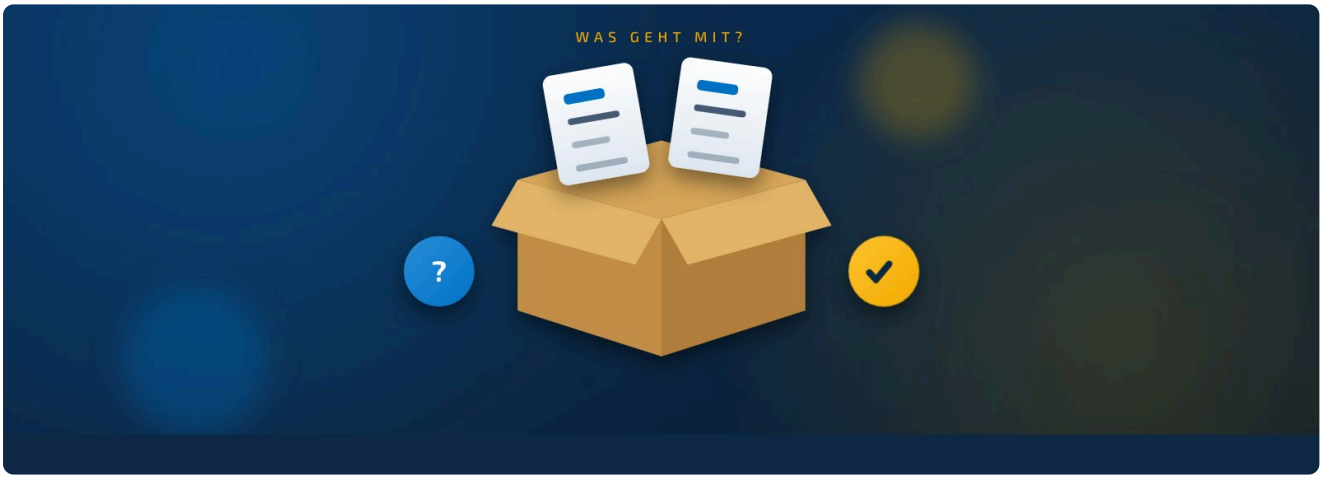
Was geht eigentlich mit? – Verträge und Vermögenswerte vor der Übergabe richtig zuordnen

Ein Käufer will vor allem eines wissen: Was bekomme ich eigentlich? Die Antwort klingt einfach – „das Unternehmen“. In der Praxis steckt dahinter ein Geflecht aus Verträgen, Rechten und Vermögenswerten, das über Jahrzehnte gewachsen ist. Nicht alles davon geht automatisch mit.

Wolfgang A. Bürger Oktober 2026 Lesezeit ca. 3 Min. Beitrag 4.3-01



Die Struktur entscheidet über Ihre Verträge

Beim **Share Deal** verkaufen Sie Ihre Anteile an der Gesellschaft. Die Verträge bleiben bei der Gesellschaft und laufen grundsätzlich weiter. Aber Vorsicht: Viele Verträge enthalten eine Change-of-Control-Klausel. Sie erlaubt dem Vertragspartner, bei einem Inhaberwechsel zu kündigen oder neu zu verhandeln.

Beim **Asset Deal** verkaufen Sie einzelne Vermögenswerte und Verträge. Jeder Vertrag muss dann einzeln übertragen werden, und der Vertragspartner muss in der Regel zustimmen. Die Arbeitsverhältnisse gehen dagegen kraft Gesetzes auf den Käufer über (Betriebsübergang nach § 613a BGB) – mit Informationspflichten und einem Widerspruchsrecht der Mitarbeiter. Bei Einzelunternehmen ist der Asset Deal der Regelfall.

> *„Nicht alles, was zum Unternehmen gehört, gehört auch dem Unternehmen.“*

Vier typische Stolpersteine

- **Die Immobilie gehört Ihnen privat.** Das Unternehmen ist nur Mieter. Ohne langfristigen, marktüblichen Mietvertrag fehlt dem Käufer die Planungssicherheit – und steuerlich kann eine Betriebsaufspaltung im Spiel sein. Klären Sie das früh mit Anwalt und Steuerberater.
- **Marken, Domains und Software laufen auf Sie.** Oder die Rechte an Logo, Website und Programmen liegen noch bei der Agentur oder dem Freelancer, der sie entwickelt hat. Was nicht dem Unternehmen gehört, kann nicht mitverkauft werden.
- **Sie haften persönlich.** Bürgschaften und Sicherheiten, die Sie privat für Kredite oder Mietverträge gegeben haben, enden nicht automatisch mit dem Verkauf. Ihre Ablösung gehört in den Kaufvertrag.
- **Schlüsselverträge hängen an Ihrer Person.** Ein Großkunde, ein Lizenz- oder Händlervertrag mit kurzer Kündigungsfrist oder Kontrollwechselklausel kann den Unternehmenswert über Nacht verändern.

So schaffen Sie Klarheit

Erstellen Sie zwei Listen: eine Vertragsliste und eine Vermögensliste. Legen Sie dann fest, was mitgehen soll und was nicht – und stellen Sie die nötigen Weichen, solange Sie noch Zeit haben. Manche Lösungen, etwa die Übertragung von Markenrechten oder ein neuer Mietvertrag, sind schnell gemacht. Andere brauchen Gespräche mit Dritten und damit Vorlauf.

Fazit

Käufer zahlen für Klarheit. Wer genau sagen kann, welche Verträge und Werte mit dem Unternehmen übergehen, verkürzt die Due Diligence, vermeidet Abschläge und macht sein Unternehmen verkäuflicher.

MEIN PRAXIS-TIPP

Erstellen Sie eine einfache Vertragsliste mit fünf Spalten: Vertragspartner, Laufzeit, Kündigungsfrist, Kontrollwechselklausel (ja/nein) und Zustimmung bei Übertragung nötig (ja/nein). Beginnen Sie mit Ihren zehn größten Kunden und Lieferanten – dort liegt meist das größte Risiko.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Share Deal · Asset Deal · Change-of-Control-Klausel · Betriebsübergang · Pensionszusage

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 4.3 · Übergreifend

Vertragsstruktur & Vermögensgegenstände

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: Oktober 2026. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.