

Navigation

Rechtsgebiete

Unternehmenskauf – Teil 03 – Ablauf eines Unternehmenskaufs

Autor(-en):

Harald Brennecke

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

Monika Dibbelt

Rechtsanwältin

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

3. Ablauf eines Unternehmenskaufs

Jeder Unternehmenskauf hat seine speziellen Besonderheiten, so dass kein Unternehmenskauf dem anderen gleicht.

3.1 Erwerbsweg

Bei dem Kauf eines Unternehmens wird zwischen zwei gängigen Erwerbswegen unterschieden. Der Transaktionsprozess kann entweder im Rahmen von

- Exklusivverhandlungen oder
- Auktionsverfahren

ablaufen.

Im Falle einer Exklusivverhandlung tritt der Verkäufer ausschließlich mit einem bestimmten potentiellen Käufer in Verhandlung. Bei einem Auktionsverfahren wendet er sich an die Gesamtheit der Kaufinteressenten.

Dem Verkaufs- beziehungsweise dem Kaufwilligen steht es frei, sich im Rahmen der strategischen Planung der beabsichtigten Unternehmenstransaktion für eine der beiden Alternativen zu entscheiden. Abhängig von der Ausgangsposition und den Zielvorstellungen haben beide Varianten sowohl verschiedene Vor- als auch Nachteile zu bieten.

3.1.1 Exklusivverhandlungen

Exklusivverhandlungen sind das herkömmliche Verfahren beim Erwerb eines Unternehmens. Der Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer wird hier gezielt hergestellt. In der Regel kennen sich Verkäufer und Kaufinteressent bereits und entscheiden sich auf dieser Grundlage für den jeweils anderen als „Wunschvertragspartner“. Die Kontaktaufnahme zur anderen Partei erfolgt nicht standardisiert, sondern auf persönlicher Basis und auf die andere Partei individuell zugeschnitten.

Die Entscheidung, Exklusivverhandlungen zu führen, muss nicht zwingend von dem Verkäufer eines Unternehmens ausgehen. Es ist auch möglich, dass von Käuferseite aus der Anreiz, in exklusive Verhandlungen zu treten, besteht und insofern die erste Kontaktaufnahme erfolgt.

Es wird im Rahmen von Exklusivverhandlungen, bei kleinen oder familienbetriebenen Unternehmen, klassischerweise kein externer Verkaufsberater mit der Herstellung der ersten Kontaktgrundlage beauftragt. Die Interaktion läuft stattdessen intern direkt zwischen den Parteien, die gezielt auf individueller Ebene in Verhandlung treten (vgl. Büchel/von Rechenberg, Kölner Handbuch Handels- und Gesellschaftsrecht, Kapital 21 Rn. 56).

Die Einschaltung eines externen Verkaufsberaters erfolgt in der Regel bei kleinen- und mittelständischen Unternehmen sowie bei komplexen Sachlagen und grenzüberschreitenden Bezügen. Sowohl dem bisherigen Besitzer als auch dem potentiellen Käufer steht es frei, eine dritte Partei zur Vertretung hinzuzuziehen. Als Verkaufsberater werden im M & A - Bereich versierte Berater, wie zum Beispiel die Rechtsanwälte der Kanzlei Brennecke & Partner mbB engagiert und eingebunden.

Einigen sich die Parteien darauf, in exklusiver Weise miteinander zu verhandeln, sollte eine schriftliche Exklusivitätsvereinbarung abgeschlossen werden. Im Rahmen einer solchen Exklusivitätsvereinbarung verpflichtet sich der Veräußerer gegenüber dem potentiellen Käufer, für einen begrenzten Zeitraum

ausschließlich mit ihm in Verhandlung über die Veräußerung des Unternehmens zu treten. Es besteht zudem die Möglichkeit, für den Fall eines Verstoßes gegen die Exklusivitätsvereinbarung Sanktionen (z.B. Vertragsstrafen) zu vereinbaren. Üblich ist insofern die Regelung, dass der Verkäufer dem Käufer die im Vertrauen auf den Abschluss des Kaufvertrages berechtigt und angemessen getätigten Aufwendungen zu ersetzen hat. Sollte der Veräußerer trotz der Vereinbarung Verhandlungen mit Dritten über den Erwerb des Zielunternehmens führen, ist er dem Vertragspartner der Exklusivitätsvereinbarung zum Ersatz des Vertrauensschadens verpflichtet. Der Vertrauensschaden ist der Schaden, der der anderen Partei entstanden ist, indem sie auf das Zustandekommen des Unternehmenskaufvertrags vertraut hat und dementsprechende Aufwendungen getätigt hat und berechtigterweise tätigen konnte und durfte.

Zeitlich ist die Vereinbarung der Exklusivität aus Käufersicht sinnvollerweise möglichst früh abzuschließen. Zumindest sollte sie vor der Durchführung der Due Diligence (Analyse der Stärken und Schwächen des Zielunternehmens bzw. der mit dem Erwerb verbundenen Risiken) getroffen werden. Der hohe Aufwand an Zeit und Kosten, der mit der Due Diligence einhergeht, lohnt sich für den Käufer erst zu investieren, wenn der Kaufinteressent eine gewisse Sicherheit im Hinblick auf seine potentielle Käuferposition hat (vgl. Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 19 Rn. 31 ff.).

Die Wahl des Erwerbswegs ist letztendlich nach den Einzelfallumständen zu treffen. Generell sollten Exklusivverhandlungen von den Beteiligten erwogen werden, wenn sie sich und ihre Interessenlage gegenseitig bereits kennen. Um sich von Beginn an auf nur einen Verhandlungspartner festzulegen, bedarf es einer gewissen Sicherheit in der Annahme, dass sich die Parteien auf gemeinsame Eckdaten, insb. den Kaufpreis, einigen können werden. Daneben spielt es bei der Entscheidung für oder gegen den exklusiven Erwerbsweg eine große Rolle, wie reichlich die Auswahl an weiteren potentiellen Kaufobjekten für den Kaufwilligen beziehungsweise an weiteren Erwerbern für den Verkaufswilligen ist (vgl. Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 21 Rn. 2 ff.). Das Vorhandensein weiterer Erwerbsinteressenten hat zudem auch Einfluss darauf, wie lange sich der Verkäufer auf eine Exklusivitätsvereinbarung einlässt.

Die Wahl des klassischen, exklusiven Erwerbswegs hat eine Reihe von Vorteilen zu bieten. Die drei bedeutsamsten Faktoren, die weitgehend beiden Vertragsparteien zugutekommen, sind

- Effizienz,
- Vertraulichkeit und Vertrauen und
- Sicherheit.

Im Rahmen eines exklusiven Erwerbswegs erweisen sich die Vertragsverhandlungen in der Regel als effizienter. Im Vergleich zu dem Verhandlungsprozess im Rahmen eines Auktionsverfahrens mit einer Vielzahl von Interessenten ist der Aufwand für den Verkäufer beträchtlich geringer. Es bedarf nicht der Koordination verschiedener Verhandlungen mit unterschiedlichen Interessenten parallel zueinander. Der exklusive Erwerbsweg ermöglicht es somit, die Kosten und Zeit, die für den Erwerbshergang investiert werden müssen, so gering wie möglich zu halten. Nicht nur für den Verkäufer, sondern auch für den Kaufinteressenten ist ein effizienter Verhandlungsprozess selbstverständlich von Interesse.

Für den Käufer ist es von Vorteil, dass die vertraulichen Unternehmensinformationen nur ihm exklusiv gewährt und somit der Verkäufer keine weite Verbreitung sensibler Fakten befürchten muss. Die Gewährleistung der Vertraulichkeit ist auch auf interner Ebene für den Verkäufer günstig: Innerhalb des Zielunternehmens wird Normalität gewahrt und ein reibungsloser Ablauf gewährleistet. Andererseits muss das Risiko bedacht werden, dass durch die Geheimhaltung der anstehenden Transaktion der Vertrauensverlust bei den Mitarbeitern groß sein kann, wenn diese mangels Wissen um den bevorstehenden Verkauf plötzlich vor vollendete Tatsachen gestellt werden. Für den Kaufinteressenten andererseits ist die Gewährleistung von Vertraulichkeit von Interesse. Der exklusive Erwerbsweg ermöglicht nicht nur die Geheimhaltung sensibler Unternehmensdaten, sondern auch die Geheimhaltung der Tatsache, dass überhaupt Verhandlungen geführt werden. Insofern hat der potentielle Käufer nicht zu besorgen, dass aus seinem offenkundigen Kaufinteresse Rückschlüsse gezogen und Spekulationen angestellt werden könnten.

Der wohl größte Vorteil, den Exklusivverhandlungen für die Käuferseite bieten, ist das erhöhte Maß an Sicherheit, dass der beabsichtigte Kauf mit ihm zustande kommen wird. Für den Käufer ist es ein lohnenswertes Zugeständnis, dass der Verkäufer nur ihn als potentiellen Käufer betrachtet. Es besteht damit nicht die Gefahr, Zeit und Geld in Verhandlungen für eine Transaktion zu investieren, die letztendlich mit einem anderen Käufer abgewickelt wird. Das Exklusivitätseingeständnis ist eine Gegenleistung für den Aufwand, der vor allem im Rahmen der Due Diligence von ihm abverlangt wird.

Das erhöhte Maß an Gewissheit für die Käuferseite geht mit einer größeren Risikobehaftung auf Verkäuferseite einher. Der Verkäufer trägt das Risiko des Scheiterns der Vertragsverhandlungen, ohne dadurch abgesichert zu sein, dass ihm weitere Interessenten auf dem gleichen Verhandlungsstand zur Verfügung stehen. Sollten die Verhandlungen ins Leere laufen, ist er gehalten, das Unternehmen zumindest kurzfristig weiterzuführen, bis die nächste Kaufoption in die Wege geleitet werden kann. Um einen solchen Rückschlag zu vermeiden, sollte im Rahmen von Exklusivverhandlungen darauf geachtet werden, sich schnellstmöglich auf die wichtigsten Eckdaten zu einigen und die Verhandlungsergebnisse etwa in einem Letter of Intent festzuhalten, um eine gewisse Bindung an das geplante Vertragsverhältnis, dem Kauf des Unternehmens, zu erzeugen. Der Letter of Intent ist eine Erklärung, mit der die Vertragsparteien ihre Absicht zum Abschluss des Unternehmenskaufs ausdrücken. Der Abschluss derartiger Vereinbarung ist sehr üblich, um das Risiko zu minimieren, dass die Vertragsverhandlungen mangels frühzeitigem Informationsaustausch scheitern (vgl. Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 19 Rn. 31 ff.).

Dieser Beitrag ist entnommen aus dem Buch „Unternehmenskauf und Unternehmenskaufvertrag“ von Harald Brennecke, Rechtsanwalt und Monika Dibbelt, Rechtsanwältin und Anna Lucia Kürn erschienen im Verlag Mittelstand und Recht, 2019, www.vmur.de, ISBN: 978-3-96696-001-4.

Autor(-en):

Harald Brennecke

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

Monika Dibbelt

Rechtsanwältin

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

Kontakt: brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de

Wir beraten Sie gerne persönlich, telefonisch oder per Mail. Sie können uns Ihr Anliegen samt den relevanten Unterlagen gerne unverbindlich als PDF zumailen, zufaxen oder per Post zusenden. Wir schauen diese durch und setzen uns dann mit Ihnen in Verbindung, um Ihnen ein unverbindliches Angebot für ein Mandat zu unterbreiten. Ein Mandat kommt erst mit schriftlicher Mandatserteilung zustande.

Wir bitten um Ihr Verständnis: Wir können keine kostenlose Rechtsberatung erbringen.

Über die Autoren:

Harald Brennecke, Rechtsanwalt



Rechtsanwalt Harald Brennecke ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Fachanwalt für Insolvenzrecht.

Er berät, vertritt und begleitet Gesellschafter, Geschäftsführer und Unternehmen bei

- Rechtsformwahl
- Wahl des Firmennamens
- Gesellschaftsgründungen:
z.B. Beratung zu Gesellschaftskonzepten, Gestaltung von Gesellschaftsverträgen, Geschäftsführerverträgen, Handelsregisteranmeldungen, Vorbereitung und Begleitung bei Notarterminen
- Auseinandersetzungen zwischen Gesellschaftern
- Liquidation von Gesellschaften
- Firmenkäufen
- Due Diligence
- Geschäftsführerverträgen
- Sanierung, Insolvenzvermeidung und Insolvenzbegleitung:
Harald Brennecke ist seit 1999 im Bereich der Unternehmenssanierung tätig. Als Fachanwalt für Insolvenzrecht berät und begleitet er Sanierungen und betreut Geschäftsführer und Gesellschafter bei Firmeninsolvenzen. Er unterstützt Geschäftsführer in der Unternehmenskrise hinsichtlich der für sie bestehenden Haftungsrisiken sowie Gesellschafter im Interesse der Wahrung der Unternehmenswerte. Er unterstützt bei der Suche nach Investoren und Wagniskapitalgebern (venture capital), begleitet Verhandlungen und erstellt Investorenverträge.

Rechtsanwalt Harald Brennecke hat im Gesellschaftsrecht und Insolvenzrecht veröffentlicht:

- "Das Recht der GmbH", Verlag Mittelstand und Recht, 2015, ISBN 978-3-939384-33-5
- "Der Gesellschaftsvertrag der GmbH - Die GmbH-Satzung in Theorie und Praxis", 2015, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-40-3
- "Der Unternehmenskauf - Rechtliche Risiken bei Kauf und Verkauf mittelständischer Unternehmen", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-18-2
- "Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-29-8
- "Gesellschaftsrecht in der Insolvenz", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-26-7
- "Die Limited in der Insolvenz", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-34-2
- "Der Insolvenzplan – Sanierungsinstrument in der Insolvenz", 2007, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-03-8
- "Die Regelinsolvenz - Insolvenz für Unternehmer und Unternehmen", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-07-6
- "Gesellschafterinteressen in der Publikums-KG: Auskunftsrechte der Kommanditisten einer Publikums-KG gegen Treuhänder", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-28-1
- "Die Gesellschafterversammlung: Ein Leitfaden", Harald Brennecke und Dipl.-Jur. Marc Schieren, M. L. E., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-50-2
- "Arztpraxis – Kauf und Übergang", Harald Brennecke und Michael Kaiser, 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-54-0

Folgende Veröffentlichungen von Rechtsanwalt Brennecke sind in Vorbereitung:

- Die Due Diligence – Rechtliche Prüfung beim Unternehmenskauf
- Die Liquidation der Kapitalgesellschaft
- Die Unternehmergeellschaft (UG)

Harald Brennecke ist Dozent für Gesellschaftsrecht und Insolvenzrecht an der DMA Deutsche Mittelstandsakademie und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht im DeutscherAnwaltVerein.

Er bietet Schulungen, Vorträge und Seminare unter anderem zu den Themen:

- Gesellschaftsrecht für Steuerberater und Unternehmensberater – Grundlagen des Gesellschaftsrechts
- Gesellschaftsvertragsgestaltung – Grundlagen und Risiken
- Die Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) – kleine Chance, großes Risiko
- Welche Gesellschaftsform ist die Richtige? Vor- und Nachteile der Rechtsformen für Unternehmer
- Geschäftsführerhaftung – Geschäftsführung von Kapitalgesellschaften; das letzte große Abenteuer der westlichen Zivilisation
- Insolvenzrecht für Gründer und lebende Unternehmen: Aus Insolvenzen anderer lernen heißt das eigene Insolvenzrisiko zu vermeiden
- Unternehmenssanierung: Kopf aus dem Sand! Wer zu spät reagiert, reagiert nie wieder.
- Insolvenzrecht für Steuerberater – Grundlagen des Insolvenzrechts für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Insolvenzrecht für Unternehmensberater – Sanierungschancen erkennen und wahren
- Insolvenzberatung: das (enorme) Haftungsrisiko des Sanierungsberaters

Kontaktieren Sie Rechtsanwalt Harald Brennecke unter:

Mail: brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de

Telefon: 0721-20396-28

Monika Dibbelt, Rechtsanwältin, Bremen



Rechtsanwältin Monika Dibbelt berät und vertritt Gesellschafter, Vertretungsorgane und Unternehmen in allen Fragen

- der gesellschaftsrechtlichen Gründung,
- Bestellung von Organen,
- Prüfung und Beratung von Vertretungsberechtigungen
- Gestaltung von Verträgen
- Überprüfung von Verträgen (z.B. Geschäftsführer)
- Interne Auseinandersetzungen bei Unternehmensbeteiligungen

Frau Dibbelt ist spezialisiert auf die Restrukturierung von Unternehmen. Sie unterstützt bei der Umwandlung in eine andere Rechtsform, Unternehmenszusammenschlüssen und Verschmelzungen. Sie berät Mandanten außerdem bei Vorteilen und möglichen Folgen der Betriebsaufspaltung. Diese ermöglicht durch die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten beispielsweise eine Haftungsbeschränkung im Fall einer Insolvenz. Die Betriebsaufspaltung kann jedoch auch zu steuerlichen Konsequenzen und Nachteilen bei Beendigung führen. Sie beantwortet diesbezüglich Fragen zu Chancen und Risiken sowohl aus gesellschafts- als auch steuerrechtlicher Sicht.

Zudem begleitet und berät sie bei der Liquidation und Auflösung von Gesellschaften sowie bei Krisen und der Vermeidung einer Insolvenz. Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Kapitalaufbringung und -erhaltung, der Wahrnehmung von Sanierungspflichten und Umwandlungsmaßnahmen sowie Vorbeugen von Gesellschafter- und Organhaftung. Ferner unterstützt sie bei Maßnahmen im Rahmen des Insolvenzplans sowie bei inner- und außergerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen den Gesellschaftern über die Sanierung.

Ein besonderes Interesse von Frau Dibbelt liegt in der Prüfung gesellschafts- und steuerrechtlicher Folgen bei Ausscheiden eines Gesellschafters. Sie berät bei Fragen zur Trennung von Geschäftsführern, bei Gesellschafterwechsel oder bei Aufnahme weiterer Gesellschafter. Darüber hinaus wird sie bei Fragen zur Unternehmensfortführung und Gestaltung von Nachfolgerregelungen beratend tätig.

Rechtsanwältin Monika Dibbelt hat im Gesellschaftsrecht veröffentlicht:

- Bilanzierung, Carola Ritterbach, Monika Dibbelt und Jens Bierstedt LL.M., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-49-6
- Steuerstrafrecht – Strafbarkeit der Organe in Unternehmen, Monika Dibbelt, Carola Ritterbach und Alexander Mayr, 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-48-9
- Besteuerung Personengesellschaften, Carola Ritterbach, Monika Dibbelt und Jens Bierstedt LL.M., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-52-6
- Rückgabe der Geschäftsführung bzw. Beendigung der Sanierungsberatung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: BBP (Betriebswirtschaft im Blickpunkt), Seite 183 – 185, Ausgabe 8/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Humboldt Forum Recht – Die Juristische-Internetzeitschrift an der Humboldt-Universität zu Berlin, Seite 38 – 48, Ausgabe 5/2013
- Rückgabe der Geschäftsführung bzw. Beendigung der Sanierungsberatung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: BBP (Betriebswirtschaft im Blickpunkt), Seite 183 – 185, Ausgabe 8/2013
- „Neue Regelungen für die Vorstandsvergütung durch das VorstAG“, Mittelstand und Recht, 3/2009
- Rechts- und Bewertungsfragen bei der Praxisübernahme, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite XI – XV, Ausgabe 3/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 3, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite XI – XV, Ausgabe Heft zum Jahreswechsel 2012/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 2, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite VII – XI, Ausgabe 7/2012
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 1, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite X – XV, Ausgabe 6/2012

Weitere Veröffentlichungen sind derzeit in Vorbereitung und Planung.

Monika Dibbelt ist Dozentin für Gesellschaftsrecht an der DMA Deutsche Mittelstandsakademie. Sie bietet Schulungen, Vorträge und Seminare unter anderem zu den Themen:

- Die Betriebsaufspaltung – gesellschafts- und steuerrechtliche Aspekte
- Umstrukturierungen von Gesellschaften – Umwandlung in eine andere Rechtsform, Zusammenschlüsse und Verschmelzung
- Unternehmensfortführungen und Gestaltung von Nachfolgerregelungen
- Ausscheiden von Gesellschaftern – gesellschafts- und steuerrechtliche Folgen
- Gesellschafterwechsel – die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen
- Die Gesellschaft in der Krise – Erkennen, Handeln und Haftungen vorbeugen
- Auflösung und Liquidation von Gesellschaften
- Haftungsrisiken von Geschäftsführern und Gesellschaftern – Verstehen und Vermeiden

Kontaktieren Sie Rechtsanwältin Monika Dibbelt unter:

Mail: dibbelt@brennecke-rechtsanwaelte.de

Telefon: 0421-22 41 987-0

Datenschutzerklärung

Mehr Beiträge zum Thema finden Sie unter:

[Rechtsinfos/ Sonstiges](#)

[Rechtsinfos/ Gesellschaftsrecht](#)

© 2002 - 2020

 [Standorte - Ihr Rechtsanwalt vor Ort](#)

 [Kontakt](#)

[Datenschutzerklärung](#)