

Die rechtlichen Hürden
auf dem Weg zum
Unternehmenserwerb.

VON THOMAS HÖHNE

Großeinkauf



W

*as du ererbt von deinen Vätern,
erwirb es, um es zu besitzen!*¹⁾

Dazu fordert uns Geheimrat Goethe in seinem „Faust I“ auf.

Und wie mit so vielen Weisheiten, hat der Dichterstürm auch diesmal Recht und liefert uns gleich den passenden Einstieg für unser Thema: Die angenehmste Form des Unternehmenserwerbs ist sicherlich jene des Erbgangs!

Nicht jeder aber ist so glücklich, mit den berühmten goldenen Löffeln in der Wiege groß zu werden – und selbst dann kommt man mit allen goldenen Löffeln der Welt nicht drum herum, eine mitunter doch recht zähe Suppe auszulöffeln.

Wie also erwirbt man nun ein Unternehmen?

■ Einzelunternehmen

Das hängt zunächst einmal von der Rechtsform dieses Unternehmens ab. Handelt es sich um ein Einzelunternehmen (der Unternehmer ist Alleininhaber), muss der mühsame Weg der Einzelrechtsnachfolge angetreten werden¹⁾,

¹⁾ Die Erbschaft eines Einzelunternehmens gestaltet sich einfach in Form einer Gesamtrechtsnachfolge: Das heißt, dass der oder die Erben sozusagen in die Person des Erblassers eintreten und mit einem einzigen Rechtsakt – der Einantwortung des Erbes – alle Rechte (und natürlich auch Pflichten) des Erblassers erwerben.

d. h. jedes einzelne Vermögensstück muss (außer es handelt sich um eine Gesamtsache, also eine ganze Bibliothek, ein ganzes Archiv, das Inventar eines Betriebs etc.) gesondert übertragen werden, jeder einzelne Vertrag (Miet-, Pacht-, Leasing-, Werk-, Lizenz-, Lieferverträge etc.) muss ebenfalls gesondert überschrieben werden. Sind Liegenschaften Bestandteil des Unternehmens, so bedarf es eines schriftlichen Kaufvertrages, der grundbücherlich durchgeführt werden muss. Da heißt es natürlich insbesondere aufpassen, ob das Grundstück nicht belastet ist, was man aus dem C-Blatt des Grundbuchs ersieht.

Denn derartige Belastungen (Hypotheken, Dienstbarkeiten, Bauaufträge etc.) hängen am Grundstück, egal, was im Kaufvertrag steht!

■ Kundenstock

Oft wird ein Unternehmen wegen seiner bestehenden Kundenbeziehungen übernommen. Doch Vorsicht bei den Verträgen: Man kann einen Vertragspartner nicht „verkaufen“, der hat da schon ein Wörtchen mitzureden, da er dieser Vertragsänderung nämlich zustimmen muss-

te. Man kann auch nicht einen ganzen Kundenstock „verkaufen“, der ja, wenn überhaupt, nur aus einer Menge von Einzelverträgen besteht. Entweder der Unternehmer hat ohnehin nur eine (hoffentlich gute und aktuelle) Adressdatei – dann kann er für die Überlassung dieser Daten (wobei natürlich wieder datenschutzrechtliche Beschränkungen zu beachten sind) Geld verlangen. In aller Regel werden diese Daten Teil der pauschal in Rechnung gestellten Position „Unternehmenswert“ (good will) sein. Handelt es sich tatsächlich um laufende Verträge, so muss der Unternehmensnachfolger genau genommen

mit jedem Kunden einen neuen Vertrag abschließen. Oft wird hier Zuflucht zu einer Zustimmungsfiktion genommen, so nach dem Motto: „Sie haben jetzt einen neuen Vertragspartner. Sollten Sie nicht binnen 14 Tagen Einspruch erheben, so gehen wir davon aus, dass Sie damit einverstanden sind.“ Juristisch ist derlei allerdings nichts wert. Manchen Kunden, insbesondere im Massengeschäft, wird derlei egal sein; andere wieder werden dies zum Anlass nehmen, sich um einen neuen Vertragspartner umzusehen oder

RECHT KURZ

- Bei Einzelunternehmen klären, was man überhaupt erwirbt.
- Schuldenstand restlos klären.
- Bei Personengesellschaften Anteilsfrage entscheiden.

zumindest bessere Vertragsbedingungen herauszuschinden.

■ Mitarbeiter

Die Dienstverträge sind ein Kapitel für sich, das im Übrigen für jede Form des Betriebsübergangs gilt: Aufgrund eines Spezialgesetzes, das den einprägsamen Titel AVRAG²⁾ trägt, haben die Dienstnehmer des übertragenen Betriebs (und auch bloß eines Teilbetriebs) Anspruch auf Übernahme ihres Dienstverhältnisses in vollem Umfang unter Wahrung all ihr dienstzeitbezogenen Ansprüche (Urlaub, Abfertigung etc.). Ist der Betriebsübergang mit einer Schlechterstellung des Dienstnehmers verbunden (schlechterwertiger Arbeitsplatz, wesentlich längere Anreise zum Dienstort etc.), dann kann der Dienstnehmer unter Wahrung all seiner Ansprüche den berechtigten vorzeitigen Austritt erklären.

■ Versicherungen

Wird eine Sache erworben, die versichert ist, so hängen die Versicherungsverträge an dieser. Der Erwerber tritt in den Versicherungsvertrag ein. Innerhalb eines Monats haben allerdings Versicherung und Erwerber die Möglichkeit, den Vertrag aufzukündigen.

■ Angemessene Miete

Wird das Unternehmen in einem Mietgegenstand geführt, so kann sich der Vermieter zwar nicht gegen den Übergang der Mietrechte auf den Erwerber wehren, dennoch kann für so manches Unternehmen eine mittlere Katastrophe eintreten: Der Vermieter darf nämlich den Mietzins auf den „angemessenen Betrag“ erhöhen. Dringend zu empfehlen ist daher, schon vor Abschluss des Unternehmenserwerbs eine bindende Vereinbarung über den künftigen Mietzins herbeizuführen, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, die schon so manche Kalkulation gänzlich über den Haufen geworfen haben.

■ Juristische Person

Bei einem Unternehmen, dessen Träger eine juristische Person (GmbH, AG) ist, ist der Zugang zum Erwerb ein gänzlich anderer. Natürlich kann man auch hier dem Eigentümer des Unternehmens das Unternehmen oder Teile davon abkaufen. Das ist eigentlich der klassische Fall des Unternehmenskaufs – der so genannte „Asset Deal“, man erwirbt (wiederum

durch Einzelrechtsnachfolge) Sachen. Die andere Möglichkeit ist es, gewissermaßen gleich den Eigentümer zu kaufen. Man kauft also Anteile, was man, etwas eleganter formuliert, einen „Share Deal“ nennt.

Hier ist nicht nur die Formulierung elegant, sondern auch die Vorgangsweise, ändert sich am Unternehmen selbst doch gar nichts, was irgendwie für die Außenwelt relevant wäre. Die äußere Hülle, nämlich die Form der juristischen Person, bleibt unangetastet und sämtliche Vertragsbeziehungen ebenso. Denn an der Identität des Unternehmens ändert sich nichts – nur an dessen Innenleben, es gibt eben neue Gesellschafter. Das können beispielsweise GmbH-Gesellschafter oder Aktionäre sein.

■ Share Deal

Erwirbt man Anteile, so müssen das ja nicht unbedingt alle Anteile sein. Oft reicht eine Minderheitsbeteiligung, um im Unternehmen das Sagen zu haben, wenn diese durch entsprechende Syndikats-(= Stimmbindungs)verträge abgesichert ist. Am besten ist es natürlich, man erwirbt 100 Prozent der Anteile. Mehr als 50 Prozent der Anteile sind jedenfalls erforderlich, um Mehrheitsbeschlüsse herbeiführen zu können. Für Änderungen des Gesellschaftsvertrages (und das kann wesentlich sein, denken Sie an eine Änderung des Unternehmensgegenstands oder des Firmenwortlauts) braucht man aber jedenfalls eine Dreiviertelmehrheit. Das heißt, dass ein Gesellschafter mit etwas mehr als 25 Prozent einem änderungswilligen Mehrheitseigentümer schon ganz schöne Schwierigkeiten bereiten kann. Für bestimmte Minderheitenrechte reichen bei einer GmbH schon zehn Prozent des Stammkapitals, bei einer AG sind die verschiedenen Minderheitsrechte gestaffelt.

Ändert sich bei einem derartigen Anteilskauf nichts an den Rechten und Pflichten des Unternehmens, so bleiben dem Erwerber natürlich auch alle Schulden erhalten. Auch hier kann es natürlich unangenehme Überraschungen geben, da diese Haftung durch eine interne Vereinbarung zwischen Veräußerer und Erwerber nicht abgedungen werden kann. Natürlich kann der Veräußerer eine Schad- und Klagloserklärung abgeben – ist dieser allerdings kapitalmäßig schwach auf der Brust, so hilft das wenig. Das Finanzamt gibt allerdings freundlicherweise bekannt, welche Steuerschulden auf dem Unternehmen liegen, das Gleiche gilt für die Sozialversi-

cherung. Ein schlauer Erwerber lässt sich daher vom Veräußerer derartige Bestätigungen jüngsten Datums geben.

■ Asset Deal

Aber auch beim Erwerb eines Unternehmens im Weg eines „Asset Deals“ schluckt der Erwerber alle Schulden – und zwar in voller Höhe, wenn er den Firmenwortlaut fortführt (was ja in aller Regel der Fall sein wird). Tut er dies nicht, so haftet er immerhin für alle Schulden, die er kannte oder kennen musste, bis zur Höhe der Aktiva des übernommenen Unternehmens, kann also nicht schlechter als plus/minus null aussteigen, was allerdings ein schwacher Trost ist. Wichtige Ausnahme: Beim Erwerb aus der Konkursmasse oder bei einer Versteigerung im Wege eines Exekutionsverfahrens entfällt diese Haftung. Ob Share Deal oder Asset Deal: Die detaillierte Erforschung der einzelnen Vertragsbeziehungen des Unternehmens im Zuge einer so genannten „Due Diligence“ bewahrt davor, die Katze im Sack zu kaufen.

Beim Wert eines Unternehmens geht es in erster Linie meist nicht um den Wert des Anlagevermögens, sondern um den immateriellen Wert des Unternehmens. Ob die Versprechungen des Verkäufers und die Hoffnungen des Erwerbers sich erfüllen (und auch, ob dessen Glaube in die Seriosität der Bilanz gerechtfertigt war), erweist sich oft erst nach einiger Zeit. Hier kann ein Kaufpreisrücklass, eine Garantie von dritter Seite oder zumindest die verbindliche Zusage einer Kaufpreisminderung für den Fall des Nichteintritts bestimmter betriebswirtschaftlicher Kennzahlen helfen.

Ein Unternehmen kauft man nicht von heute auf morgen, meist gibt es Zwischenschritte, die schriftlich festgehalten werden. Vorsicht: Ein Letter of Intent (LOI) ist sinnvoll, um die Ernsthaftigkeit zu betonen, ist aber noch kein bindender Vertrag. Er kann aber zur Folge haben, dass der Partner, der in einem fortgeschrittenen Stadium der Verhandlungen grundlos aussteigt, schadenersatzpflichtig wird. Punktationen und Vorverträge sind allerdings bereits verbindlich – Derartiges ohne fachliche Beratung abzuschließen kann russischem Roulette gleichkommen. Die wechselseitige Zusage, alle im Zuge dieser Verhandlungen erlangten Informationen geheim zu halten, ist empfehlenswert. ●

Dr. Thomas Höhne ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Höhne, In der Maur & Partner in Wien. www.h-i-p.at

²⁾ Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz.