Die richtige Gestaltung des Kaufvertrages

Was sind die wesentlichen Eckpunkte um auf dem Weg zur Zielgeraden unnötige Handfehler zu vermeiden? Grundsätzlich gilt: Zunächst sollten sich die Parteien darauf einigen, was inhaltlich und vor allem wirtschaftlich gewollt ist. Zur Vermeidung hoher Rechtsberatungskosten sollten erst nach dieser Vereinbarung die Anwälte ins Boot geholt werden. Bei kleinen Transaktionen lassen sich diese wesentlichen Rahmenbedingungen in einem kurzen Eckpunktepapier zusammenfassen, das als Gesprächsgrundlage für den Anwalt dient. Bei größeren Transaktionen hat sich eine mit Hilfe von Anwälten erstellte Absichtserklärung in Form eines LoI oder eines Term Sheets sehr bewährt.

Wolfgang A. Bürger August 2024 Lesezeit ca. 6 Min. Beitrag 9.4-01



Natürlich erinnern Sie sich: der LoI („Letter of Intent"), das hatten wir im Newsletter XXI „LoI" ausführlich beleuchtet, ebnet den Weg für die anschließende Kaufvertragsgestaltung: Er hält die wesentlichen (wirtschaftlichen) Bedingungen des Verkaufes fest, auf die man sich in Gesprächen und Verhandlungen geeinigt hat. Jetzt kann es also losgehen, widmen wir uns den wichtigsten Fragestellungen:

Was ist bei der Kaufvertragserstellung grundsätzlich zu beachten?

Verträge zwischen Kaufleuten können grundsätzlich mündlich oder schriftlich geschlossen werden. Für einige Verträge besteht jedoch eine Schriftformerfordernis oder sogar die Pflicht zur notariellen Beurkundung. Wie sieht es nun bei den Verträgen für einen Unternehmensverkauf aus? Aus Gründen der Klarheit und aus Beweisgründen sollten Unternehmenskaufverträge immer schriftlich formuliert sein. Dabei ist es völlig egal, ob es sich bei dem Kaufvertrag um ein Share Purchase Agreement (SPA) im Rahmen eines Share Deals oder ein Asset Purchase Agreement (APA) für einen Asset Deal handelt.

In vielen Transaktionen gibt es nicht nur um einen Unternehmenskaufvertrag: Hierbei werden vielmehr eine ganze Reihe von Verträgen in einem Vertragspaket zusammengestellt. Dazu zählen beispielsweise die Verträge über den Verkauf von Gesellschaftsanteilen (SPA), Verträge über den Verkauf von in Besitzgesellschaften organisierten Vermögensgegenständen (APA), Mietverträge oder Immobilienkaufverträge sowie Arbeits- oder Beratungsverträge für die Altinhaber oder wichtige Schlüsselmitarbeiter.

Teilen Käufer und Verkäufer die Anwalts- und Notarkosten?

Grundsätzlich tragen der Verkäufer und Käufer die Kosten für ihre jeweiligen Anwälte und Steuerberater selbst. Denn hier gilt insbesondere: Ein Anwalt oder Steuerberater vertritt die Interessen seines Auftraggebers. Die Notarkosten für die Beurkundung des Vertragswerks übernimmt üblicherweise der Käufer; gelegentlich ist auch eine Kostenteilung zwischen den Vertragsparteien üblich.

Wer erstellt den Erstentwurf?

Hier gilt das gleiche Prinzip wie bei der Erstellung des LoI: Versuchen Sie genau wie bei der Absichtserklärung den Erstentwurf des Kaufvertrags vorzulegen. Sie erhalten damit die entscheidende Gelegenheit, die Regelungen in Ihrem Sinne zu übersetzen und im Kaufvertrag zu verschriftlichen. Doch Vorsicht: Gestalten Sie diesen Vertrag so, wie Sie es mit Ihren Verhandlungspartnern in der Absichtserklärung auch vereinbart haben. Denn auch Käufer mögen es nicht, wenn der Verkäufer sein Risiko auf null bringen will.

Ein guter Kaufvertrag dokumentiert das Verhandlungsergebnis und berücksichtigt damit die Interessen beider Seiten angemessen. Große Abweichungen von den in der Absichtserklärung getroffenen Regelungen sowie sehr harte und einseitige Regelungen können das aufgebaute Vertrauen zwischen den Vertragsparteien nachhaltig beschädigen und zu Projektabbrüchen führen.

So haben wir es in unserer Praxis bei KERN Unternehmensnachfolge bisher nicht nur einmal erlebt, dass ein Übergeber nach Sichtung des von der Gegenseite entworfenen Vertrags die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen hat. Ursächlich waren zumeist sehr spitzfindige oder auch in Unternehmensverkäufen unerfahrene Rechtsanwälte, die versuchten, das Käuferrisiko zu minimieren. Dies äußert sich häufig in der Formulierung sehr weitreichender, harter und zumeist unüblicher Garantien oder Regelungen zur nachvertraglichen Haftung, die stark von den in der Absichtserklärung getroffenen Vereinbarungen abweichen.

Das zeigt, dass die den Erstentwurf schreibende Partei klar im Vorteil ist: Schließlich ist es in der Praxis um ein Vielfaches einfacher, Themen aus einem Vertragsentwurf raus- als diese hineinzuverhandeln.

Auf welche steuerlichen und rechtlichen Besonderheiten sollten Sie achten?

Üblicherweise gibt es eine klare Aufgabenteilung zwischen Steuerberater und Rechtsanwalt. In der Praxis hat es sich bewährt, dass der Steuerberater des Verkäufers in der Entwurfsgestaltung eng mit dem Rechtsanwalt zusammenarbeitet. Die im Erstentwurf dargestellte Transaktionsstruktur sollte bereits steuerlich geprüft sein.

Kann jeder Rechtsanwalt mit der Ausgestaltung des Kaufvertrages beauftragt werden?

Ein klares Nein. Bei der Auswahl des Anwalts sollten Sie darauf achten, dass Sie einen in Unternehmenstransaktionen erfahrenen Gesellschaftsrechtler beauftragen. Es muss hier nicht der sehr teure Anwalt einer sehr großen Kanzlei sein, der meist über Erfahrungen in der Gestaltung von

Kaufverträgen zwischen größeren Unternehmen und dabei oft zu sehr komplexen, von den Anglizismen der M&A-Fachsprache geprägten Lösungen neigt. Wählen Sie einen auf Gesellschaftsrecht spezialisierten Rechtsanwalt aus einer kleineren oder mittelständischen Kanzlei und fragen Sie ihn nach konkreten Referenzprojekten. Gut wäre, wenn Ihnen der Anwalt im Erstgespräch ein Beispiel eines anonymisierten, aber typischen, von ihm gestalteten Unternehmenskaufvertrags vorlegen könnte. Sie bekommen damit ein Gefühl dafür, wie Ihr Vertragswerk aussehen könnte. Denn auch für Verträge bei Unternehmensverkäufen gilt, dass komplexe Zusammenhänge auch in einfacher Sprache dargestellt werden können.

Könnte auch ein Notar für die Erarbeitung eines Unternehmenskaufvertrags beauftragt werden?

In einem Unternehmensverkaufsprojekt sagte einmal ein Mandant: »Einen Anwalt benötigen wir für die Vertragserstellung nicht. Lassen Sie uns mit den Käufern klären, was wir gemeinsam wollen, und danach übergeben wir die Vertragserstellung unserem Notar. Dies ist die günstigste Lösung und wir sparen uns die teuren Anwälte.« Doch ist die günstige immer die beste Lösung? Die rund 7.000 deutschen, aber auch österreichischen und Schweizer Notare müssen dem Gesetz nach unabhängig und unparteiisch sein.

Aus dieser Definition ergibt sich eine Problematik für Unternehmens Transaktionen: Notare können qua Definition nicht zum Interessenvertreter werden, da sie beide Parteien unparteiisch beraten müssen. Dies kann beim Verkauf einer Immobilie von Vorteil sein, da der Notar im Rahmen eines weitgehend standardisierten Vertrags beraten kann. Ein Unternehmenskaufvertrag unterscheidet sich davon im Normalfall: Die Verträge sind an den Interessen der einzelnen Vertragsparteien ausgerichtet und sind mit komplexen Regelungen äußerst individuell gestaltet.

Um hier zu guten Regelungen zu kommen (Stichwort: z.B. die Vereinbarung ausgewogener Haftungs-, Vertragsbruchs- und Gewährleistungsregelungen) ist es zwingend erforderlich, dass der Rechtsbeistand nicht überparteilich berät, sondern eine klare Rolle als Interessenvertreter seines Mandanten einnimmt. Aus diesem Grund sollte die Kaufvertragsgestaltung – siehe auch oben – von einen auf Gesellschaftsrecht spezialisierten Rechtsanwalt vorgenommen werden.

Aber wann muss ein Unternehmensverkauf notariell beurkundet werden?

Oftmals wird ein Notartermin als unvermeidbarer Kostenbestandteil eines Unternehmensverkaufs angesehen. Für die Übertragung von Gesellschaftsanteilen von Kapitalgesellschaften oder den Verkauf von Immobilien ist eine notarielle Beurkundung indes gesetzlich vorgeschrieben. Sie dient damit in erster Linie der Beweiserleichterung bei einem Firmenverkauf. Schließlich kann danach keiner der Beteiligten sagen, dass »wir das so aber nicht vereinbart haben«.

Damit nimmt der Notar aufgrund seiner unparteiischen Rolle eine beratende Funktion wahr. Er informiert und warnt die Parteien gegebenenfalls vor der Unterschrift umfassend über die rechtlichen Konsequenzen des Kaufs. Der Notar hält alle Vereinbarungen durch die Beurkundung als geklärt und schriftlich vereinbart fest. Dies mag für Unternehmensverkäufe unter M&A-Profis nicht notwendig sein - Für den Verkauf oder die Übertragung eines Familienunternehmens kann diese Beratung aber sehr nutzbringend sein!

PS: Die gute Nachricht ist, dass diese Beratung pauschal nach einer gesetzlich festgelegten Gebührentabelle abgerechnet wird.

Und was sind nun die wichtigsten Inhalte eines Kaufvertrages?

Diese 10 Themenbereiche sollten unbedingt in einem Kaufvertrag geregelt sein:

- Präzise Benennung aller beteiligten Vertragsparteien

- Daten für Signing und Closing
- Aufschiebende Bedingungen und Befristungen
- Fixer und variabler Kaufpreis
- Garantien, Haftungen und Zusicherungen
- Regelungen für Übergangszeiträume
- Gewinnbezugsrecht und Ausschüttungsregelungen
- Wettbewerbsverbot
- Mitwirkungspflichten des Verkäufers
- Zeitplan für die Umsetzung

MEIN PRAXIS-TIPP

Die Kaufvertragsverhandlungen zwischen den im Gesellschaftsrecht spezialisierten Anwälten sollten immer von den Auftraggebern begleitet oder von einem fachkundigen Transaktionsberater moderiert werden. Ansonsten besteht die Gefahr, dass Käufer und Verkäufer das Heft des Handelns aus der Hand geben. Dies äußert sich im Ringen um Vertragspassagen mit vergleichsweise irrelevantem Inhalt und einer deutlichen Komplexitätserhöhung der zu schließenden Vereinbarungen. Oberstes Ziel bleibt, übliche und dem Projekt angemessene Vereinbarungen zu treffen, die die Auftraggeber auch inhaltlich verstehen. Haben Sie weitere Fragen zur Ausgestaltung von Kaufverträgen bei Unternehmens Transaktionen?

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Kaufvertrag · Garantien · Wettbewerbsverbot · Asset Deal · Share Deal · Closing

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 9.4 · Externer Verkauf

Kaufvertrag, Signing & Closing

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

Stand: August 2024. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.