, hinzuzuziehen ist. Es ist unabdingbar, dass Ihr Rechtsanwalt hierbei die rechtlichen Grundlagen der Verkehrswertermittlung überprüft. Verschenken Sie hier kein Geld!

Veräußert man sein Unternehmen oder Geschäftsanteile an einer GmbH ist die Kaufpreisfindung jedoch regelmäßig im Wege der Verhandlung zwischen den Parteien überlassen. Das geringste Konfliktpotential birgt sicherlich die Vereinbarung eines festen Kaufpreises, wie dies bei Unternehmenskäufen mit eher niedrigen Kaufpreisen regelmäßig der Fall ist. Möglich ist es auch, den Preis nicht exakt festzusetzen, sondern ihn lediglich bestimmbar zu machen. Das heißt, es wird sich über alle Bestandteile des Kaufpreises insoweit geeinigt, dass eine Bestimmung nicht mehr willkürlich erfolgen kann. Der Preis ist bestimmbar, wenn Bezug auf objektive

Berechnungsgrößen genommen wird, bei einer offenen Preisbestimmung eine Bindung klar angestrebt ist und die Bestimmung daher dem Käufer, dem Verkäufer oder einem Dritten aufgelegt wird oder eine Preisänderungsklausel eingefügt wurde. Allerdings kann es bei der Berechnung des Preises dann zu Fehlern kommen. Wird sich verrechnet, ist der Betrag zu berichtigen.

Beispiel: Für den Kaufpreis des Unternehmens ist vereinbart, für bestimmte Waren, die einer Wertschwankung unterliegen, den Tagespreis eines bestimmten Tages festzulegen (z.B. bei Kupfermaterialien). Wird sich dann über den konkreten Preis geirrt oder sich in der Menge verschätzt, ist der daraus resultierende falsche Preis zu korrigieren.

Allerdings kann es auch vorkommen, dass zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch Elemente, die den Kaufpreis beeinflussen können, nicht genau feststehen. In diesem Fall bietet es sich an, im Vertrag eine Formel zu verankern, durch die eine Ermittlung des Kaufpreises erfolgt. So kann es zu ergebnisabhängigen Preisverhandlungen kommen, bei denen der tatsächlich zu zahlende Kaufpreis noch von der genauen Entwicklung des Unternehmens nach dem Kaufvertrag abhängt. Dann vereinbart der Verkäufer zusätzlich zum verankerten Kaufpreis beispielsweise noch weitere Zahlungen, sollte der Ertrag des Unternehmens doch höher sein, als ursprünglich erwartet.

Außerdem können Ratenzahlungen vereinbart werden für den Fall, dass der Käufer den Kaufpreis nicht auf einen Schlag leisten kann.

Tipp: Sollten Sie eine solche Vorgehensweise anstreben, ist dringend angeraten, den je ausstehenden Restbetrag abzusichern. So kann vereinbart werden, dass der Unternehmensübergang erst bewirkt werden soll, wenn der Kaufpreis in Gänze geleistet ist. Sicherheit bringen auch zum Beispiel eine Bankbürgschaft für den Käufer oder die Belastung von Grundstücken zur Absicherung des Kaufpreises.

Soll der Kaufpreis weder auf einen Schlag noch in Raten gezahlt werden, kann auch eine Verrentung vereinbart werden. Eine solche Vereinbarung findet sich häufig bei kleineren Unternehmen und kann über den gesamten Kaufpreis oder auch nur einen Teil davon geschlossen werden. Auch bei der Verrentung wird der Kaufpreis in mehreren Stufen abbezahlt, allerdings ist die Zeitspanne für die Laufzeit länger und die Intention des Verkäufers ist eher die Absicherung seiner Altersvorsorge. Gleichzeitig kann der Käufer den Preis für das Unternehmen aus den laufenden Erträgen begleichen. Abschließend ist im Bereich der Unternehmensnachfolge einer GmbH mit mehreren Gesellschaftern noch darauf hinzuweisen, dass sich zahlreiche gesellschaftsrechtliche Besonderheiten ergeben, wenn nur einer von mehreren Mitgesellschaftern ausscheiden und seinen Geschäftsanteil an einen Nachfolger übertragen möchte. Während bei Personengesellschaften die Kündigung regelmäßig unproblematisch möglich ist, ist bei der GmbH die ordentliche Kündigung nicht im Gesetz angelegt und bedarf einer speziellen gesellschaftsvertraglichen Regelung (während eine Kündigung aus wichtigem Grund stets möglich bleibt). Bei einer Personengesellschaft hat eine Kündigung vorbehaltlich gesellschaftsvertraglicher Regelungen regelmäßig die Auflösung der Gesellschaft zur Folge (wenn auch in der Praxis regelmäßig Nachfolgeklauseln in den Gesellschaftsverträgen bestehen und die Firma auch durch eine Einzelperson fortgeführt werden kann). Eine GmbH wird bei Ausscheiden eines Gesellschafters dagegen grundsätzlich fortgeführt, auch wenn nur noch ein Gesellschafter verbleibt (als Ein-Mann-GmbH). Neben der Kündigung erfolgt eine Nachfolge regelmäßig durch Verkauf und Abtretung der Geschäftsanteile des ausscheidenswilligen Gesellschafters.

Gleich welche Form des Ausstiegs eines von mehreren Gesellschaftern relevant ist, in jedem Fall ist im Gesellschaftsvertrag nachzulesen, welche Besonderheiten hierfür gelten. Im GmbH-Recht steht es den Gesellschaftern weithin frei, diese Umstände eigenständig und individuell für ihre GmbH bei Erlass des Gesellschaftsvertrages zu regeln. So finden sich meist Klauseln zugunsten der Mitgesellschafter und zur leichteren Fortführung der GmbH: Häufig findet sich ein Vorkaufsrecht der Mitgesellschafter oder anderer Personen, sollte der Veräußerer seine Anteile an einen externen Dritten veräußern. Hintergrund dieser Bestimmungen ist, dass die verbleibenden Gesellschafter unbekannte Einflüsse von außen zu verhindern suchen und damit vor dem Eintritt unbekannter Dritter ihnen die Möglichkeit geschaffen werden soll, selbst die Anteile zu erwerben.

Häufig finden sich auch konkrete Bestimmungen zur Berechnung des Wertes der zu veräußernden Anteile (so genannte Abfindungsregelung). Ohne gesellschaftsvertragliche Klausel berechnet sich der Wert der Anteile des ausscheidungswilligen Gesellschafters anteilig nach dem Verkehrswert des Unternehmens, der sich wiederum nach den allgemeinen Bestimmungen zur Bewertung von Unternehmen richtet (wie geschildert ist hier regelmäßig die vereinfachte Ertragswertmethode maßgeblich). Ein Ausscheiden eines Gesellschafters, insbesondere eines Mehrheitsgesellschafters kann so zu einem erheblichen Abfindungsanspruch führen, der eine große wirtschaftliche Belastung für die verbleibenden Mitgesellschafter und die Gesellschaft werden, teilweise sogar zur Insolvenz führen kann. Bei Errichtung der Gesellschaft werden die Gründer deshalb regelmäßig von Rechtsanwälten und Notaren darüber informiert, dass im Gesellschaftsvertrag die Möglichkeit einer Beschränkung des Abfindungsanspruchs des ausscheidenden Gesellschafters vereinbart werden kann. Die gesellschaftsvertragliche Beschränkung des Abfindungsanspruchs soll meist den Fortbestand und das Überleben der GmbH am Markt nach Ausscheiden eines Gesellschafters bewirken.

Diese gesellschaftsvertraglichen Beschränkungen des Abfindungsanspruchs eines ausscheidenden Gesellschafters sind häufig Quell für Konflikte (neben dem Punkt der Bestimmung des Verkehrswertes des Unternehmens und der Anteile), unabhängig von deren Notwendigkeit aus Sicht der verbleibenden Gesellschafter. Liegt eine solche Klausel vor, sollten Sie dringend Rechtsrat einholen, um ihre Rechte zu wahren. Besteht eine unangemessene Beschränkung des Abfindungsanspruchs bereits zum Zeitpunkt des Abschlusses des Gesellschaftsvertrages, ist die Klausel nichtig und dem ausscheidenden Gesellschafter steht der volle Verkehrswert für seine Anteile zu. Meist liegt heute aber keine Nichtigkeit im Moment der Errichtung der GmbH vor, sondern aufgrund einer positiven Entwicklung des Unternehmens vergrößert sich dessen Wert erheblich, während der Abfindungsanspruch für ausscheidungs-willige Gesellschafter empfindlich beschränkt ist. Insbesondere so genannten Buchwertklauseln (die die Abfindungshöhe nach der Buchwertmethode berechnen und einen Ertragswert ausdrücklich außen vor lassen) ist bei erfolgreichen Betrieben immanent, dass im Laufe der Jahre die Abfindung nach dem Buchwert eine unangemessene Benachteiligung des ausscheidenden Gesellschafters darstellt. Wann eine solche unangemessene Benachteiligung vorliegt, lässt sich nur anhand der Umstände des Einzelfalles betrachten, ohne dass die Rechtsprechung hier bislang eine feste Wertgrenze festgelegt hat. In einer Leitentscheidung aus dem Jahre 1993 bestimmte der Bundesgerichtshof beispielsweise, dass 63 % unter dem wahren Wert eine Anpassung gebietet. Das juristische Schrifttum hält die tolerierbare Grenze der Abfindungsbeschränkung dann überschritten, wenn die Klausel im Gesellschaftsvertrag zu einer Abfindung von weniger als 50 % des Verkehrswertes führt. Es bleibt aber festzuhalten, dass sich in der Rechtsprechung der letzten Jahrzehnte keine feste Prozentzahl des gesellschafts-

vertraglich bestimmten Abfindungsanspruchs im Verhältnis zum gesetzlichen Abfindungsanspruch nach dem vollen Verkehrswert feststellen ließ.

Liegt ein nachträglich entstehendes Missverhältnis zwischen gesellschaftsvertraglichem Abfindungsanspruch und Verkehrswert aufgrund positiver wirtschaftlicher Entwicklung der GmbH vor, ist die gesellschaftsvertragliche Abfindungsbeschränkung nicht nichtig, sondern dem ausscheidenden Gesellschafter steht eine angemessene Abfindung zu, die sich nach den Kriterien des Einzelfalles richtet. Haben sich der wahre Anteilswert und der gesellschaftsvertraglich vereinbarte Abfindungsbetrag aus Sicht des ausgeschiedenen Gesellschafters also unzumutbar auseinanderentwickelt, hat zur Sicherung der wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Gesellschafters somit eine Korrektur in Form der Anpassung der Abfindungsklausel im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung auf der Basis von Treu und Glauben zu erfolgen. Es bedarf keiner weiteren Erklärung, dass sich aufgrund der Unbestimmtheit des „Ob“ und des „Wie“ einer angemessenen Abfindungsbeschränkung zahlreiche Rechtsstreitigkeiten in den letzten Jahren entwickelten, die stets eine Beratung von spezialisierten Rechtsanwälten von Nöten macht.

c) Stichtag

Sind Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten geklärt, sollte vereinbart werden, welcher der Übergangsstichtag ist. Das ist der Tag, an dem das Eigentum an den Kaufobjekten übergehen soll, also der Tag, an dem das Unternehmen tatsächlich auf den Erwerber übergeht. Der Grund dafür liegt darin, dass das Unternehmen bildlich gesprochen „atmet“: Es unterliegt ständigen Entwicklungen, Bestandteile des Betriebs werden veräußert, Forderungen werden begründet, Verbindlichkeiten eingegangen, Mitarbeiter eingestellt, Kunden erworben. Da zwischen der Zeit des Abschlusses des Kaufvertrages und dem tatsächlichen Übergang des Betriebs ein größeres Zeitfenster liegen kann, sollte sich daher genau darauf geeinigt werden, wann das Unternehmen übergehen soll.

d) Wettbewerbsverbote und Konkurrenzschutz

Weiterer Vertragsbestandteil eines Unternehmenskaufvertrages ist regelmäßig ein so genanntes Wettbewerbsverbot. Kurz zusammengefasst geht es dabei darum, dem Käufer Schutz vor Konkurrenz seitens des Verkäufers zu verschaffen.

Zur Verdeutlichung möge das folgende **Beispiel** dienen, wie es häufig in der Praxis anzutreffend ist: Ein Handwerksbetrieb in einer ländlichen Region im Bereich Sanitär und Heizung wird vom Firmeninhaber an einen Nachfolger veräußert. Die Firma hat ihren Sitz im Privateigentum des ursprünglichen Firmeninhabers, der die Räumlichkeiten an den Nachfolger vermietet. Nach Veräußerung der Firma an den Nachfolger ist der ursprüngliche Firmeninhaber noch für eine Übergangsphase von ca. einem Jahr im Betrieb als Arbeitnehmer beschäftigt, danach scheidet dieser dann aus. Ein Jahr nach Ausscheiden des früheren Inhabers als Angestelltem des Unternehmensnachfolgers und zwei Jahre nach Veräußerung des Handwerksbetriebes eröffnet der ursprüngliche Firmeninhaber und damalige Veräußerer 300 Meter vom Firmensitz des veräußerten Betriebes entfernt eine neue Firma im Bereich Sanitär und Heizung. Nachdem die ersten Kunden zum neuen Mitbewerber gewechselt sind, fragt sich der Unternehmensnachfolger, ob er etwas gegen die unerwünschte Konkurrenz unternehmen könne.

Zuvörderst ist daran zu denken, dass es dem Veräußerer aus Gründen der Unternehmensnachfolge verwehrt sein könnte, dem Nach-



folger Konkurrenz zu machen. Der Käufer eines Unternehmens ist naturgemäß in besonderem Maße daran interessiert, dass der Verkäufer mit dem nach einem Verkauf und der Übertragung vorhandenen Know-how sowie den Kenntnissen über und Kontakten zu Kunden und Lieferanten nicht ein neues Unternehmen gründet und dem Nachfolger direkt Konkurrenz am Markt schafft. Andererseits schaffen das Grundgesetz und das Grundrecht der Berufsfreiheit eine Garantie für den Verkäufer auf freie und ungehinderte Berufsausübung.

Selbst wenn eine Wettbewerbs- bzw. Konkurrenzschutzklausel im Unternehmenskaufvertrag fehlt, kann – abhängig vom Einzelfall – aus Treu und Glauben (§ 242 BGB) eine ungeschriebene Nebenpflicht des Unternehmensnachfolgevertrages zur Unterlassung von Wettbewerb gegenüber dem Erwerber bestehen. Das vereinbarte Ziel der Unternehmensübertragung würde verfehlt, wenn der Veräußerer es durch eigenen Wettbewerb verhindert, dass sich der Nachfolger eine gesicherte Marktposition verschafft. Es besteht die ungeschriebene Nebenpflicht aus dem Nachfolgevertrag zur Überleitung des veräußerten Unternehmens an den Erwerber und etwaige Konkurrenz zu unterlassen.

Der konkrete Umfang und die Reichweite dieses ungeschriebenen Konkurrenzschutzes sind nur schwer präzise rechtlich vorherzusagen und einzelfallabhängig. Aus diesem Grund ist es stets zu empfehlen, klare Regelungen zu einem Wettbewerbsverbot im Unternehmenskaufvertrag zu vereinbaren. Jeder Unternehmenskäufer sollte zwingend auf die Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots drängen.

Um eine Annäherung an die Grenzen und die Reichweite eines vertraglich nicht geregelten Wettbewerbsverbots zu erlangen und dementsprechend abschätzen zu können, ob und wie weit Wettbewerbsverbot reicht, kann auf die rechtlichen Grenzen vertraglicher Wettbewerbsverbote abgestellt werden.

Ein vertragliches Wettbewerbsverbot bzw. eine Wettbewerbsbeschränkung ist unangemessen, dementsprechend gemäß § 138 BGB sittenwidrig und nichtig, wenn der Veräußerer über Gebühr, unangemessen und über das Notwendige zum Schutz des Erwerbers und dessen Marktposition hinaus in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird. Das Verdikt der Sittenwidrigkeit und die Frage über die Grenzen des Konkurrenzschutzes des Erwerbers gegenüber dem Veräußerer ergeben sich aus einer Abwägung der berechtigten Interessen des Erwerbers auf Schutz vor Konkurrenz durch den Veräußerer einerseits und des Veräußerers auf Ausübung seiner grundrechtlich geschützten Berufsfreiheit andererseits. Eine übermäßige Beschränkung der Freiheit des Unternehmensveräußerers zur Ausübung des von ihm erlernten und viele Jahre ausgeübten Berufes soll damit also verhindert werden. Wettbewerbsverbote sind dort Grenzen zu setzen, wo die Aufrechterhaltung des Wettbewerbsverbots zur Etablierung des Unternehmens in der Hand des Nachfolgers am Markt nicht mehr erforderlich ist. Keinesfalls darf es nur darum gehen, allein den Wettbewerb auszuschalten.

Wettbewerbsverbote und Konkurrenzschutzklauseln unterliegen aus den vorgenannten Gründen deshalb erstens sachlich-inhaltlichen Grenzen (Frage: liegt derselbe Unternehmensgegenstand vor?), zweitens zeitlichen Grenzen (Frage: wie lange ist ein Ausschluss von Konkurrenz für den Unternehmensverkäufer zumutbar?) und drittens räumlichen Grenzen (Frage: wie weit reicht das Konkurrenzverbot örtlich?).

Ein Wettbewerbsverbot darf (erstens) **sachlich** nicht über das gebotene Maß hinausgehen, hat sich also inhaltlich am bisherigen Tätigkeitsfeld des veräußerten Handwerksbetriebes zu orientieren und erfasst beispielsweise nicht darüber hinausgehende Tätigkei-

ten bzw. Dienst- oder Werkleistungen (bspw. wird der Veräußerer eines Sanitär- und Heizungsbau-Betriebes keinem Wettbewerbsverbot unterfallen, wenn er nun im Bereich der KFZ-Reparatur tätig wird). Dem Veräußerer bleibt es also unbenommen, andere Leistungen am Markt anzubieten, solange und soweit keine Überschneidungen mit dem bei Vertragsschluss bestehenden Tätigkeitsfeld des veräußerten Betriebes bestehen.

In der Praxis besteht (zweitens) regelmäßig großes Konfliktpotenzial hinsichtlich der **Zeit**, während der dem Veräußerer die Ausübung seines Berufes aus Konkurrenzschutzgründen untersagt werden kann. Das Interesse des Nachfolgers geht nachvollziehbar dahin, dem Veräußerer möglichst lange den Marktzutritt zu verschließen, während der Veräußerer regelmäßig darauf pocht, nach möglichst kurzer Zeitspanne wieder seine Leistungen als Mitbewerber anbieten zu können. Wettbewerbsverbote bis zu zwei Jahren werden rechtlich als weithin unbedenklich angesehen. Die Rechtsprechung ist diesbezüglich der Ansicht, dass ein Unternehmensnachfolger während eines Zeitraumes von zwei, spätestens drei Jahren hinreichende Möglichkeiten hat, um den Kundenstamm des veräußerten Unternehmens an sich zu binden. Schafft es der Nachfolger in dieser Zeit nicht, seine Stammkunden zu halten, wird sich die Beziehung zwischen Betrieb und Stammkundschaft typischerweise so sehr gelockert haben, dass der Veräußerer des Betriebes gegenüber dem Nachfolger wie jeder andere Wettbewerber am Markt auftritt. Als Richtwert lässt sich dementsprechend festhalten, dass sich im Grundsatz ein längeres Verbot des Unternehmensveräußerers an der Berufsausübung am Maßstab der grundrechtlich garantierten Berufsfreiheit nicht halten lässt und wegen Sittenwidrigkeit unwirksam ist.

Ausnahmsweise können im Einzelfall Konkurrenzschutzklauseln von mehr als zwei bis drei Jahren Rechtsgültigkeit beanspruchen, jedoch müssen hierfür grundsätzlich besondere Gründe angeführt werden können. Eine zeitlich längere Schutzdauer nimmt man tendenziell eher bei Leistungen und Tätigkeiten an, die in einer besonderen persönlichen Vertrauensbeziehung zwischen Anbieter und Kunde wurzeln (wie dies bspw. bei Ärzten zu ihren Patienten oder bei Steuerberatern und Rechtsanwälten zu ihren Mandanten der Fall ist), eine solche ist aber auch im Bereich des Handwerks nicht ausgeschlossen. Dies ist beispielsweise nicht so fernliegend, wenn der Veräußerer „seinen“ Betrieb über Jahrzehnte geführt, mit seinem Namen aus Sicht der Kunden mit einer außergewöhnlich erfolgreichen Tätigkeit gebürgt und sich so eine überdurchschnittlich positive Reputation mit großem Bekanntheitsgrad aufgebaut hat. Eine zeitliche Ausdehnung des Konkurrenzschutzes mag nicht nur bei einer besonders intensiven Bindung zu einem festen Kundenstamm, sondern auch dann diskutiert werden können, wenn vom Veräußerer zusammen mit dem Unternehmen als solchem sowohl der Geschäftswert als auch herausragendes Knowhow des Geschäftes vollständig auf den Übernehmer übertragen wird. Ein Wettbewerbsverbot von mehr als drei Jahren wird aber auch in vergleichbaren Situationen nur schwerlich zu rechtfertigen sein. Solche besonderen Umstände sind auch bei der Unternehmensnachfolge im Bereich des Handwerks denkbar, wenn auch hier eher nicht die Regel. Zeitlich unbefristete Konkurrenzschutzklauseln sind jedenfalls unwirksam und unbeachtlich.

Schließlich sind wettbewerbsbeschränkende Klauseln im Praxisnachfolgevertrag zulasten des Veräußerers (drittens) am Kriterium der räumlichen Zumutbarkeit zu messen. **Örtlich** sind die Eingriffe in die Berufsausübungsfreiheit des Veräußerers auf das unbedingt erforderliche Maß zu beschränken. Es darf dem Veräußerer Wettbewerb nur so weit örtlich verboten werden, als dies zur Erhaltung des Kundenstammes des Handwerksbetriebes erforderlich ist. Dies ist in besonderem Maße einzelfallabhängig, insbesondere welche örtlichen Umstände in der konkreten Situation vorliegen.

Unternehmen, die eine seltene Spezialtätigkeit am Markt anbieten, werden tendenziell örtlich weiteren Konkurrenzschutz gegenüber dem Veräußerer benötigen, als standardisierte Leistungsanbieter. Schließlich kommt es auch auf die konkrete Bevölkerungs- und Gesellschaftsstruktur an: In Ballungszentren und Großstädten werden die Grenzen des räumlich geschützten Territoriums aufgrund der überproportional höheren Bevölkerungsdichte weitaus enger zu ziehen sein als in ländlichen Gebieten mit wesentlich geringerer Populationsdichte. Erneut ist zwischen dem Interesse des Unternehmensveräußerers, die erlernte und bisher ausgeübte berufliche Tätigkeit am Ort seines persönlichen Lebensmittelpunktes anbieten zu können, ohne seinen Wohnsitz hierfür verlegen zu müssen, mit dem Interesse des Nachfolgers abzuwägen, regional seinen Kundenstamm nach Übernahme des Betriebes festigen zu können. Diese sachlichen, zeitlichen und örtlichen Beschränkungen des Wettbewerbsschutzes des Nachfolgers sind zwar für sich alleine betrachtet häufig bereits aussagekräftig und zielführend, schlussendlich aber stets auch in ihrer Gesamtheit und Gesamtwirkung zu gewichten und zu bewerten. Verstößt eine Konkurrenzschutzklausel im Unternehmensnachfolgevertrag gegen die sachlichen, zeitlichen und örtlichen Grenzen, hat dies folgende Konsequenzen: Zu weitreichende sachliche bzw. räumliche Beschränkungen führen zur Nichtigkeit der vertraglichen Wettbewerbsklausel insgesamt. Ein unangemessener zeitlicher Konkurrenzschutz ist auf das in der konkreten Situation nach Ansicht des Gerichts zulässige Maß zu reduzieren.

Ruft man sich das eingangs skizzierte Beispiel in Erinnerung, kann Konkurrenzschutz in Einzelfällen auch jenseits der Unternehmensnachfolge im eigentlichen oder engeren Sinne erreicht werden. So kann bspw. daran gedacht werden, dass aufgrund der Weiterbe-

schäftigung des früheren Betriebsinhabers und Veräußerers im Unternehmen für eine Übergangsphase ein Konkurrenzschutz besteht. Ein arbeitsvertragliches Wettbewerbsverbot besteht jedoch nur für die Dauer des rechtlichen Bestands des Arbeitsverhältnisses. Nach dessen Beendigung ist der Arbeitnehmer in seiner Berufswahl und -ausübung frei. Will der Unternehmensnachfolger dem für eine Übergangsphase angestellten früheren Betriebsinhaber und Veräußerer nachvertraglich ein Wettbewerbsverbot auferlegen, bedarf es einer besonderen schriftlichen Vereinbarung entsprechend den Voraussetzungen des § 74 HGB. Ein solches Wettbewerbsverbot ist nur verbindlich, wenn sich der Erwerber außerdem verpflichtet, für die Dauer des Verbots eine Entschädigung zu zahlen, die für jedes Jahr des Verbots mindestens die Hälfte der von dem Arbeitnehmer zuletzt bezogenen vertragsmäßigen Leistungen erreicht. Diese Last einer Karenzentschädigung möchte nur selten von dem Nachfolger getragen werden.

Schließlich kann sich aus der Verpflichtung des Vermieters, den Mieter vor Störungen des vertragsgemäßen Gebrauchs zu bewahren, bei der gewerblichen Miete auch ohne vertragliche Abreden der Parteien ein gewisser Konkurrenzschutz ergeben, soweit dies nach den Umständen des Einzelfalles und nach Treu und Glauben aufgrund einer Abwägung der Interessen aller Parteien geboten ist. Ohne spezielle Abreden im Mietvertrag wird man davon jedoch nur ausgehen können, wenn praktisch dieselben Leistungen gegenüber demselben Kundenstamm auf demselben bzw. unmittelbar angrenzenden Grundstück, nicht jedoch weiter als 300 bis 500 Meter, angeboten werden. Diese Voraussetzungen liegen in der Praxis nicht vor und man wird den mietrechtlichen Konkurrenzschutz ohne spezielle Abrede als weithin stumpfes Schwert in der Praxis bezeichnen müssen.





e) Übertragen von Kundendaten

Darüber hinaus ist es dem Käufer oftmals ein Anliegen, auch vom Kundenstamm des Verkäufers zu profitieren. Gerade wenn der Erfolg des in Rede stehenden Unternehmens viel von der eigenen Arbeit und Persönlichkeit des Veräußerers geprägt ist, ist ein Übergang des Kundenstamms auf den Erwerber für diesen wünschenswert. Ein möglichst umfassender Imagetransfer vom Veräußerer auf den Nachfolger ist für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge wesentlich.

Um den Kontakt zu den bereits vorhandenen Kunden herzustellen, bietet es sich an, die Übertragung von Kundendaten in den Kaufvertrag aufzunehmen. Hier ist jedoch besondere Vorsicht geboten. Bei Kundendaten handelt es sich um personenbezogene Informationen, die von datenschutzrechtlicher Relevanz sein können. Fallen stellen sich daher beim Asset Deal, da nur bei diesem die Kundenkarteien auch übermittelt werden müssen, während beim Share Deal die Daten beim Unternehmen bleiben. Werden nur Name und Postanschrift übermittelt, dürften sich in der Regel keine Probleme ergeben. Solche Daten dürfen übermittelt und sodann auch genutzt werden, wenn eine etwaige Werbemaßnahme den Ursprung der Daten erkennen lässt und der Veräußerer die entsprechenden Informationen speichert und dem Kunden, so er das wünscht, Auskunft darüber erteilt.

Problematisch können allerdings der Verkauf und die Verwendung von E-Mailadressen oder Telefonnummern sein. Hier ist die Übermittlung nur zulässig, wenn die Kunden diesbezüglich eingewilligt haben. Aber diese Einwilligung zur bloßen Übermittlung sagt noch nichts darüber aus, ob der Erwerber die Daten auch nutzen darf. Vielmehr muss der betroffene Kunde auch hierin wieder gesondert einwilligen. Insofern sollte im Kaufvertrag vereinbart werden, sofern der Übergang des Kundenstammes anvisiert ist, dass die Kundendaten übermittelt werden und es sollten die entsprechenden Einwilligungen bereits seitens des Veräußerers beigefügt werden. Achtung: Werden Werbemaßnahmen ohne die entsprechenden Einwilligungen betrieben, kann darin eine unlautere Wettbewerbsbehandlung zu sehen sein.

f) Absichern für den Fall der Fälle

Auch wenn die Vertragsverhandlung gut laufen und das Ergebnis für beide Seiten zufriedenstellend erscheint, sollten Sie auch bereits bei Vertragsschluss etwaige spätere Uneinigkeiten ins Visier nehmen. Sollte es nach der Übergabe des Unternehmens zu Rechtsstreitigkeiten kommen, kann der Fall eintreten, dass diese gerichtlich geklärt werden müssen. Um die lange Dauer von ordentlichen Gerichtsverfahren zu vermeiden und um ein besonders fachkundiges Gericht zur Verfügung zu haben, bieten sich zuweilen Schiedsklauseln an, nach denen ein Rechtsstreit nicht vor die ordentlichen, sondern vor die Schiedsgerichte gebracht werden muss. Dabei sollte aber bedacht werden, dass Schiedsgerichte eigenständigen Verfahrensordnungen folgen und teilweise die Kosten eines Schiedsgerichtsverfahrens wesentlich höher sind, als vor den ordentlichen Gerichten.

In dieser Hinsicht sollten auch Folgen eines Zahlungsverzuges sowie Zurückbehaltungsrechte geregelt werden, außerdem die Rechtsfolge bei Nichterfüllung sowie Verjährungsfristen. All das verdeutlicht, dass Sie auch bei positiven Vertragsverhandlungen immer etwaige Uneinigkeiten und spätere Konflikte ins Auge fassen sollten. Diesbezüglich sollten Sie die Abstimmung mit einem auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Rechtsanwalts suchen, der konkrete Sicherungsmaßnahmen empfehlen wird.

g) Checkliste Kaufvertrag

Folgende Punkte sollten Sie in jedem Falle in Ihrem Unternehmenskaufvertrag regeln:

- Exaktes Objekt des Kaufvertrages
- Höhe des Kaufpreises
- Fälligkeit des Kaufpreises
- Zahlungsmodalitäten
- Firmenfortführung
- Zeitpunkt des tatsächlichen Übergangs (Stichtag)
- Vollständige Benennung des Unternehmensinventars
- Auflistung aller offenen Forderungen/Verbindlichkeiten
- Regelungen bezüglich dieser Forderungen/Verbindlichkeiten
- Ertragswerte zum Stichtag
- Betriebsprüfung des Finanzamts durchgeführt
- Eventuelle Vertragsstrafen
- Regelungen zur Kostenlast
- Eventuelle Garantien des Verkäufers
- Auflistung der Mitarbeiter
- Information der Mitarbeiter und arbeitsrechtliche Einzelzeiten
- Rücktrittsklausel
- Konkurrenzklausel und Folgen eines Verstoßes gegen das Wettbewerbsverbot
- Haftungsmodalitäten
- Salvatorische Klausel
- Gerichtsstand oder Schiedsklausel
- Zustimmungserfordernisse

5. Formfragen

Nachdem Sie und Ihr Vertragspartner sich nun über den Inhalt des Vertrages einig geworden sind, stellt sich in einem weiteren Schritt die Frage nach der Form, die für den Vertrag vorgesehen ist. Grundsätzlich können Kaufverträge ohne bestimmte Formvoraussetzungen geschlossen werden. Für Unternehmenskaufverträge gilt zunächst nichts anderes. Beim Asset Deal ist bei Übertragung eines Grundstückes der Kaufvertrag notariell zu beurkunden. Gleiches gilt beim Share Deal für die Übertragung und den Verkauf von GmbH-Anteilen. Auch wenn die Veräußerung des Unternehmens sich als Veräußerung des gesamten Vermögens oder eines Bruchteils darstellt, muss der Vertrag darüber notariell beurkundet werden. Zwar werden beim Asset Deal, wie geschildert, alle Gegenstände einzeln verkauft und eben nicht „das Unternehmen“ als solches. Allerdings ist Vorsicht geboten, wenn das Unternehmen „in Bausch und Bogen“ übertragen werden soll, da es auch gerichtliche Entscheidungen gibt, die auch im Falle eines Asset Deals, bei dem „alle Aktiva und Passiva“ verkauft werden sollen und dann alle Vermögensgegenstände aufgelistet wurden, eine notarielle Beurkundung für erforderlich gehalten haben. Auf der sicheren Seite wird man stets sein, wenn man den Vertrag vom Notar beurkunden lässt. Gleiches gilt, wenn eine Leistung aus dem Vertrag ein Geschenk darstellt. Aber selbst wenn keine Form vorgeschrieben sein sollte, so ist es doch allein aus Beweisgründen und wegen der Rechtssicherheit stets ratsam, den Vertrag zumindest schriftlich zu schließen.

Checkliste Formerfordernisse:

- Vertragsinhalt: Grundstücksübertragung, § 311b Abs. 1 BGB (Asset Deal)
- Vertragsinhalt: Übertragung des gesamten gegenwärtigen Vermögens, § 311b Abs. 3 BGB (Asset Deal)
- Vertragsinhalt: Übertragung von Geschäftsanteilen, § 15 Abs. 3, 4 GmbHG (Asset Deal, wenn Vertragsbestandteil; Share Deal)
- Tatsächliche Abtretung der Geschäftsanteile (Share Deal; Asset Deal bei entsprechender Vereinbarung)

Sind etwaige Formvorschriften nicht beachtet, hat dies grundsätzlich die Nichtigkeit des gesamten Vertrages zur Folge! Die Aufspaltung in Hauptvertrag und Nebenabreden, um dadurch Formerfordernisse zu umgehen, ist nicht zu empfehlen!

Beispiel: Der Verkäufer und der Käufer schließen einen Unternehmenskaufvertrag als Asset Deal. In einem Hauptteil des Vertrages befindet sich die Verpflichtung zur Übertragung eines Grundstücks. In einem anderen Vertragstext werden Ergänzungen und Nebenabreden festgehalten. Hier ist der Hauptvertrag insgesamt ohne weiteres formbedürftig (notarielle Beurkundung, § 311b Abs. 1 BGB) wegen der Pflicht zur Übertragung des Grundstücks. Doch Vorsicht! Soll der Hauptteil des Vertrages augenscheinlich nur dann Wirksamkeit beanspruchen, wenn auch die Nebenabreden gelten sollen, ist also die Nebenabrede für die Parteien essentieller Bestandteil des Gesamtwerkes und damit vom anderen Vertragsteil abhängig, dann gilt eine Gesamtbeurkundungspflicht und auch die Nebenabreden, die für sich nicht formbedürftig sind, unterliegen dann der Form.



II. Tatsächliche „Übergabe“ des Unternehmens

1. Allgemeines

Wie bereits eingangs erwähnt, stellt der Kaufvertrag lediglich die Verpflichtung dazu dar, das Unternehmen zu übertragen. Kaufvertrag und tatsächliche Übertragung des Unternehmens fallen nicht notwendigerweise zusammen. Beim Share Deal (bspw. GmbH-Anteilsveräußerung) wird der Kaufvertrag durch Abtretung der Geschäftsanteile vollzogen. Beim Asset Deal werden die beweglichen und unbeweglichen Sachen übereignet und Forderungen abgetreten sowie andere Rechte wie gewerbliche Schutzrechte oder auch die Firma übertragen.

Hinweis: Sollten Sie als Erwerber das Unternehmen unter der Firma fortführen, so haften Sie für alle im Unternehmen bereits begründeten Verbindlichkeiten (§ 25 HGB). Wollen Sie diese Haftung ausschließen, genügt nicht die bloße Vereinbarung im Kaufvertrag, vielmehr muss dies im Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht bzw. dem Dritten mitgeteilt werden. Allerdings beschränken sich die Pflichten für den Verkäufer nicht auf die gerade genannte Umsetzung der Unternehmensübergabe, sondern es müssen regelmäßig umfangreiche Haftungszusagen gemacht und Garantien abgegeben werden.

2. Anschließende Behördengänge

Der Betriebsübergang führt zum Pflichtbesuch bei diversen Behörden. So gilt zwar in Deutschland der Grundsatz der Gewerbefreiheit. Dennoch muss jeder, der vor hat, eine Gewerbe zu betreiben, dies anzeigen (§ 14 GewO). Ist Gegenstand des Unternehmens also das Betreiben eines Gewerbes, muss dies beim jeweils zuständigen Gewerbeamt angezeigt werden. Wird für die Ausübung des Gewerbes eine personengebundene Erlaubnis für den Betreiber benötigt, muss sich der Erwerber insbesondere beim Asset Deal um die Erteilung dieser Erlaubnis bemühen. Zu solchen personengebundenen Erlaubnissen gehört insbesondere auch das Führen eines Handwerksbetriebs (§§ 1, 6, 16 GewO). Wird diese Erlaubnis versagt, darf das Unternehmen nicht mit dem entsprechenden Gegenstand betrieben werden! Um den daraus resultierenden Gefahren vorzubeugen, können für diesen Fall Rücktrittsklauseln oder Bedingungen im Kaufvertrag vereinbart werden. Weiterhin sollte eine Anfrage beim Handelsregister gemacht werden, ob eine Eintragung erforderlich ist. Geben Sie durch die Unternehmensübernahme Ihre Arbeitslosigkeit auf, ist dies der Agentur für Arbeit anzuzeigen. Darüber hinaus können die Gemeinden, die gesetzlichen Sozialversicherungsträger, die Rentenversicherung, die Industrie- und Handelskammer oder sonstige öffentliche Stellen zu benachrichtigen sein. Verlieren Sie solche Behördengänge nicht aus den Augen! An wen Sie sich im Einzelfall wenden müssen und welche Unterlagen benötigt werden, erfahren Sie bei einer auf Ihren konkreten Fall zugeschnittenen Beratung.



D. Rechtsform und Rechtsformwechsel sowie Haftungsfragen

Als Erwerber sollten Sie sich Gedanken darüber machen, ob die Rechtsform, in der das Unternehmen vor der Unternehmensübergabe geführt wurde, auch zu Ihrem konkreten Zuschnitt passt. Sollte das nicht der Fall sein, steht Ihnen jederzeit die Änderung der Rechtsform offen. Hier sollen nun im Überblick die wichtigsten Rechtsformen dargestellt werden. Welche für Sie die richtige ist, hängt insbesondere von der Größe des Betriebs und der Mitarbeiterzahl, den Vertretungsregelungen, der Weite des Geschäftsfelds, der Art und Schwierigkeit Ihrer Tätigkeit und Aufträge, dem Umfang der Geschäftsbeziehungen, dem Jahresumsatz und Jahresgewinn sowie dem Kreditbedarf ab. Sollten Sie die Rechtsform beibehalten wollen, werden die sich daraus ergebenden Haftungsfragen erklärt. Mögliche Rechtsformen sind:

a) Betreiben eines Einzelunternehmens: Wird das Unternehmen weiterhin als Einzelunternehmen fortgeführt, haftet der Verkäufer fünf Jahre für die Verbindlichkeiten, die in seinem Betrieb begründet wurden. Der Erwerber haftet für die Schulden des Verkäufers.

b) Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und offene Handelsgesellschaft (oHG): Der Übergeber haftet bei der GbR für solche Verbindlichkeiten, die bereits vor seinem Ausscheiden begründet wurden, wenn er bei Begründung persönlich dafür haftete und wenn die Verbindlichkeiten maximal fünf Jahre nach Ausscheiden fällig geworden sind. Der Käufer haftet nach den allgemeinen Regeln, auch unbeschränkt mit seinem Privatvermögen. Für die oHG gilt das zur GbR Gesagte. Im Idealfall ist die Haftung für Altverbindlichkeiten im Kaufvertrag geregelt, sodass Streitigkeiten vermieden werden und der Übernehmer einen sorgenlosen Start hat.

c) Die Kommanditgesellschaft (KG) und GmbH & Co. KG: Bei der KG ist zu unterscheiden zwischen dem Kommanditisten und dem Komplementär: Auf Übergeberseite haftet der Kommanditist für Verbindlichkeiten, die vor dem Ausscheiden begründet wurden, wenn Fälligkeit vor dem Ablauf von fünf Jahren nach Ausscheiden eintritt. Die Haftung ist jedoch auf die Höhe seiner Einlage, die vor Ausscheiden eingezahlt wurde, begrenzt. Der Komplementär haftet bis zu fünf Jahre nach Ausscheiden für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Auf Käuferseite haftet der Kommanditist für Altschulden bis zur Höhe seiner gezahlten Einlage, der Komplementär haftet unbeschränkt. Auch hier bietet es sich aus bereits oben genannten Gründen an, Freistellungsvereinbarungen abzuschließen. Für die GmbH & Co. KG gilt grundsätzlich dasselbe.

Bei diesen Unternehmensformen ist zu beachten, dass Sie als Unternehmer und Gesellschafter immer auch der persönlichen Haftung ausgesetzt sind. Auf der anderen Seite ist die Gründung solcher Rechtsformen verhältnismäßig einfach und unkompliziert, insbesondere muss kein Startkapital aufgebracht werden.

d) Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH, auch als Ein-Personen-GmbH): Hier haften sowohl der Verkäufer als auch der Käufer für solche Einlagen, die zur Zeit der Anmeldung und Veräußerung nicht eingezahlt waren. Daher sollte bereits im Kaufvertrag eine Klausel zu finden sein, mit der bestätigt wird, dass alle Einlagen auf das Stammkapital geleistet wurden. Auch bietet sich wieder eine Freistellungserklärung für den Fall an, dass sich der Käufer Ansprüchen der Gläubiger ausgesetzt sieht. Die GmbH kann auch als Ein-Personen-GmbH mit einem Gesellschafter gegründet werden.

e) Die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt): Die UG stellt eine besondere Form der GmbH dar, sodass sich insofern kei-

ne Besonderheiten ergeben. Beachten Sie jedoch, dass die gesetzlichen Regelungen vorsehen, dass mit der Zeit das Startkapital der GmbH (min. 25.000 Euro) angespart wird. Ist dies der Fall, kann die UG im Handelsregister unproblematisch als GmbH umgetragen werden.

f) Die Aktiengesellschaft (AG): Eine Nachhaftung ist hier nicht zu befürchten. Der Vorteil dieser Rechtsformen (GmbH, UG, GmbH & Co. KG und AG) besteht darin, dass die Gesellschafter in der Regel nicht mit Ihrem Privatvermögen haften. Allerdings sind die Gründungsakte komplizierter als bei den obigen Personengesellschaften und es muss ein Startkapital aufgebracht werden (wenn auch nur in geringem Umfang bei der UG), sodass sich noch anderweitige Finanzierungsfragen stellen.

Hinweis: Da bei der UG bereits ein Startkapital von einem Euro genügt und dennoch die persönliche Haftung ausgeschlossen ist, erscheint diese Rechtsform besonders attraktiv. Allerdings sollten Sie beachten, dass bereits der Gründungsaufwand mit erheblichen finanziellen Belastungen verbunden ist und daher bereits bei Übernahme des Geschäfts die Unterbilanz und damit eine persönliche Haftung droht!

g) Besonderheit: Firmenfortführung: Soll die ursprüngliche Firma (das ist der Name, unter dem der Kaufmann seine Geschäfte betreibt) des Unternehmens fortgeführt werden, ergeben sich Haftungsfallen: Wird die Firma fortgeführt, haftet der Erwerber eines unter Lebenden erworbenen Handelsgeschäfts für Verbindlichkeiten des früheren Inhabers, sofern er die Firma, also den Namen des Geschäfts, beibehält und unter diesem Namen weiter arbeitet und nichts anderes im Handelsregister eingetragen oder dem Dritten mitgeteilt wird (§ 25 Abs. 1 S. 1 und Abs. 2 HGB)! Ein bloßer Haftungsausschluss im Kaufvertrag mit dem Veräußerer genügt hier nicht. Wird die Firma hingegen nicht fortgeführt, haftet der Erwerber nur bei Vorliegen eines besonderen Verpflichtungsgrundes, insbesondere dann, wenn die Übernahme von Verbindlichkeiten in handelsüblicher Weise von ihm bekannt gemacht wurde (§ 25 Abs. 3 HGB).

Beispiel: M. veräußert sein Unternehmen „Mustermann Fliesenleger e.K.“ an den Erwerber K. Dieser führt das Unternehmen unter der Firma „Mustermann Fliesenleger GmbH“ fort. Wird nichts Gegenteiliges im Handelsregister eingetragen oder wird einem Dritten keine Mitteilung davon gemacht, dass Verbindlichkeiten nicht auf K übergehen, dann muss K für die Verbindlichkeiten des M gegenüber Dritten einstehen. Das gilt hier, obwohl der Rechtsformzusatz geändert wurde! Für die Haftung kommt es ausschließlich darauf an, dass der prägende Kern der Firma übernommen wird.

Tipp: Einen Rechtsformwechsel und die hiermit zusammenhängenden gesellschaftsrechtlichen sowie unternehmensrechtlichen Fragestellungen sollten Sie stets ausführlich mit Ihrem Rechtsberater erörtern. Hierbei sollte auch Ihr Steuerberater zu Rate gezogen werden, entscheiden immer rechts- und steuerrechtliche Faktoren gemeinsam über die für Ihr Unternehmen passende Rechtsform.



E. Beratertätigkeit des Altinhabers

Nach erfolgter Übergabe kann der Wunsch bestehen, den ehemaligen Inhaber im Unternehmen zu halten. Gerade für eine gewisse Übergangszeit erfreuen sich dabei Beraterverträge als Unterform eines Dienstvertrages großer Beliebtheit. Auf diese Weise kann dem Ausscheidenden ein „Abschied auf Raten“ ermöglicht werden, was den Schritt aus dem eigenen Unternehmen erleichtern kann. Für den Übernehmenden bietet eine solche Gestaltung die Chance, das geballte Knowhow des Vorgängers zur persönlichen Einarbeitung zu nutzen und bei Fragen, die am Anfang sicherlich bestehen werden, auf eine vertraute und kompetente Meinung zurückgreifen zu können. Das kann durchaus für beide Seiten hilfreich sein.

Stellen Sie sich aber sowohl als Veräußerer als auch als künftiger Inhaber folgende Frage: Will ich das wirklich? Denn neben den angesprochenen Fragen, kann eine solche Konstellation Spannungen zwischen dem alten und dem neuen Chef und damit zwischen demjenigen hervorrufen, der jetzt „das Sagen“ hat und demjenigen, der es eben nicht mehr hat. Als ehemaliger Inhaber möchten Sie unpopuläre Entscheidungen ihres Nachfolgers eventuell nicht akzeptieren und fürchten weiterhin um „Ihr“ Unternehmen. Als Neuinhaber sind Sie unter Umständen schnell genervt vom eigenen Berater, der seine Meinung auch ungefragt äußert und sich aufgrund der Seniorität nach wie vor als Inhaber fühlt, schlicht also „immer alles besser weiß“. Ein „sauberer Cut“ kann deshalb auch für das Standing des neuen Chefs im Betrieb von Vorteil sein.



Sofern eine Beratertätigkeit angestrebt wird, sollte diese Tätigkeit von Anfang an zum Wohle beider Seiten auf einen begrenzten Zeitraum beschränkt sein. Diese sollte in einem offiziellen Beratervertrag festgehalten und inhaltlich ausgestaltet werden. Darin sollte auch geregelt werden, wie genau die Tätigkeit des ehemaligen Inhabers ausgestaltet ist, auf welche Bereiche sie sich bezieht, wie sie vergütet ist, wie eine eventuelle Haftung ausgestaltet ist und unter welchen Voraussetzungen und zu welchem Zeitpunkt die Beratertätigkeit vorzeitig beendet werden kann. Sofern die Zusammenarbeit problemlos funktioniert und die aufgezeigten Probleme nicht auftauchen, kann ein Beratervertrag nach Ablauf der vereinbarten Tätigkeit jederzeit verlängert werden, weshalb der vereinbarte Zeitraum vorerst nicht zu lange gewählt werden sollte.





F. Schicksal bestehender Verträge

Der Nachfolger eines Unternehmens möchte in der Regel die bestehenden Verträge des Vorgängers übernehmen.

Bei einem Share Deal (Veräußerung aller Anteile an einer GmbH an den Erwerber) stellen sich dabei weniger Probleme als bei einem Asset Deal, da die Gesellschaft selbst Inhaber ihrer Verpflichtungen und damit Vertragspartner bleibt und lediglich die Unternehmensträgerschaft wechselt. Sofern keine Ausnahmen vereinbart wurden, müssen Sie sich deshalb um bestehende Verträge keine Sorgen machen.

Beim Asset Deal ist die Sache etwas komplizierter, da der Eintritt in bestehende Vertragsverhältnisse gesetzlich nicht geregelt ist. Sofern bestehende Forderungen abtretbar sind, können diese vom Altinhaber an den Nachfolger abgetreten werden, dieser ist danach neuer Anspruchsinhaber. Für die Übernahme von Verbindlichkeiten benötigen Sie in der Regel die Genehmigung des Vertragspartners, § 415 BGB. Erteilt dieser seine Genehmigung, besteht der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Übernehmenden weiter. Können Sie die Genehmigung nicht erlangen, sollten Sie als Übergabender darauf achten, sich von Ihrem Nachfolger im Kaufvertrag von einer Inanspruchnahme durch den Dritten freistellen zu lassen. Sofern ein Vertragsverhältnis vollständig unverändert bestehen bleiben und nur der Altinhaber gegen den Nachfolger ausgetauscht werden soll, kann dies entweder durch einen dreiseitigen Vertrag zwischen altem Inhaber, neuem Inhaber und dem Dritten geschehen oder durch einen Vertrag zwischen Altinhaber und Nachfolger unter Zustimmung des Dritten. Der Verständlichkeit wegen sollen einige Verträge beispielhaft erläutert werden:

I. Mietverträge

Besteht für die genutzten Betriebsräume ein Mietverhältnis, kann der Erwerber in dieses durch Vertragsübernahme eintreten. Dazu ist allerdings die Zustimmung des Vermieters erforderlich. Sofern der ehemalige Betriebsinhaber auch Eigentümer der Räumlichkeiten war und diese im Zuge der Nachfolge übertragen werden sollen, tritt der Nachfolger automatisch nach § 566 BGB in den bestehenden Mietvertrag ein.

In der Praxis wird gerade diesem Punkt zu wenig Beachtung geschenkt. Wiederholt haben Vermieter bei einer Unternehmensnachfolge einen deutlich höheren Mietzins vor Zustimmung des Vermieters zur Vertragsübernahme vom Nachfolger verlangt oder aber die Zustimmung vollständig verweigert. In diesem Fall besteht kein Anspruch auf Fortsetzung des Mietverhältnisses in den der Öffentlichkeit und den Kunden des Betriebes bekannten Räumlichkeiten und ein Umzug kann sich als große Bürde für eine Übernahme erweisen: Der bei jeder Unternehmensnachfolge gewünschte Imagemerksmaltransfer ist bei einem Ortswechsel jedenfalls eingeschränkt. Dem gilt es auch auf Seiten des Veräußerers vorzubeugen.

II. Versicherungsverträge

Wichtige Versicherungserträge wie Sachversicherungen, die Betriebshaftpflicht oder eine Gebäudeversicherung gehen per Gesetz (VVG) auf den Erwerber über, sodass Sie sich darum nicht kümmern müssen. Möchten Sie die Verträge nicht übernehmen, steht Ihnen ein einmonatiges Kündigungsrecht zu.

Tipp: Versicherungsverträge sind immer auf den Einzelfall zugeschnitten. Sie sollten daher prüfen, ob die bestehenden Verträge mit Ihrer Unternehmensfortführung kompatibel sind. In jedem Falle sollten Sie den Wechsel des Inhabers bei der Versicherung anzeigen!

III. Sonstige Verträge

Bei sonstigen Verträgen, beispielsweise Darlehens-, Werk- oder Geschäftsbesorgungsverträgen, können diese ebenfalls durch ein dreiseitiges Rechtsgeschäft übernommen werden. Besonderheiten gelten dabei nicht, die Übernahme folgt den allgemeinen Regeln.

IV. Arbeitsverträge

Von besonderer praktischer Relevanz ist bei jeder Unternehmensnachfolge die Frage nach dem Bestand bzw. der Kündigung der bestehenden Arbeitsverträge mit den Angestellten des Betriebes. Hierfür bietet § 613a Abs. 1 BGB eine gesetzliche Regelung über die „Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang“: Das Gesetz gibt in Abs. 1 der genannten Vorschrift vor, dass bei Übergang eines Betriebes oder eines Betriebsteils durch Rechtsgeschäft der Praxisnachfolger grundsätzlich in die Rechte und Pflichten aus den im Zeitpunkt der Praxisnachfolge bestehenden Arbeitsverhältnissen eintritt. Abs. 4 ergänzt für diesen Fall, dass eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Arbeitnehmers „wegen des Übergangs eines Betriebes oder eines Betriebsteils“ seitens des Veräußerers oder des Praxisnachfolgers unwirksam ist. Das Recht zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses aus anderen Gründen bleibt aber unberührt.

Regelungsanliegen des § 613a Abs. 1 BGB ist einerseits, dass ein Arbeitsplatzverlust des Angestellten aufgrund der Unternehmensnachfolge verhindert werden soll (es wird also das Recht der ordentlichen Kündigung wegen der Unternehmensnachfolge durch den Nachfolger im zeitlichen Zusammenhang mit dem Erwerb des Betriebes begrenzt). Andererseits sollen zum Schutz der Funktion und des Fortbestands des veräußerten Unternehmens in der Hand des Nachfolgers auch Nachteile für die übertragene Praxis verhindert werden. Eine „sanierende Gesundschumpfung“ eines wirtschaftlich angeschlagenen Betriebes durch Fortführung mit einem ausgewählten, kleinen Mitarbeiterstamm seitens des Erwerbers – was durchaus ein legitimes Interesse eines Unternehmensnachfolgers aus wirtschaftlichen Erwägungen sein kann – ist damit im Grundsatz ausgeschlossen.

Beim Asset Deal (Übertragung der einzelnen Vermögensgegenstände des Unternehmens) gilt, soweit dessen Voraussetzungen vorliegen, generell zwingend § 613a BGB, wonach der neue Inhaber in die bestehenden Arbeitsverhältnisse eintritt. Der Übernehmer hat also alle Arbeitnehmer zu übernehmen und damit auch alle verbundenen Rechte und Pflichten. Die Arbeitnehmer müssen dabei über die Umstände des Übergangs informiert werden, um gegebenenfalls der Übernahme widersprechen zu können.

Beim Share Deal liegt dagegen kein Betriebsübergang im eigentlichen Sinne vor, sodass § 613a BGB nicht anwendbar ist. Arbeitgeber ist dabei in der Regel die Gesellschaft selbst, sie bleibt es auch nach der Unternehmensnachfolge.

Erkundigen Sie sich als Nachfolger vor der Übernahme über Sondervereinbarungen, speziell vereinbarte Urlaubsregelungen, Teilzeitregelungen und ähnliches und konsultieren Sie im Zweifelsfall einen Arbeitsrechtsexperten, so vermeiden Sie kostspielige Auseinandersetzungen mit Ihren neuen Mitarbeitern.

Hinweis: Machen Sie sich also klar, dass Ihnen als Unternehmensnachfolger kein besonderes Kündigungsrecht gegenüber den Mitarbeitern des Betriebs wegen der Unternehmensnachfolge zusteht. Seien Sie sich daher Ihrer neuen Verantwortung als Arbeitgeber bewusst! Andererseits bestehen zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten und Wege, bereits im Vorfeld einer Unternehmensveräußerung, ebenso im Nachgang, aus betriebsbedingten Gründen der Umstrukturierung und Reorganisation des Betriebes eine Veränderung der Struktur der Arbeitnehmer herbeizuführen. Diese Fragestellungen sind komplex und bedürfen einer näheren rechtlichen Würdigung im Einzelfall.

G. Leistungsstörungen & Mängelhaftung

Leider können bei jedem Kauf, und damit auch beim Unternehmenskauf, die an das Geschäft erhofften Erwartungen nicht erfüllt werden. Auch beim Unternehmenskauf greift bei Mängeln deshalb das gesetzliche Gewährleistungsrecht. Dabei bestehen komplizierte Unterscheidungen zwischen Asset Deal und Share Deal, die teilweise zu ebenso komplexen Fragestellungen führen und ungewollte Konsequenzen auslösen können. Große Gefahren sowohl auf Verkäufer als auch Käuferseite bestehen dabei insbesondere, wenn aufgrund des Sachmängelgewährleistungsrechts vom Käufer der Rücktritt vom Vertrag erklärt wird und die Unternehmensnachfolge – häufig nach einem langen Zeitraum des Wirtschaftens seitens des Nachfolgers – wieder rückgängig gemacht wird.

Da beim Asset Deal die einzelnen Gegenstände des Unternehmens übertragen werden, müsste jeder einzelne Gegenstand mangelfrei sein, um keine Gewährleistung hervorzurufen. Relevant sind solche Mängel dennoch nur dann, wenn sie so schwer wiegen, dass das Unternehmen als Ganzes beeinträchtigt ist. Ob dem so ist, müsste mühsam überprüft werden, Einigkeit wird zwischen den Parteien dabei selten bestehen. Sie merken, dass reichlich Konfliktpotenzial vorhanden ist.

Hinweis: Es ist deshalb regelmäßig ratsam, als Bestandteil eines Unternehmenskaufvertrages einen Ausschluss für die gesetzliche Rechts- und Sachmängelhaftung nach § 444 BGB zu vereinbaren. Stattdessen können vom Verkäufer gewisse Garantien eingeräumt werden, bei deren Nichtvorliegen eine verschuldensunabhängige Einstandspflicht des Verkäufers greift und die ihn zum Schadensersatz verpflichtet. Diese Garantien werden in den meisten Unternehmenskaufverträgen abgeschlossen und bilden neben der eigentlichen Übergabe des Unternehmens einen Hauptbestandteil der Pflichten des Verkäufers. Regelmäßig ist es dabei auch tunlich, das Recht zum Rücktritt des Käufers vollständig auszuschließen, um nicht in die missliche Lage einer Rückabwicklung zu geraten.

Solche Garantien können zu diversen Punkten abgegeben werden, beispielsweise zu einzelnen Merkmalen des Unternehmens, aber auch hinsichtlich einer kompletten Mängelfreiheit. Wichtig für den Käufer kann die Vereinbarung einer Bilanzgarantie sein. Damit versichert der Verkäufer die objektive Richtigkeit der dem Unternehmenskauf zugrunde liegenden Bilanzen. Auch das Vorhandensein eines gewissen Eigenkapitals zu einem bestimmten Stichtag kann als Garantie ausgestaltet werden. Dasselbe gilt für elementare Dinge, wie beispielsweise einen bestimmten Bestand an Waren und Betriebsstoffen, welche für den Betrieb des Unternehmens von besonderer Wichtigkeit sind. Auch hinsichtlich des Bestands von Arbeits-, Vertriebs- und Lieferverträgen kann der Verkäufer garantieren, dass die vereinbarten Konditionen eingehalten werden.

Einigen sollten sich die Parteien auch darüber, in welcher Zeit Ansprüche aus übernommenen Garantien verjähren. Auch muss über-

legt werden, ob beiden Parteien ein Rücktrittsrecht eingeräumt werden soll, wovon aber aufgrund der damit verbundenen Schwierigkeiten dringend abgeraten werden muss.

H. Alternative: Verpachtung des Unternehmens?

Soll das Unternehmen trotz des eigenen Ausscheidens nicht unmittelbar veräußert werden, bietet sich die Möglichkeit einer Verpachtung des Unternehmens an. Dabei kann ein Pachtvertrag über ein Unternehmen sowohl mit Familienmitgliedern als auch mit Externen geschlossen werden. Als Verpächter können Sie auf diese Weise zwar noch Erträge erzielen, sind aber grundsätzlich auch dafür verantwortlich, den Pachtgegenstand während der Pachtzeit in einem zum vertragsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustand zu halten und die anfallenden Lasten zu tragen.

Tipp: Nehmen Sie unbedingt eine „Erhaltungsvereinbarung“ im schriftlichen Pachtvertrag auf. Damit kann geregelt werden, dass der Pächter verpflichtet wird, die Kosten für erforderliche Investitionen, Reparaturen, Ersatzbeschaffungen und Ähnliches selbst zu tragen. Auf diese Weise können auch die anfallenden Lasten wie Steuern, Abgaben und Gebühren auf den Pächter übertragen werden.

Als Nachfolger können Sie bei einer Unternehmenspacht mit einem geringen Kapital in ein Unternehmen eintreten. Allerdings übernehmen Sie das Unternehmen eben nur auf Zeit, Investitionen zahlen sich deshalb eventuell nicht aus. Da Sie nicht Eigentümer werden, können Sie das Unternehmen auch nicht einsetzen, um Kapital zu beschaffen, beispielsweise um einen Kredit zu besichern. Für größere Investitionen sind Sie deshalb auf die Bereitschaft des Verpächters angewiesen oder riskieren, Ihre Investitionen nicht vollständig amortisieren zu können, wenn das Unternehmen am Ende der Pachtzeit an den Verpächter zurückgegeben werden muss.

Der Pachtvertrag sollte für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen werden und Regelungen bezüglich der Pachthöhe und deren Zahlungsmodalitäten enthalten. Sofern nach Ablauf der Pachtzeit eine endgültige Übernahme des Unternehmens angedacht ist, sollte das im Pachtvertrag geregelt werden. Gedacht werden sollte auch an Regelungen, wie im Falle eines Scheiterns des Pächters verfahren wird. Auch bei der Unternehmenspacht treten Sie als Nachfolger in bestehende Arbeitsverträge ein. Sofern ein Warenlager übernommen wird, bietet es sich an, dieses nicht zu pachten, sondern zu kaufen, um Probleme bei der Rückgewähr des Unternehmens zu vermeiden.

I. Finanzierungsfragen

Eine Unternehmensfortführung ist mit erheblichen Kosten verbunden, die die Kosten einer unmittelbaren Neugründung übersteigen können. Der Kaufpreis für das Unternehmen stellt dabei einen erheblichen Posten dar, allerdings nicht den einzigen. So schlagen zum Beispiel Maßnahmen, durch die das Unternehmen modernisiert und auf den letzten Stand der Technik gebracht wird, mitunter erheblich zu Buche. Unterschätzen Sie daher den Finanzierungsaspekt nicht und stellen Sie sich einen realistischen und sicheren Finanzplan auf. Es muss ersichtlich sein, in welcher Höhe Sie über Eigenkapital verfügen, wie hoch der Kapitalbedarf insgesamt ist und inwiefern zum Ausgleich der Differenz Fremdkapital benötigt wird. Planen Sie Puffer und Spielräume ein, um bösen Überraschungen vorzubeugen.

Hinweis: Nutzen Sie jede Unterstützung! Sowohl der Bund, als auch die Länder und sogar die Europäische Union bieten diverse Förderprogramme an, die Ihnen die Unternehmensfortführung in finanzieller Hinsicht erleichtern können. Einen Überblick finden Sie auf www.foerderdatenbank.de und sprechen Sie hierüber mit Ihrem Unternehmensberater.





J. Besonderheit: Familieninterne Unternehmensfortführung

Die bisherigen Ausführungen waren allgemeiner Natur und betreffen insbesondere den Fall, dass der Unternehmensnachfolger eine anhand objektiver Kriterien ausgewählte Person ist. Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen werden allerdings oftmals als Familienunternehmen geführt. Statistisch gesehen handelt es sich bei 50% der Unternehmensfortführungen um familieninterne Nachfolgen. Bei solchen Familienunternehmen ist es oftmals der Wunsch, dass das, was innerhalb der Familie geschaffen wurde, auch dort verbleibt. Es soll kein Fremder den Betrieb führen, man will sicher gehen, dass das Unternehmen auch so weitergeführt wird, wie es im Sinne der Familientradition ist. Auch hier kann bereits zu Lebzeiten an eine Nachfolge gedacht werden. Allerdings ist insbesondere bei familiengeführten Betrieben auch der Todesfall zu bedenken: Was passiert, wenn der Unternehmer in der Familie stirbt? Wie kann bereits zu Lebzeiten alles so in die Wege geleitet werden, dass sich keine Sorgen um die Zukunft des Unternehmens gemacht werden muss? Wie können Streitigkeiten bereits im Vorfeld umgangen werden?

In Zahlen: Etwa 65% der Unternehmensfortführungen bei Familienunternehmen erfolgen geplant. Aber in 25% der Fälle liegen Ereignisse vor, die nicht vorhersehbar oder planbar sind, z.B. Tod oder Erkrankung. Das macht die Relevanz dieser Thematik nochmals deutlich!

I. Allgemeines

Die Sachlage bei einer familieninternen Unternehmensnachfolge unterscheidet sich in verschiedener Hinsicht von der bisher erläuterten familienexternen Nachfolge. Bei Familienunternehmen soll nicht nur die Finanzkraft und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens erhalten werden, sondern insbesondere der Aspekt der Familienversorgung und des Erhaltens des Familienfriedens stehen hier im Vordergrund. Es muss also ein nahtloser Übergang erfolgen, damit das Unternehmen in wirtschaftlicher Hinsicht am Leben bleibt. Neben diesen wirtschaftlichen Gesichtspunkten muss die Nachfolge aber so strukturiert sein, dass eine Zersplitterung der Familie nicht droht und das Unternehmen auch ein Familienunternehmen bleibt. Die familieninterne Nachfolge kann durch lebzeitige Unternehmensnachfolge oder durch gesetzliche bzw. gewillkürte Erbfolge und schließlich durch eine Nachfolgeregelung im Gesellschaftsvertrag angegangen werden.

II. Lebzeitige Unternehmensnachfolge

1. Vorweggenommene Erbfolge

Die Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten ist zum einen interessant, weil dadurch ein Nachfolger früh an das Unternehmen gebunden wird und auch angeleitet werden kann. Zum anderen entfällt die Erbschaftssteuer, was aus finanzieller Sicht vorteilhaft ist. Außerdem stellt sich das Problem der Erbausschlagung und der Auseinandersetzung mit Pflichtteilsansprüchen nicht.

Hinweis: Erfolgt die Übertragung des Vermögens als Schenkung (also ohne jegliche Gegenleistung) und vergehen dann bis zum Tod des Erblassers zehn Jahre, hat dies zur Folge, dass sich die gesetzlichen Ausgleichsansprüche der Pflichtteilsberechtigten um den Wert des Gegenstands, der übertragen wurde, mindert. Anders gewendet: Es bestehen dann keine Pflichtteilsansprüche bezogen auf den übertragenen Gegenstand!

Allerdings sind, nimmt man wieder den Todesfall als Grund für die Nachfolge ins Auge, wegen der Ungewissheit eines solchen erbrechtliche Aspekte nicht zu vernachlässigen. Man spricht bei der lebzeitigen Unternehmensnachfolge auch von vorweggenommener Erbfolge: Der Unternehmer verfügt zu Lebzeiten über sein Vermögen (oder wesentliche Teile davon) und wendet diese dem oder den künftigen Erben zu und macht diese damit zu seinem Nachfolger bzw. seinen Nachfolgern.

Auch aus der Sicht des Nachfolgers ergeben sich Vorteile: Durch die frühe Einbindung in das Unternehmen kann er ggf. Stellen besetzen, zu denen er sonst erst nach dem Erbfall gekommen wäre. So kann er sich selbst im Unternehmen integrieren und auch bereits an seinem eigenen Vermögen arbeiten. Natürlich ist auch eine vorweggenommene Erbfolge nicht risikolos: Voraussetzung ist, dass bereits zu Lebzeiten gewisse Vermögenswerte übertragen werden. Der Unternehmer muss sich also im Klaren sein, dass er bereits frühzeitig die Verfügungsmacht über bestimmte Gegenstände verliert und damit seine Ziele und Interessen nicht mehr wie vorher verfolgen kann. Gerade vor dem Hintergrund, dass es einem langjährigen Unternehmer oftmals ohnehin schwer fällt, sich von seinem Lebenswerk zu trennen, sollte dieser Umstand in die Über-





legungen mit einbezogen werden! Bis zu einem bestimmten Grad geht also der Einfluss des Unternehmers verloren. Dieser Aspekt dürfte jedoch ausgeglichen werden durch den nahtlosen Übergang des Unternehmens sowie die Anleitung des Nachfolgers. Bei allen rechtlichen Hinweisen und Anmerkungen besteht ein wesentlicher Teil der Entscheidungsfindung hier aus emotionalen Umständen, die den Weg zur Unternehmensnachfolge bestimmen.

Tipp: Um die aufgeführten Risiken einer vorweggenommen Erbfolge zu minimieren, können Rückforderungs- oder Widerrufsklauseln vereinbart werden.

Die Übertragung zu Lebzeiten kann auch hinsichtlich von Geschäftsanteilen erfolgen: Auch diese können Gegenstand eines Schenkungsvertrages sein. Hier sollten Sie allerdings mit dem Familienmitglied, das zur Nachfolge berufen sein soll, die Interessen abwägen. Soll lediglich formell bereits der Unternehmensübergang eingeleitet werden oder soll der Nachfolger schon unmittelbar mit allen Risiken ins Unternehmen eingegliedert werden? In diese Überlegungen sind die bereits oben aufgeführten Folgen der jeweiligen Rechtsform zu beachten: Möchte der Nachfolger risikolos in das Unternehmen eingeführt werden, ist dies bei der GmbH oder

bei der KG, soweit ihm die Stellung eines Kommanditisten eingeräumt wird, unproblematisch, da eine persönliche Haftung dabei ausgeschlossen ist. Werden allerdings Anteile z.B. einer GbR oder OHG übertragen, besteht das Risiko einer persönlichen Haftung. Je nach der konkreten Interessenlage bietet es sich an, bereits frühzeitig über eine Änderung der Rechtsform nachzudenken!

Es sind jedoch bei der Nachfolge in Familienunternehmen – natürlich – auch familienrechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Es kann insbesondere sein, dass das Unternehmen das ganze oder doch das ganz überwiegende Vermögen des Unternehmers darstellt. Zwar kann über Vermögen grundsätzlich frei verfügt werden. In einer Ehe im gesetzlichen Güterstand darf allerdings nur mit Zustimmung des Ehegatten über das Vermögen als Ganzes verfügt werden. Wenn Sie also zu Lebzeiten das Unternehmen an einen Familienangehörigen übertragen und das Unternehmen zumindest beinahe Ihr gesamtes Vermögen darstellt, dann ist der Vertrag über diese Übertragung unwirksam, solange Ihr Ehegatte nicht zugestimmt hat.

Auch kann es der Fall sein, dass Sie sich bereits erbrechtlich durch

Erbvertrag oder gemeinschaftliches Testament gebunden haben. Eine solche Bindung hindert Sie allerdings nicht daran, über Ihr Vermögen zu verfügen.

Die vorweggenommene Erbfolge kann auf verschiedene Weise durchgeführt werden. Gerade in Familienbetrieben bietet sich die unentgeltliche Zuwendung in Form einer Schenkung an. Sollte sich für den Weg der Schenkung entschieden werden, ist zu beachten, dass das Schenkungsversprechen, also nur das Versprechen des bisherigen Inhabers, der notariellen Beurkundung bedarf. Ansonsten stehen Ihnen natürlich auch hier entgeltliche Veräußerungsmöglichkeiten offen.

2. Alternative: Betriebsaufspaltung?

Will der Unternehmer die Kontrolle doch noch nicht aus der Hand geben, bietet sich, je nach Größe und Ausrichtung des Betriebs, eine Betriebsaufspaltung an. Dabei wird das in Rede stehende Unternehmen aufgeteilt in zwei rechtlich selbständige Unternehmen, man spricht von einer Besitzgesellschaft und einer Betriebsgesellschaft. Der bisherige Unternehmer beansprucht für sich das Anlagevermögen durch Übernahme der Anteile an der Besitzgesellschaft und überträgt die Geschäftsführung der Betriebsgesellschaft an den Nachfolger. Das Vermögen der Besitzgesellschaft wird dem Nachfolger dann z.B. durch Pachtverträge zur Verfügung gestellt. Ob und inwieweit ein solches Vorgehen für Sie und Ihr Unternehmen interessant und lohnenswert ist, lässt sich nicht allgemein beurteilen.

III. Nachfolgeregelungen im Gesellschaftsvertrag

Sollen nicht bereits zu Lebzeiten Vermögensgegenstände übertragen und einen Nachfolger aus der Familie an das Unternehmen herangeführt werden, bietet sich die Möglichkeit an, im Gesellschaftsvertrag Regelungen aufzunehmen, die das Eintreten eines Familienangehörigen in die Gesellschaft für den Falle des Ablebens des aktuellen Gesellschafters vorsehen und vorbereiten.

Sofern das Unternehmen in der Form einer Personengesellschaft geführt wird, sollte schon zu Lebzeiten darauf geachtet werden, dass der Gesellschaftsvertrag so ausgestaltet wird, dass an einen Todesfall gedacht wird. Der Gesellschaftsvertrag hat dann Vorrang



gegenüber erbrechtlichen Regelungen. Werden keine Vorkehrungen getroffen, wird eine GbR durch den Tod eines Gesellschafters aufgelöst, bei einer oHG scheidet der Gesellschafter nach seinem Tode aus. Um dies zu vermeiden, sollten unbedingt Nachfolgeklauseln in die Gesellschaftsverträge aufgenommen werden. Diese Klauseln können so ausgestaltet werden, dass die Gesellschaft mit allen Erben oder nur mit einem bestimmten Erben fortzusetzen ist, welcher dann sowohl in vermögensrechtlicher wie auch in personenrechtlicher Hinsicht die Stellung des verstorbenen Gesellschafters einnimmt.

Gesellschaftsanteile einer GmbH sind demgegenüber ohne Weiteres vererblich und gehen unmittelbar mit allen Rechten und Pflichten auf den jeweiligen Erben über.



IV. Erbrechtliche Aspekte

Ein Todesfall kommt nicht selten unvorhergesehen. Wegen dieser Ungewissheit reichen allein Regelungen über die vorweggenommene Erbfolge nicht aus. Außerdem kann der Unternehmer, wie bereits angesprochen, nicht gewillt sein, bereits zu Lebzeiten sein Unternehmen aus der Hand zu geben. Will man also allen Unwägbarkeiten vorbeugen und die Verfügungsgewalt nicht verlieren, bietet sich eine Unternehmensnachfolge auf erbrechtlicher Basis an.

Hinweis: Es handelt sich bei der Betrachtung erbrechtlicher Aspekte um ein sensibles Thema. Nicht selten setzt ein gedanklicher Verdrängungsprozess ein und man möchte sich nicht mit Testamenten oder Erbverträgen auseinandersetzen. Dennoch sollte jedem Unternehmer an einem nahtlosen Übergang im Fall der Fälle, auch im Sinne der Familie und der Mitarbeiter, gelegen sein. Soll noch kein Testament oder Erbvertrag aufgesetzt werden, so sind unbedingt zumindest Nachlassvollmachten zu empfehlen. Dadurch wird noch keine Verfügung über Gegenstände des Unternehmens getroffen, allerdings sind dadurch Dritte berechtigt, sich notfalls um die Angelegenheiten des Betroffenen zu kümmern, sodass das Unternehmen vor einer Schaden verursachenden Handlungsunfähigkeit bewahrt wird.

Werden keine besonderen Vorkehrungen getroffen, gilt die gesetzliche Erbfolge. Nach dieser geht das Vermögen des Verstorbenen ohne weiteres auf seine Erben über. Natürlich wird es der Erblasser aber bevorzugen, zu wissen, wer genau in seine Fußstapfen tritt. Will man also nicht die gesetzliche Erbfolge, kann man sich entweder der vorrangigen gesellschaftsvertraglichen Regelungen, die bereits angesprochen wurden, bedienen, oder ein Testament oder einen Erbvertrag aufsetzen. Es kann beim Testament sowohl ein Einzeltestament oder in einer Ehe ein gemeinschaftliches Testament gewählt werden. Bei einem gemeinschaftlichen Testament sind die Regelungen wechselseitig und können daher nur mit Schwierigkeiten wieder aufgehoben werden.

Hinweis: Wird das Unternehmen vererbt, gilt auch hier die Haftung für Altverbindlichkeiten wie bei der Firmenfortführung! Der Erbe kann diese Haftung vermeiden, indem er die Fortführung des Betriebs innerhalb von drei Monaten nach Kenntnis vom Erbschaftsanfall einstellt (§ 27 HGB).

Tipp: Es hängt vom Einzelfall ab, ob ein gemeinschaftliches Testament mit den wechselseitigen Verfügungen, die nur schwer gelöst werden können, ratsam ist. Grundsätzlich gilt der Hinweis: Ein Unternehmen bedarf einer flexiblen Handhabung, es muss mitunter spontan und flexibel gehandelt werden können, um effektiv wirtschaftlichen oder persönlichen Veränderungen begegnen zu können. Es ist daher ratsam, sich weder beim Testament noch beim Erbvertrag zu sehr zu binden und sich Handlungsmöglichkeiten offen zu halten!

Insgesamt sind die erbrechtlichen Möglichkeiten sehr facettenreich, sodass sich allgemeine Empfehlungen zu einem bestimmten Vorgehen verbieten. Sie sollten sich mit Ihrem Rechtsberater über jeden Schritt und dessen Konsequenzen beraten und einen individuellen Plan nach Ihren Wünschen gestalten.

V. Die familieninterne Nachfolge

Auch eine familieninterne Nachfolge muss wohl geplant sein und hängt in Ihrer konkreten Ausgestaltung von den Zielen des Unternehmers ab: Möchte er einen fließenden Übergang und nimmt dafür in Kauf, einen Teil der Kontrolle aus der Hand zu geben, oder

ist die Kontrolle so wichtig, dass erst nach seinem Ableben die Führung des Unternehmens in fremde Hände gegeben wird? Es handelt sich bei der Familiennachfolge um ein komplexes Thema, um eine Gratwanderung zwischen familiärer Feinfühligkeit und der Wahrung unternehmerischer Interessen. Konkrete Ausgestaltungen und Erläuterungen sind nur nach einer umfassenden Ermittlung des persönlichen Anliegens möglich.

K. Literaturquellen

- Wollny, Paul, „Unternehmens- und Praxisübertragungen“, Herne 2015, ISBN: 978-3-482-42458-8
- Hölters, Wolfgang, „Handbuch Unternehmenskauf“, Köln 2015, ISBN: 978-3-504-45557-6
- Ettinger, Jochen; Jaques, Henning, „Beck'sches Handbuch Unternehmenskauf im Mittelstand“, München 2012, ISBN: 978-3-406-63976-0
- Ring, Gerhard; Grziwotz, Herbert, Systematischer Praxiskommentar GmbH-Recht, Köln 2013, ISBN: 978-3-89817-949-2
- Baumann, Wolfgang; Seer, Roman; Krumm, Marcel, „Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)“, Berlin 2011, ISBN: 978-3-503-13079-5
- Hettler, Stephan; Stratz, Rolf-Christian; Hörtnagel, Robert, Beck'sches Mandats Handbuch Unternehmenskauf“, München 2013, ISBN: 978-3-406-60662-5
- Esskandari, Manzur; Franck, Sebastian; Künnemann, Ulf, „Unternehmensnachfolge“, Heidelberg u.a. 2012, ISBN: 978-3-8114-4022-7
- Gesmann-Nuissl, Dagmar, „Unternehmensnachfolge – ein Überblick über die zivil- und gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten“, BB-Spezial 6, Heft 34, 2006

Bildnachweise

- kantver - Fotolia (business handshake meeting)
- Trueffelpix - Fotolia (Kontroverse)
- Robert Kneschke - Fotolia (Panorama mit Gruppe von Leuten verschiedener Berufe)
- StockPhotoPro - Fotolia (Business people negotiating a contract)
- alphaspirt - Fotolia (Businessman thinks about a new creative project)
- Brian Jackson - Fotolia (Businessman showing the red card)
- MH - Fotolia (Web)
- Wavebreak Media LTD - Fotolia (Businessman touching futuristic lock and circuit board interface)
- Rawpixel Ltd. - Fotolia (Plan Planning Operations Solution Vision Strategy Concept)
- Erwin Wodicka - Fotolia (Eine junge Rechtsanwältin sitzt an ihrem Schreibtisch im Büro)
- Robert Kneschke - Fotolia (pensive lawyer thinking)
- BillionPhotos.com - Fotolia (Law, court, paper)
- alphaspirt - Fotolia (Team of businesspeople build a new company)
- Robert Kneschke - Fotolia (successful business team)
- Trueffelpix - Fotolia (Ziele gemeinsam erreichen - Schwierigkeiten überwinden)
- Michael Anton (Science Park 2)

Über die Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht

Die Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht wurde von Rechtsanwalt Prof. Dr. Michael Anton, LL.M. mit dem Ziel gegründet, mittelständige Firmen, Handwerksbetriebe und Unternehmen in der Start-Up-Phase, im laufenden Tagesgeschäft bis hin zur Unternehmensnachfolge sachverständig und innovativ zu beraten.

Unsere Unternehmenskunden wie Start Ups, Mittelständler und Freiberufler benötigen heute ein Plus an service-orientierter Rechtsberatung durch einen vertrauensvollen Partner aus einer Hand: „One-Shop“-Beratung für Geschäftsführer, Vorstände und Freiberufler ... - und dies tagesaktuell. Die Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht erfüllt diese Anforderungen als „externe Rechtsabteilung“ seiner Unternehmensmandanten.

Innovative, benutzerfreundliche und datensichere IT-Infrastrukturen schaffen hierfür Echtzeitberatlösungen. Effiziente Kommunikationswege verringern die Transaktionskosten und beschleunigen den Austausch mit den Mandanten – und dies 24/7. Wenn der Mandant Zeit für den Informationsaustausch findet, bietet unsere elektronische Aktenführung hierfür alle Möglichkeiten bei höchster Sicherheit.

Gleichzeitig schätzen unsere Mandanten die persönliche und vertrauensvolle Betreuung durch „ihren“ persönlichen Berater: Rechtsanwalt Professor Anton versteht sich als langfristiger Kooperationspartner seiner Unternehmensmandanten und berät nach dem sichersten, innovativsten, wirtschaftlich vernünftigsten und für den Einzelfall für Ihr Unternehmen passenden Weg. Und dies bei vollständiger Kostentransparenz.

Unsere Mandanten schätzen die Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht für:

- effiziente und innovative Rechtsberatung
- maßgeschneiderte Lösungen
- fachliche Kompetenz im Wirtschaftsrecht
- moderate und vorab kalkulierbare Kosten
- vertrauensvollen und persönlichen Kontakt mit Rechtsanwalt Professor Anton
- sowie für unsere Soforttermingarantie.

Unsere Ziele sind langfristige und vertrauensvolle Partnerschaften mit unseren Unternehmensmandanten:

- Start Ups & Existenzgründer
- Handwerksbetriebe
- Mittelständler und Unternehmen
- Geschäftsführer und Vorstände
- Freiberufler
- sowie Unternehmens- und Praxisnachfolger.

Gerne beraten wir auch Sie und Ihr Unternehmen.

Ihr Team der Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht



KANZLEI FÜR WIRTSCHAFTS- UND VERMÖGENSRECHT

RECHTSANWALT PROF. DR. MICHAEL ANTON

Ihre Notizen

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

✓ _____

Rechtsberatung für Unternehmen „aus einer Hand“

Existenzgründung

- Neugründung & Unternehmenskauf
- Haftungsrisiken & -minimierung
- Gesellschaftsrecht: Rechtsformwahl & Gesellschaftsverträge
- Handelsrecht, Firmenrecht & Namenswahl
- Registerrecht, Behördengänge & Anmeldeformalien
- Finanzierungsrecht & Kreditsicherungsrecht
- Innovationschutz
- Kundenkontakt: Verträge & AGB
- Produkthaftung & Gewährleistung
- Geschäftsbriefe & Rechnungen
- Wettbewerbsrecht: Marketing & Werbung ohne Abmahnung
- Arbeitsrecht: Verträge & Versicherungsrecht
- IT-Recht: Internet & E-Commerce

Ständige Rechtsberatung im Tagesgeschäft

- Prozessführung
- Forderungsmanagement
- Vertragsrecht & Vertragsgestaltung
- Handelsrecht, Handelsgeschäfte & Firmenrecht
- Arbeitsrecht: Kündigung & Kündigungsschutzprozess
- Gesellschafts- & Unternehmensrecht: Beratung von Geschäftsführung, Vorstand, Gesellschaftern & Aktionären
- Vertriebsrecht: Handelsvertreter, Fachhändler, Vertragshändler, Kommission, Franchising
- Bank- & Kapitalmarktrecht, Kreditsicherungsrecht
- Fracht-, Transport- & Logistikrecht
- Gewerblicher Rechtsschutz: Verteidigung eigener und Verletzung fremder Schutzrechte, Lizenzrecht und Know-How-Schutz
- Wettbewerbsrecht & Abmahnung
- IT-Recht (IT-Verträge & Projekte, Cloud Computing)
- Krisenmanagement: Sanierungs- & Insolvenzberatung
- Restrukturierung & Umwandlung

Unternehmensnachfolge

- Unterstützung bei Nachfolgesuche
- Planungsphase & Konzeptionierung, Projektleitung
- Handels- & Gesellschaftsrecht in der Unternehmensnachfolge
- Unternehmensnachfolge von Todes wegen und zu Lebzeiten
- Begleitung der vorvertraglichen Phase
- Nachfolgeverhandlungen, Kaufpreis und Abfindungsanspruch
- Vertragsgestaltung & Nachfolgeformalitäten
- Haftungsbegrenzung für Verkäufer und Käufer
- Nachfolge und Veräußerung in der Unternehmenskrise
- Restrukturierungsberatung bei der Unternehmensnachfolge

POST&BÜROADRESSE

Science Park 2
Campus Universität des Saarlandes
66123 Saarbrücken

RA PROF. DR. ANTON

Professor (apl., Univ. d. Saarlandes)
LL.M. (International Commercial and Banking Law,
Univ. of Johannesburg)
Dipl.-Jur. (Univ. d. Saarlandes)

KONTAKT

Fon: +49 (0) 681 5882587
Fax: +49 (0) 681 5882587
Email: info@kwv-recht.de
Web: www.kwv-recht.de