

B & P Special 12 2012

12/2012

Garantien beim Unternehmens-Kaufvertrag

I. Ausgangslage

Ein Unternehmenskauf ist als „Asset-Deal“ (Herauskäufen aller betriebsnotwendigen Gegenstände) und auch als „Share-Deal“ (Kauf der Gesellschaftsanteile des Unternehmens) möglich. Dabei hat der Unternehmensverkäufer sowohl bei einem „Asset Deal“ als auch bei einem „Share-Deal“ gemäß § 433 Abs. 1 BGB die Verpflichtung, diesen Kaufgegenstand frei von Sach- und Rechtsmängeln zu übertragen.

Das verkaufte Unternehmen hat gemäß § 434 Abs. 1 BGB keine Sach- und Rechtsmängel, wenn dessen Ist-Beschaffenheit mit dessen Soll-Beschaffenheit übereinstimmt. Wenn weder eine konkrete Beschaffenheit noch eine bestimmte Verwendung des Unternehmens im Vertrag konkret vereinbart wird, dann ist auf die „gewöhnliche Verwendung“ und auf diejenige Beschaffenheit abzustellen, die der Käufer üblicherweise erwarten darf. Damit bleibt die Definition des Begriffs „Mängel“ natürlich sehr unbestimmt. Entsprechend schwer fällt es regelmäßig den Verkäufern „Garantien für Mangel-Freiheit“ abzugeben, und zwar insbesondere dann, wenn die Mängel, auf die sich die Garantie

bezieht, im Vertrag nicht näher konkretisiert und namentlich benannt werden.

Spätestens bei der Vorbereitung des Kaufvertrages stellt sich meistens die Frage, welche Garantien einerseits der Verkäufer zu geben bereit ist und andererseits der Käufer zu dessen Absicherung zu brauchen glaubt. Häufig sind beiden Vertragsparteien die dann zur Sprache kommenden Garantien weder ihrem Inhalt nach vertraut, noch vermögen sie einzuschätzen, wie wichtig oder riskant die einzelnen Garantien tatsächlich sind.

II. Interessenlagen im Hinblick auf die Garantien

a) Verkäuferinteressen

Dem Verkäufer ist das Unternehmen in aller Regel bekannt und so kennt er auch dessen „Schwächen“. Meistens ist er bereit, umfassend über diese „Schwächen“ Auskunft zu erteilen und dem Käufer Gelegenheit zu geben, sich von dem Zustand des Unternehmens ein eigenes Bild zu machen. Dazu wird dem Käufer Gelegenheit gegeben, das Unternehmen zu besichtigen und die Bilanzen, Grundbuch- und Handelsregisterauszüge, Verträge, Personalunterlagen, Versicherungspoli-



cen, etc. einzusehen und diese möglicherweise auch von Fachleuten begutachten zu lassen. In der Regel ist der Verkäufer davon überzeugt, dass dieses Unternehmen über die mitgeteilten „Schwächen“ hinaus keine besonderen Risiken birgt.

Die Interessen des Verkäufers bestehen darin, nach dem Verkauf den Kaufpreis endgültig zur freien Verfügung zu haben und mit dieser Verkaufs-Angelegenheit nach Erhalt des Kaufpreises möglichst schnell vollständig abzuschließen. Er möchte das Risiko minimieren, möglicherweise später den Kaufpreis ganz oder teilweise zur Beseitigung von Garantiefällen einsetzen zu müssen, und zwar auch noch für ein Unternehmen, das ihm dann gar nicht mehr gehört. Er möchte sich auch nicht mehr mit Problemen beschäftigen müssen, die mit diesem Unternehmen zusammenhängen, das er verkauft hat. Das Interesse des Verkäufers besteht also darin, möglichst ohne weitere Verpflichtungen den Unternehmensverkauf abzuschließen, den Kaufpreis sicher zu seiner endgültigen Verfügung zu haben und einen „Schlussstrich“ unter diese Verkaufs-Angelegenheit setzen zu können.

II. b) Käuferinteressen

Der Käufer hat sich normalerweise ein genaues Bild über das Unternehmen und dessen Zustand gemacht. Regelmäßig wird er im Rahmen einer Due Diligence die Geschäftsunterlagen geprüft haben. Er glaubt meistens auch, in etwa einschätzen

zu können, welche „Schwächen“ das Unternehmen aufweist und welchen Wert das Unternehmen dennoch hat.

Die Interessen des Käufers bestehen aber darin, eine möglichst große Sicherheit zu haben, dass er für die große Investition, die er mit der Kaufpreiszahlung leisten muss, auch einen nachhaltigen Wert erhält. Dabei ist er bereit, zukünftige Risiken zu tragen, aber er möchte eine möglichst große Sicherheit bekommen, dass nicht aus der Vergangenheit heraus Umstände ans Tageslicht gelangen, die den Unternehmenskauf plötzlich zu einer Fehlinvestition werden lassen. Das Interesse des Käufers besteht also darin, möglichst lange durch den Verkäufer vor Risiken geschützt zu werden, die ihren Ursprung in der Vergangenheit haben und Sicherheiten zu erhalten, dass diese Investition insoweit auch nachhaltig ihren Wert behält.

III. „Stellschrauben“ der Garantien

Meistens wird bei den Verhandlungen über die Garantien das Augenmerk hauptsächlich auf den Inhalt und auf den Umfang der Garantien gelegt. Sicher ist dies auch ein Punkt von ganz zentraler Bedeutung. Aber es gibt in der Regel mehrere „Stellschrauben“, die für die Wertigkeit solcher Garantien maßgeblich sind. Neben dem „materiellen Inhalt und Umfang“ der Garantien sind für deren Wertigkeit vor allem auch deren „rechtliche Ausgestaltung“ und die vereinbarte „zeitliche Dauer“



sowie die Regelung des „Haftungs-Umfangs“ von bestimmender Bedeutung.

IV. Rechtliche Ausgestaltung der Garantien

Der Umfang von erteilten Garantien wird ganz entscheidend davon bestimmt, wie die jeweils gegebene Garantie rechtlich ausgestaltet ist. Hier muss man also aufpassen, dass nicht durch „ungeschickte“ Formulierungen der Verkäufer für mehr haftet, als beabsichtigt war oder der Käufer weniger Sicherheiten erhält als er geglaubt hat. Die Bezeichnungen zu den unterschiedlichen Arten von Garantien sind nicht einheitlich. Man kann aber wie folgt differenzieren:

IV. a) Selbständiges Garantiever-sprechen

Eine besonders weitreichende Haftung übernimmt ein Verkäufer mit „selbständigen Garantiever-sprechen“ im Sinne von § 444 BGB. Sie garantieren einen bestimmten Erfolg und lösen eine Garantiehaftung unabhängig von dem Vorhandensein eines Mangels zum Zeitpunkt des „Gefahrübergangs“ aus. Gemäß § 444 BGB ist eine Beschränkung der damit begründeten Haftung unwirksam. Damit sind solche selbständigen Garantiever-sprechen nur selten gegenüber dem Verkäufer durchzusetzen. Manchmal werden z.B. Jahreserträge oder das Zustandekommen von in Aussicht gestellten Vertragsbeziehungen etc. als selbständige Garantiever-

sprechen in Unternehmens-Kaufverträgen aufgenommen.

IV. b) Beschaffenheitsgarantie

Ebenfalls wird eine Beschaffenheitsgarantie eher selten in einem Unternehmens-Kaufvertrag vom Verkäufer übernommen werden. Mit so einer Garantie wird im Prinzip eine Eigenschaft des verkauften Unternehmens oder ein Erfolg garantiert, der mit dem Unternehmen zu erzielen ist. Wenn z.B. eine Unternehmen als „Diskothek“ verkauft wird und dies zur Beschaffenheitsgarantie wird, dann kann sich die Garantie-Haftung auch sehr schnell darauf ausweiten, dass die -für eine Diskothek notwendigen- Genehmigungen vorliegen, Schallschutzvorkehrungen getroffen wurden, PKW-Stellplätze, Sanitäranlagen und Notausgänge ausreichend dimensioniert sind etc., und zwar ohne, dass es insoweit auf ein Verschulden ankäme. Wenn eine Beschaffenheitsgarantie übernommen wird, dann sollte jedenfalls im Vertrag ausdrücklich klargestellt werden, dass es sich nicht um eine Garantie im Sinne von § 444 BGB handelt und damit wenigstens vertragliche Beschränkungen solcher Garantien zulässig sind.

IV. c) Einfache Garantie

Meistens werden in Unternehmens-Kaufverträgen die Gewährleistungsansprüche im Sinne von § 437 BGB abgeschlossen, wenn keine „selbständigen Garantiever-sprechen“ oder „Beschaffen-



heitsgarantien“ übernommen werden sollen. In dem Fall findet man in Unternehmens-Kaufverträgen regelmäßig Garantien im Sinne von § 311 Abs. 1 BGB, mit denen die Freiheit von „ausdrücklich bestimmten Mängeln“ und lediglich in einem „ausdrücklich vereinbarten Umfang“ garantiert wird. Diese Garantien beziehen sich in aller Regel auf den Zustand zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung oder auf den Zustand zum Zeitpunkt des Eigentumsübergangs und greifen ebenfalls verschuldensunabhängig. Auch diese Garantien können sich sowohl auf Rechtsmängel beziehen als auch auf Sachmängel. Die Haftung und deren Rechtsfolgen sind in dem Vertrag ausdrücklich zu regeln. Auch bei der Übernahme einer solchen Garantie sollte vorsichtshalber im Vertrag ausdrücklich klar gestellt werden, dass es sich nicht um eine Garantie im Sinne von § 444 BGB handelt, also vertragliche Einschränkungen dieser übernommenen Garantiehaftung zulässig bleiben.

IV. d) Kenntnisgarantie

Vielfach wollen Verkäufer für Sachverhalte oder rechtliche Gegebenheiten, die auch ihnen nicht bekannt sind, keine Garantie übernehmen. So garantieren Verkäufer z.B. regelmäßig ungern, dass der Grundstücksboden, auf dem das Unternehmen tätig ist, frei von Altlasten und Kampfmitteln ist, also dass er weder „verseucht“ ist noch Bomben-Blindgänger etc. enthält.

Auch in diesen Fällen wird der Verkäufer aber normalerweise eine Kenntnisgarantie abgeben können, also eine Garantie, dass ihm solche Umstände zumindest nicht bekannt sind. Die Durchsetzung einer solchen Kenntnisgarantie hängt dann erforderlichenfalls davon ab, dass nachweislich ein entsprechender Mangel zum Zeitpunkt des Gefahrenübergangs vorgelegen hat und darüber hinaus nachgewiesen werden kann, dass dieser Mangel dem Verkäufer bei der Abgabe seiner Kenntnisgarantie auch bekannt war. Gerade letzteres ist häufig schwierig. Etwas leichter wird es dem Käufer, wenn der Verkäufer nicht nur dafür die Haftung übernimmt, dass er den Mangel nicht kannte, sondern auch dafür, dass dessen Unkenntnis nicht auf grober Fahrlässigkeit beruht.

V. Materieller Inhalt und Umfang der Garantien

Natürlich wird die Wertigkeit der Garantien besonders von deren Inhalt und Umfang geprägt. Typischerweise spielen folgende Garantie-Sachverhalte in den Vertragsverhandlungen eine Rolle:

V. a) Rechtliche Mängel

Heißt es im Vertrag, dass das Unternehmen „frei von rechtlichen Mängeln“ ist, so versteht man darunter vor allem, dass die erforderlichen behördlichen Genehmigungen vollständig vorliegen, die Gebäude des Unternehmens auf dem Grundstück rechtmäßig errichtet wurden und keine



Auflagen oder Verfügungen von Behörden oder Gerichten bestehen, die nicht im Vertrag benannt wurden. Im Hinblick auf die erforderlichen Genehmigungen wird sich der Verkäufer vermutlich mit so einer Garantie schwer tun. Bei den betrieblich genutzten Gebäuden kann eine solche Garantie in aller Regel von dem Verkäufer nur dann abgegeben werden, wenn sie im Rahmen einer vorliegenden Baugenehmigung gebaut wurden. Bei alten Gebäuden, zu denen teilweise die Baugenehmigungsunterlagen nicht mehr auffindbar sind, oder für spätere Um- oder Erweiterungsbauten kann dies aber auch sehr schnell einmal zu einem Problem werden.

V. b) Sachmängel

Der Verkäufer möchte meistens, dass dessen Unternehmen in dem vorhandenen Zustand und ohne weitere Garantien für Sachmängel-Freiheiten „wie gesehen“ verkauft wird. Teilweise wird ein solcher Ausschluss von Sachmängel-Garantien in den Fällen für unwirksam gehalten, in denen der Käufer keine ausreichende Gelegenheit hatte, sich selbst von dem Zustand des Unternehmens einen genauen Eindruck zu verschaffen. Auch zur Absicherung des Verkäufers sollte der Käufer also das zu erwerbende Unternehmen möglichst genau begutachten. Danach sollte man auch in den Kaufvertrag aufnehmen, inwieweit sich der Käufer das Unternehmen angesehen und die rechtlichen sowie tatsächlichen Grundlagen des Unterneh-

mens z.B. im Rahmen einer Due Diligence geprüft hat (am besten unter fachkundiger Begleitung) und ihm deshalb dessen Zustand bekannt ist.

Wenn eine Sachmängelfreiheit in Unternehmens-Kaufverträgen garantiert wird, dann handelt es sich meistens um ganz konkrete Punkte, zu denen eine Sachmängelfreiheit garantiert wird. Der Inhalt solcher Garantien sollte klar definiert sein. Art und Umfang der insoweit im Unternehmens-Kaufvertrag übernommenen Garantien sind sehr individuell. Allerdings sollte für alle diese Garantien ausdrücklich im Vertrag aufgenommen werden, dass es sich nicht um eine Garantie im Sinne von § 444 BGB handelt.

In jedem Fall sollte bei der Formulierung des Vertrages daran gedacht werden, in dem Unternehmens-Kaufvertrag etwaige Gewährleistungsrechte auf den Käufer abzutreten, die der Verkäufer noch gegen Dritte (Lieferanten, Produzenten, Handwerker etc.) hat. So kann sich der Käufer bei auftretenden Sachmängeln zumindest insoweit schadlos halten.

V. c) Garantie zur Geschäftsführung zwischen Vertragsschluss und Übergang

Meistens wird der Unternehmens-Kaufvertrag nicht bereits am Tag des Vertragsschlusses wirksam. In der Regel ist z.B. erst der Kaufpreis zu zahlen und häufig sind vor dem Eigentumsübergang noch bestehende Sicherheiten abzulösen. In



dieser „Zwischenzeit“ führt der Verkäufer die Geschäfte fort. Da andererseits die Übertragung des Unternehmens auf den Käufer fest vereinbart ist, besteht die Gefahr, dass die Geschäftsführung des Verkäufers diese „Zwischenzeit“ nutzt, um Geschäfte abzuwickeln oder neu einzugehen, die für den Käufer nachteilig sind oder dessen unternehmerischen Vorstellungen widersprechen. Insoweit muss sich der Käufer über Garantien absichern, dass der Verkäufer im Rahmen seiner noch fortdauernden Geschäftsführung ab dem Tag der Vertragsunterzeichnung nur das normale Tagesgeschäft abwickelt und darüber hinaus alle besonderen Geschäfte nur dann tätigt, wenn der Käufer zuvor zugestimmt hat. Am besten sollte man hier eine „vorherige schriftliche Zustimmung“ vereinbaren, um später keine Nachweisprobleme zu riskieren.

V. d) Anlage- und Umlaufvermögen; Beteiligungen

Regelmäßig wird der Verkäufer auch garantieren müssen, inwieweit die Gegenstände des Anlage- und Umlaufvermögens im Eigentum des Unternehmens stehen und inwieweit dieses Eigentum durch Rechte Dritter (Eigentumsvorbehalte, Pfandrechte, Sicherungsabtretung etc.) belastet ist.

Ebenfalls wird normalerweise in dem Unternehmens-Kaufvertrag eine Garantie dazu abgegeben, welche unternehmerische Beteiligungen das verkaufte Unter-

nehmen hält und inwieweit diese Beteiligungen mit Rechten Dritter belastet sind.

V. e) Rechtsstreitigkeiten; behördliche Verfahren

Für den Käufer ist es auch wichtig, Sicherheit darüber zu haben, in welchen Klageverfahren das Unternehmen als Kläger oder als Beklagter verwickelt ist bzw. welche Klageverfahren drohen. Im Regelfall wird der Verkäufer zumindest eine Garantie dazu abgeben können, welche Klagen dem Unternehmen bereits zugestellt wurden bzw. welche Klagen vom Unternehmen eingereicht worden sind. Das gleiche gilt für behördliche Verfahren.

Auch zu drohenden Rechtsstreitigkeiten und/oder drohenden behördlichen Verfahren kann der Verkäufer Garantien abgeben, sofern dem Unternehmen diesbezüglich Schreiben zugestellt worden sind. Im Übrigen wird der Verkäufer zu drohenden Verfahren häufig nur eine Kenntnisgarantie abgeben können.

V. f) Mitarbeiter

Auch zu dem Mitarbeiter-Bestand wird der Verkäufer Garantien abgeben können. Diese beziehen sich häufig auch auf deren Entgeltanspruch, das Alter und die Betriebszugehörigkeit der Arbeitnehmer sowie auf etwaige Schwerbehinderungen, drohende oder erklärte Kündigungen und auf schwebende und drohende arbeitsrechtliche Verfahren.



V. g) Versicherungen

Auch zu dem Bestand von Versicherungsverträgen, zu der vollständigen Zahlung aller bereits fällig gewordener Versicherungsbeiträge und zu der Auflistung, welche etwaigen Versicherungsschäden vorliegen, wird häufig eine Garantie gewünscht, sofern dies nicht erschöpfend im Rahmen einer Due Diligence von dem Käufer vorab geklärt werden konnte.

V. h) Bodenbeschaffenheit

Wenn dem Unternehmen das Betriebs-Grundstück gehört, dann wird in den Verhandlungen häufig um eine Garantie zur Bodenbeschaffenheit gerungen. Wenn ein Boden gefährlich verunreinigt ist (Öl, Schwermetalle, Pestizide etc.) dann trifft vor allem den Grundstückseigentümer als „Zustandsstörer“ die Pflicht, den Boden zu sanieren. Die Behörden können beispielsweise über Proben des Grundwassers auf solche Bodenverunreinigungen aufmerksam werden. Da die Fließrichtungen des Grundwassers meistens ziemlich genau bekannt sind, lässt sich in der Regel leicht feststellen, von welchem Grundstück die Verunreinigungen des Grundwassers stammen. Stellt sich z.B. auf diese Weise heraus, dass man unter der Bodenplatte seines Gebäudes ein großes „Quecksilber-Vorkommen“ hat, dann hat man als Eigentümer ein großes Problem. Der Verkäufer wird deshalb selten bereit sein, die Altlastenfreiheit des Bodens zu garantieren, weil er hierüber im Zweifel selber kei-

ne genaueren Kenntnisse besitzt. „Heimtückisch“ kann sich z.B. auswirken, wenn sich beispielsweise im 19. Jh. auf dem Grundstück eine Kokerei, eine Deponie oder eine Färberei etc. befunden hat, nach deren Stilllegung auf dem Grundstück Ackerbau betrieben wurde und dann dieses Grundstück bebaut worden ist, ohne dass jemand an die frühere industrielle Nutzung gedacht hat. Normalerweise wird der Verkäufer hierzu allenfalls eine „Kenntnisgarantie“ akzeptieren. Unterstützend sollte man prüfen, ob zu diesem Grundstück nicht ein Altlasten-Kataster besteht. Gemeinden legen häufig solche Altlasten-Kataster (teilweise unter anderen Bezeichnungen) an, in denen dann entsprechende Informationen gesammelt werden (z.B. frühere industrielle Nutzungen oder ehemaliges Deponiegelände oder Ort einer ehemaligen Havarie etc.). Für den Käufer stellt es also eine große Sicherheit dar, wenn man diese Informationen erhalten und z.B. dem Unternehmens-Kaufvertrag als Anlage beifügen kann. Hilfreich sind auch alte Bodengutachten, die z.B. vor einer Bebauung des Grundstücks durchgeführt worden sind. Alle diese Informationen gewährleisten zwar keine Altlasten-Freiheit, weil man nur findet, wonach man sucht und weil man sich bei den untersuchten Bodenproben auf Stichproben beschränken muss. Aber natürlich gewährt eine gute Auskunft aus dem Altlasten-Kataster oder auch ein befundfreies Bodengutachten allen Beteiligten eine sehr viel größere Sicherheit.



Problematisiert wird in diesem Zusammenhang auch schon einmal die „Kampfmittel-Freiheit“ des Bodens. Das bedeutet, dass sich in dem Boden z.B. keine Bomben-Blindgänger oder bei Kriegsende abgekippte Minen befinden. Selten dürfte für das Grundstück des Unternehmens ein Gutachten von einem Kampfmittel-Räumdienst vorliegen. Und auch diese geben keine 100%ige Sicherheit, weil auch bei diesen Untersuchungen nicht lückenlos geprüft werden kann. Deshalb wird der Verkäufer im Zweifel hierzu höchstens eine „Kenntnisgarantie“ abgeben. Bei den Gemeinden gibt es teilweise auch ein „Kampfmittel-Kataster“ (manchmal auch unter anderen Bezeichnungen). Hierin ist z.B. aufgeführt, an welchen Stellen der Gemeinde im 2. Weltkrieg ein „Bombenteppich“ niedergegangen ist und wo sich die Kampflinien befanden. Im Vorfeld des Kaufs eines Unternehmens mit Betriebsgrundstück sollte deshalb auch geprüft werden, ob dessen Grundstück in das „Kampfmittel-Kataster“ aufgenommen wurde und sich hieraus nicht bereits Erkenntnisse ergeben, die Verhandlungen über entsprechende Garantien erleichtern.

V. i) Steuergarantie

Mit Steuergarantien wird in dem Unternehmens-Kaufvertrag meistens das Risiko abgesichert, dass vor dem Gefahrenübergang vom Verkäufer alle bereits entstandenen und fälligen Steuern abgeführt und

Steuererklärungen fristgerecht und zutreffend abgegeben worden sind.

Große Risiken drohen darüber hinaus bei einem Unternehmenskauf, wenn bei einer späteren Betriebsprüfung durch die Finanzverwaltung noch Steuer-Nachzahlungen für die Zeiträume festgesetzt werden, die vor dem Gefahrenübergang liegen. Da diese Nachzahlungen nach dem Gefahrenübergang beschieden und fällig werden, treffen sie das Unternehmen grundsätzlich zu einem Zeitpunkt, der wirtschaftlich in die Sphäre des Käufers fällt. In der Regel ist aber gewollt, dass diese Vergangenheitsrisiken vom Verkäufer getragen werden. In dem Fall muss der Verkäufer diese für die Vergangenheit bestehenden Steuerrisiken im Rahmen einer Garantie übernehmen. Im Gegenzug wird der Verkäufer ein Interesse daran haben, diese Betriebsprüfung zu begleiten und gegebenenfalls das Prüfungsverfahren und Rechtsmittel gegen entsprechende Bescheide in eigener Verantwortung zu führen. Dazu muss ihm dann aber der Käufer Zugang zu den hierzu erforderlichen Unterlagen des Unternehmens verschaffen und gegebenenfalls den Steuerberater des Unternehmens insoweit von seiner beruflichen Verschwiegenheitspflicht befreien. Andererseits muss der Käufer darauf achten, dass dem Verkäufer hierzu nicht so viele Gestaltungs- und Informationsrechte eingeräumt werden, dass damit der Betrieb lahm gelegt wird oder vom Verkäufer dabei steuerliche Abgrenzungen durchgesetzt werden können, die



ungerechtfertigter Weise zum Nachteil des Käufers sind.

Der Verkäufer hat darauf zu achten, dass spätere Steuerentlastungen aufgrund von BP-Feststellungen (z.B. verlängerte Nutzungsdauern von Anlagevermögen oder Höherbewertung von Vorratsvermögen) gegengerechnet werden.

V. k) Bilanzgarantie

Ferner werden häufig in Unternehmenskaufverträgen sogenannte „Bilanzgarantien“ abgegeben. Darin wird beispielsweise garantiert, dass die Bilanzen der vergangenen drei Jahre nach den „Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung“ aufgestellt worden sind. Teilweise wird darüber hinaus garantiert, dass diese Bilanzen ein zutreffendes Bild von der Finanz- und Vermögenssituation des Unternehmens geben. Der Wert von Bilanzgarantien wird teilweise unterschätzt. Im Prinzip sind alle anderen Garantien nicht mehr so wichtig, wenn eine umfassende und „harte“ Bilanzgarantie abgegeben wird. Denn alle denkbaren Risiken des Unternehmens müssten in der Bilanz berücksichtigt sein, so dass alle nicht in der Bilanz enthaltenen Risiken in dem Fall über den Umweg der Bilanzgarantie zu einer entsprechenden Haftung des Verkäufers führen können.

Hierbei ist zu beachten, dass ein Verkäufer ungern eine sogenannte objektive Bilanzgarantie abzugeben bereit ist. Vielmehr wird er lediglich eine Kenntnisgarantie (s. IV.d) abgeben wollen, womit der

oben beschriebene Umfang der Garantie erheblich eingeschränkt wird.

VI. Zeitliche Dauer der Garantien

Große Bedeutung hat darüber hinaus die Frage, für welche Dauer die Garantien gegeben werden. Eine Garantie, die nur für wenige Wochen gilt, stellt natürlich einen viel geringeren Wert dar, als Garantien, die beispielsweise über mehrere Jahre bestehen. Diese „Stellschraube“ von Garantien wird oft unterschätzt. Umfangreiche Garantien können praktisch wertlos werden, wenn deren zeitliche Dauer zu kurz angesetzt wird. Auf der anderen Seite ist es für den Verkäufer unzumutbar, für einen zu langen Zeitraum aus entsprechenden Garantien haften zu müssen. Die Regelverjährung beträgt für die Mängelhaftung im Sinne von § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB zwei Jahre. Diese Verjährungsdauer wird vom Verkäufer häufig als zu lang empfunden. Andererseits besteht ein nachvollziehbares Interesse des Käufers, vor Ablauf der Verjährung die Möglichkeit zu haben, das erworbene Unternehmen ein ganzes Geschäftsjahr lang selbst zu führen und den Jahresabschluss über dieses Geschäftsjahr abzuwarten, bevor die Gewährleistungszeit endet.

Sehr lange laufende Garantien leiden allerdings darunter, dass mit der Zeit die Abgrenzung schwieriger wird, welche Mängel bereits zum Zeitpunkt des Gefahrübergangs bestanden (und deshalb von der Garantie abgedeckt werden) und wel-



che Mängel erst später entstanden sind (und deshalb in die Sphäre des Käufers fallen). Die Angemessenheit im Hinblick auf die Dauer der Garantie kann auch von deren Inhalt abhängig sein. So mag es gerechtfertigt sein, für die Rechtsmangelfreiheit eine längere Garantiedauer zu vereinbaren als für manche Sachmängel-Garantien.

Eine besondere Garantie-Dauer wird regelmäßig für die Steuergarantien zu vereinbaren sein. Diese Risiken werden erst im Rahmen einer späteren Betriebsprüfung der Finanzverwaltung deutlich. Im Regelfall wird deshalb für alle Steuergarantien eine Garantie-Dauer vereinbart, die erst 6 Monate nach Bestandskraft von den Bescheiden endet, die aufgrund der Betriebsprüfung erlassen werden.

VII. Umfang der Garantie-Haftung

Schließlich wird die Wertigkeit der Garantien davon beeinflusst, welche Folgen ausgelöst werden, wenn ein Garantiefall eintritt.

Gemäß § 437 BGB kann der Käufer bei einem Mangel zunächst „Nacherfüllung“ verlangen. Subsidiär hat der Käufer das Recht, von dem Vertrag zurückzutreten oder Minderung des Kaufpreises zu verlangen. Zusätzlich kann er Schadenersatz gemäß § 280 BGB geltend machen (sog. kleiner Schadenersatz) oder er kann vom Verkäufer gem. § 283 ff. BGB Schadenersatz statt der vertraglichen Leistung verlangen (sog. großer Schadenersatz). Die-

ser gesetzliche Umfang der Garantie-Haftung wird aber oft vertraglich eingeschränkt. Häufig wird die Garantie-Haftung nur auf Schadenersatzleistungen in Geld beschränkt. Auch eine Beschränkung der Garantie-Haftung nur auf die unmittelbare Mängelbeseitigung unter Ausschluss von Mängelfolgeschäden findet sich regelmäßig in Unternehmens-Kaufverträgen. Im Gegenzug ist es denkbar, dass sich der Verkäufer bereits im Unternehmens-Kaufvertrag alle etwaigen Ansprüche gegen Dritte im Zusammenhang mit Garantie-Sachverhalten abtreten lässt.

Darüber hinaus wird die Garantie-Haftung häufig der Höhe nach begrenzt. Denkbar ist es dabei, allgemein die Garantie-Haftung auf eine Maximalsumme zu beschränken. Häufig lässt sich z.B. der Verkäufer nur zu einer Garantiehaftung maximal bis zur Höhe des erhaltenen Unternehmens-Kaufpreises verpflichten. Ferner wird häufig bei der Garantie-Haftung differenziert und eine höhere betragsmäßige Grenze in den Vertrag aufgenommen, wenn der Garantiefall durch Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit des Verkäufers verursacht wird sowie andererseits eine niedrigere betragsmäßige Grenze, wenn der Garantiefall auf leichter Fahrlässigkeit beruht oder ohne ein Verschulden eingetreten ist.

Umgekehrt wird häufig vereinbart, dass Garantieansprüche erst ab einer bestimmten Größenordnung im Einzelfall und/oder in der Gesamtsumme geltend gemacht



werden können (Freibetrags- oder Freigrenzenregelung), damit man sich nicht über Bagatellfälle auseinandersetzen muss.

Ist die Garantie-Haftung z.B. ihrer Summe nach stark eingeschränkt, so mindert sich damit auch ihr Wert. Diese „Stellschraube“ der Garantie-Haftung wird ebenfalls häufig zu wenig beachtet. Insgesamt kann man mit der Vereinbarung über den Umfang der Garantie-Haftung also erheblichen Einfluss auf den Wert jedweder Garantie nehmen.

VIII. Fazit

Bei Garantien gibt es diverse „Stellschrauben“, mit denen die Garantien jeweils an Wert gewinnen oder an Wert verlieren können. Diese verschiedenen „Stellschrauben“ gilt es gut aufeinander abzustimmen. Gerne beraten wir Sie bei der Bewertung von Unternehmens-Kaufverträgen oder auch in Verhandlungen über Inhalt und Umfang der dort aufzunehmenden Garantien.

Information:

Der Inhalt dieser Information wurde nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Mit Rücksicht auf die Komplexität der angesprochenen Themen und den ständigen Wandel der Rechtsmaterie bitten wir um Verständnis, wenn wir unsere Haftung und Gewährleistung auf Beratungen in individuellen Einzelaufträgen nach Maßgabe unserer Auftragsbedingungen beschränken und sie i. Ü., d. h. für diese Informationen ausschließen.

