

4. Die Vorbereitung des Unternehmenskaufs

4.1 Der übliche Werdegang für einen Unternehmenskauf

Der Kauf eines Unternehmens erfolgt in mehreren Schritten:

Im **ersten Schritt** geht es darum, dass die interessierten Unternehmenskaufvertragsparteien wechselseitig und grundsätzlich über das Kauf- bzw. Verkaufsinteresse eines Anderen informiert werden. Vielfach will ein Verkäufer nicht offenbaren, dass er einen Verkaufswillen hat. Denn wenn diese Informationen in die falschen Hände kommen, könnte ein Schaden die Folge sein. So könnten sich etwa wichtige Kunden von einem Unternehmen abwenden, wenn sie erfahren, dass das Unternehmen Verkaufsabsichten hegt oder es könnte die Konkurrenz angelockt werden, die unter Vorspiegelung eines Kaufinteresses lediglich das Unternehmen und die Gründe für das Verkaufsinteresse aushorchen wollen. In solchen Fällen werden oftmals durch Fachberater Kontakte zwischen den potenziellen Kaufvertragsunternehmen ohne Nennung der Namen der jeweils anderen Partei vorbereitet, bis beide Seiten den Eindruck haben, dass den Informationen nach ein echtes Verkaufs- bzw. Kaufinteresse besteht und nach den abstrakt bekannten Daten eine solche Transaktion Sinn machen könnte. Den Fachberatern obliegt hier eine wichtige Funktion und Aufgabe, die qualitativ und vertrauensvoll behandelt werden muss.

Im **zweiten Schritt** werden die beiden möglichen Kaufvertragsparteien zusammengebracht. In der Regel kommt es dabei zur Besichtigung des Verkaufsunternehmens und oftmals auch des Käuferunternehmens, mit dem Ziel, ein besseres Gefühl für die grundsätzliche Entscheidung zu erhalten, ob konkrete Verkaufsverhandlungen geführt werden sollen. Hier kommt den allgemein verfügbaren Informationen über das Kaufobjekt, über die Kaufvertragsparteien, über die Gründe und Ziele des Verkaufs und Kaufs und den persönlichen Eindrücken der jeweils anderen Seite eine entscheidende Bedeutung zu.

Sind die potenziellen Kaufvertragsparteien zum Ergebnis gekommen, dass sie in die Verkaufsverhandlungen eintreten wollen, muss insbesondere die Verkaufspartei der interessierten Kaufpartei all die Daten liefern, die der Käufer für seine Kaufentscheidung benötigt. Ein Unternehmenskauf setzt voraus, dass sich der potenzielle Käufer über sehr viele Details zum Unternehmen informieren lässt, was im Wege einer sogenannten Due Diligence erfolgt (hierzu näher s. Kapitel 4.4). Diese Informationen sind notwendig, um Chancen und Risiken des Unternehmens zu

erforschen, um eine Kalkulationsgrundlage für die Höhe des Kaufpreises zu erhalten und um die Bestimmungen für die Gewährleistungen im Kaufvertrag formulieren zu können. Der Verkäufer hat damit dem Käufer einen erheblichen und tiefen Einblick in das zu verkaufende Unternehmen oder in den zu verkaufenden Betrieb zu geben. Gelangen diese Informationen an die falschen Personen könnten diese möglicherweise von dem potenziellen Käufer missbraucht und zum Schaden des Verkäufers ausgenutzt werden.

Zu diesem Zweck wird zunächst eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet (siehe die Muster in Kapitel 4.2).

Danach erfolgt eine eingehende Prüfung des Kaufgegenstands im Wege einer sog. Due Diligence. In der Regel werden die Daten zur Due Diligence in zwei Phasen geliefert. Im ersten Schritt soll dem potenziellen Käufer Gelegenheit gegeben werden, anhand der Daten entscheiden zu können, ob er in detaillierte Kaufverhandlungen und damit in detaillierte Prüfungen des Kaufobjekts eintreten möchte. In dieser Phase werden in der Regel die jeweiligen Jahresabschlüsse mit Erläuterungen übergeben.

Hat sich hieraus ein gesteigertes Interesse zum Kauf ergeben, wird von der interessierten Käuferseite ein sog. Letter of Intent, also eine Absichtserklärung abgegeben (siehe das Muster in Kapitel 4.3). Das schafft verstärkte Vertrauenstatbestände für beide Seiten. Die Verkäuferseite ist dann bereit, die Detailinformationen zu liefern und die Käuferseite ist dann bereit, die in der Regel erheblichen Kosten zu investieren, die eine vertiefte Prüfung des Kaufobjekts verursachen.

Wenn das Kauf- und Verkaufsinteresse weiterhin besteht, wird auf der Grundlage der durchgeführten Due Diligence dann der Unternehmenskaufvertrag entworfen, verhandelt und vereinbart. Die Gewährleistungsregelungen des Unternehmenskaufvertrages haben dabei das Ziel, die Beschaffenheit des Unternehmens zu definieren und die Richtigkeit der im Rahmen der Durchführung der Due Diligence getroffenen Feststellungen rechtlich abzusichern.

4.2 Die Vertraulichkeitsvereinbarung

4.2.1 Einfache Vertraulichkeitserklärung

Eine einfache Vertraulichkeitserklärung kann wie folgt formuliert werden:

Vertraulichkeitserklärung

Herrn/Frau
(kurz Empfänger) werden vertrauliche Unterlagen der Firma übergeben.

Der Empfänger wird diese Unterlagen und Informationen vertraulich behandeln und sie nur zu internen Zwecken für Prüfung und Entscheidung über den Kauf des Unternehmens oder einer Beteiligung verwenden. Er wird die Originalunterlagen zurückgeben, wenn es zu keinem Vertragsschluss kommt. Kopien wird er in diesem Falle entweder zurückgeben oder vernichten.

....., den

Unterschrift Empfänger

Persönlich übergeben wurden folgende Unterlagen:

.....

Auflistung und Unterschrift des Empfängers

4.2.2 Erweiterte Vertraulichkeitsvereinbarung

Die Vertraulichkeitserklärung kann aber auch detaillierter abgefasst werden, beispielsweise wie folgt:

Vertraulichkeitsvereinbarung

Präambel

Der Käufer ist interessiert, das Unternehmen der Firma (kurz Firma) zu erwerben. In diesem Zusammenhang werden die Parteien sich gegenseitig vertrauliche Informationen übermitteln, die gegen die Weitergabe und zweckwidrige Nutzung geschützt werden müssen. Daher wird zwischen den Parteien folgendes vereinbart:

1. Vertrauliche Informationen

- a) „Vertrauliche Informationen“ sind alle von der anderen Partei im Rahmen der oben genannten Verhandlungen und Gespräche erhaltenen Informationen zu

den wirtschaftlichen, rechtlichen und strategischen Angelegenheiten der Firma wie z.B. Rechnungsabschlüsse, Berichte, Datenträger, Zeichnungen und Dokumente aller Art, Informationen technischer, wirtschaftlicher und finanzieller Art sowie alle anderen Informationen, gleich in welcher Form, die sich die Parteien übermitteln.

- b) Zu den „Vertraulichen Informationen“ gehören auch alle Dokumente, Datenträger und sonstige Medien, die von den Parteien selbst erstellt werden und „Vertrauliche Informationen“ enthalten.

2. Pflichten des Käufers

Der Käufer verpflichtet sich hiermit, die Tatsache, dass Verhandlungen über einen möglichen Erwerb des Unternehmens der Firma geführt werden, sowie sämtliche Informationen über die rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse der Firma, die er von der Firma in diesem Zusammenhang erhält, streng vertraulich zu behandeln. Der Käufer darf die vorbezeichneten Informationen ausschließlich zu dem Zweck verwenden, zu dem er sie erhalten hat.

3. Pflichten der Firma

Die Firma wird im Zuge der künftigen Verhandlungen auch ihrerseits vertrauliche Informationen über den Käufer erhalten. Die Firma verpflichtet sich ihrerseits, die Existenz dieser Verhandlungen sowie sämtliche nicht öffentlich bekannten Informationen über den Käufer, die sie im Zuge dieser Verhandlungen erhält, vertraulich zu behandeln.

4. Gegenseitige Pflichten

- a) Alle „Vertraulichen Informationen“ werden von den Parteien geheim gehalten, vor Zugriff durch Dritte geschützt und zu keinem anderen als in der Präambel genannten Zweck verwendet. Eine Weitergabe an Arbeitnehmer oder Berater der Parteien erfolgt nur dann, wenn diese Kenntnis von den betreffenden Informationen haben müssen, um den Zweck dieser Vereinbarungen erfüllen zu können. Die Arbeitnehmer sind jeweils in geeigneter Form an die Einhaltung der Vertraulichkeit zu binden. Eine Weitergabe an Dritte ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Parteien zulässig. In diesem Fall sind die Dritten jeweils in gleicher Weise an die Einhaltung der Vertraulichkeiten zu binden.
- b) Die Parteien werden auf Verlangen alle „Vertraulichen Informationen“, die schriftlich, auf elektronischen Datenträgern oder in sonstiger Form fixiert

sind, vollständig zurückgeben oder zerstören und dies der betreffenden Partei schriftlich bestätigen.

- c) Bei Aufgabe des Interesses des Käufers an einem Erwerb des Unternehmens der Firma oder bei Abbruch der diesbezüglichen Verhandlungen, werden beide Parteien auf Wunsch der anderen Partei sämtliche schriftlichen Unterlagen über die Firma und über den Käufer, die sie von der anderen Partei erhalten haben, sowie sämtliche davon gefertigten Kopien vernichten.
- d) Die Parteien haben Kenntnis davon und bestätigen, dass die Partei, die gegen eine der Bestimmungen der Vertraulichkeitsvereinbarung verstößt, der anderen zum Schadensersatz verpflichtet ist.
- e) Die einzelnen Bestimmungen dieser Vertraulichkeitsvereinbarung gelten ab dem Tage der Unterzeichnung. Ihre Geltungsdauer endet nach einem Zeitraum von drei Jahren beginnend mit dem Abschluss eines eventuellen Vertragsverhältnisses oder dem Abbruch der Verhandlungen.

5. Schlussbestimmungen

- a) Die vorbezeichneten Verpflichtungen gelten nicht für Informationen, die öffentlich bekannt sind oder ohne eine Verletzung dieser Vertraulichkeitserklärung öffentlich bekannt werden.
- b) Es gilt nicht als Verletzung dieser Vertraulichkeitserklärung, wenn eine Partei die vorbezeichneten Informationen aufgrund einer gesetzlichen Verpflichtung oder einer vollstreckbaren gerichtlichen oder behördlichen Anordnung Dritten zugänglich macht. Jedoch ist die zur Offenlegung verpflichtete Partei verpflichtet, die drohende Offenlegung der anderen Partei unverzüglich bekannt zu geben, soweit es dieser rechtlich gestattet ist.
- c) Sollte eine Regelung dieser Vereinbarung teilweise oder vollständig ungültig oder nicht durchsetzbar sein oder eine Lücke aufweisen, bleiben alle übrigen Regelungen der Vereinbarungen davon unberührt. Die unwirksame Klausel ist durch eine gültige und durchsetzbare Regelung zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen und rechtlichen Zweck der unwirksamen Klausel am nächsten kommt. Eine Vertragslücke ist entsprechend diesem Maßstab zu schließen.
- d) Änderungen oder Ergänzungen dieser Vereinbarung bedürfen der Schriftform und der Unterschrift beider Parteien.

4.3 Der Letter of Intent (LoI)

Der Letter of Intent stellt eine Absichtserklärung der Parteien dar, ernsthaft über den Kauf des Unternehmens zu verhandeln. Eine Absichtserklärung kann wie folgt formuliert werden:

Absichtserklärung

zwischen der Firma

– nachfolgend „Käufer“ genannt –

und der Firma

– nachfolgend „Firma“ genannt –.

1. Vorbemerkungen

Der Käufer beabsichtigt, das Unternehmen der Firma zu erwerben. Die Parteien halten nachstehend den Stand ihrer bisherigen Verhandlungen und ihre vorläufigen Vereinbarungen fest. Sie begründen damit noch keine Verpflichtung zum Abschluss eines Kaufvertrages. Vielmehr haben die Parteien bis zur Unterzeichnung des entsprechenden Vertrages das Recht, jederzeit ohne Angaben von Gründen von den weiteren Verhandlungen Abstand zu nehmen. Der später abzuschließende Vertrag (Hauptvertrag) soll folgenden wesentlichen Inhalt haben.

2. Wesentlicher Inhalt des zwischen dem Käufer und der Firma abzuschließenden Kaufvertrages (Hauptvertrag)

Gegenstand der vorgesehenen vertraglichen Vereinbarung ist der Erwerb des Unternehmens der Firma. Die Eckwerte des Unternehmens sind wie folgt angegeben:

.....

3. Zeitplan

Die Parteien stimmen darin überein, dass sie schnellstmöglich Gespräche zur Ausarbeitung eines Unternehmenskaufvertrages im Geiste dieser Absichtserklärung aufnehmen mit dem Ziel eines zügigen Vertragsabschlusses. Beide Parteien sind bereit, die für den Vertragsabschluss erforderlichen Vorleistungen nach Treu und Glauben zu erbringen und zur Erreichung des Vertragsabschlusses partnerschaftlich zusammenzuarbeiten. Sie werden alle hierfür erforderlichen Informationen zur Verfügung stellen.