

Unternehmenskaufverträge

Stefan Korch

Unternehmenskaufverträge sind eine besondere Spezies, weil Unternehmen wenig mit anderen Kaufgegenständen gemein haben. Unternehmen sind ungleich komplexer als Sachen und ihr wirtschaftlicher Wert beruht maßgeblich auf Zukunftserwartungen. Zudem weisen Unternehmenskäufe häufig grenzüberschreitende Bezüge und fast ausnahmslos eine hohe wirtschaftliche Bedeutung auf. Den daraus erwachsenden Herausforderungen genügt das dispositives Kaufrecht nicht. Die dort festgelegten, auf Massengeschäfte ausgerichteten Problemlösungen sind zu grob für Unternehmenskäufe. Die rechtlichen Berater behelfen sich deshalb seit Jahrzehnten mit eigenen, feingliedrigeren Konzepten, die stark an Vorbilder aus der U.S.-Praxis angelehnt sind. Deutsche Unternehmenskaufverträge enthalten deshalb zahlreiche *private legal transplants*.

Dieses gelebte Unternehmenskaufrecht fristet ein Schattendasein in der Rechtswissenschaft. Zu Unrecht, da die tatsächlich geschlossenen Verträge und die aufgesetzten Prozesse viele grundsätzliche Fragestellungen aufwerfen: Wie erfüllt das Privatrecht seine Unterstützungsfunktion bei Verträgen, die sich bewusst von Teilen des dispositiven Rechts abwenden und stark durch *private legal transplants* geprägt sind? Welche Grenzen setzt das Bürgerliche Recht dem Gestaltungswillen der Kautelarpraxis, obschon viele Begründungsmuster für zwingende Vorschriften auf Unternehmenskaufverträge nicht passen? Und welchen Rahmen gibt das Gesellschaftsrecht der Transaktionspraxis vor?

Mit diesen Fragen vor Augen widmet sich die Untersuchung vier großen Themenkomplexen rund um Unternehmenskaufverträge: Im ersten Teil arbeitet sie deren Charakteristika und Eigenheiten heraus. Dazu zählt zuerst der besondere Rahmen, in dem diese Verträge verhandelt werden. Die Parteien setzen einen Prozess mit vielen Zwischenschritten auf, der stark verrechtlicht und standardisiert ist. Hinzu treten der spürbare U.S.-Einfluss auf die deutsche Unternehmenskaufpraxis sowie die häufigen grenzüberschreitenden Bezüge. Und auch die Unternehmenskaufverträge selbst sind von besonderer Gestalt. Das erkennt man bereits an ihrer enormen Länge, ihrer Regelungsdichte und ihrer Komplexität. Zudem lässt sich ein hoher Standardisierungsgrad sowie ein modularer Aufbau feststellen. Zuletzt lohnt ein Blick auf die rechtlichen Berater, da ihre Arbeitsweise zahlreiche Eigenheiten der Unternehmenskaufverträge erklärt.

Der zweite Teil verschreibt sich der unterstützenden Funktion des Privatrechts und seiner Methodik. Aufgrund der umfassenden vertraglichen Absprachen steht zunächst die Vertragsauslegung im Mittelpunkt, die den unternehmenskaufrechtlichen Besonderheiten Rechnung tragen muss. Dazu zählt etwa Englisch als Vertragssprache, aber auch die eigentümliche Systematik, der wirtschaftliche Hintergrund, die außerordentlich reichhaltige Dokumentation der Verhandlungen sowie der U.S.-Ursprung zahlreicher Klauseln. Trotz des gewaltigen Umfangs und der Detailfreude beantworten Unternehmenskaufverträge

allerdings nicht alle künftigen Streitfragen; teilweise werden sogar wirtschaftlich bedeutsame Aspekte nur abstrakt und vage geregelt. Genannt seien etwa die Rechtsfolgen einer Garantieverletzung oder die Folgen eines gebrochenen Exklusivitätsversprechens im *letter of intent*. Die dann notwendige Vertragsergänzung muss ebenfalls die Besonderheiten der Unternehmenskaufverträge aufgreifen.

Die Rechtsordnung unterstützt die Parteien allerdings nicht nur bei der Vertragsgestaltung und -durchführung, sondern beschränkt auch ihre Gestaltungsfreiheit. Davon handelt der dritte Teil. Zu den beiden wichtigsten Grenzen der Vertragsfreiheit beim Unternehmenskauf zählt die AGB-Kontrolle, die – folgt man der höchstrichterlichen Rechtsprechung – auf weite Teile der Verträge Anwendung findet. Daneben kommt § 276 Abs. 3 BGB eine hohe praktische Bedeutung zu, da der Anwendungsbereich der Norm beim Unternehmenskauf aufgrund der Rechtsprechung zur Wissenszurechnung stark erweitert ist.

Der vierte Teil beleuchtet die Akteure in den Unternehmen. In der Regel werden Unternehmen durch Gesellschaften ge- und verkauft, weshalb die gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen der Entscheidungsträger ebenfalls Beachtung verdienen. Besonders lohnenswert ist einerseits ein Blick auf die Käufergesellschaften wegen der vielfach zu beobachtenden Fehlschläge und andererseits auf die Zielgesellschaften und ihre Organe, da sie häufig kein eigenes Interesse an der Transaktion zeigen, die Parteien aber ebenso häufig auf ihre Mitwirkung angewiesen sind. Bei näherem Hinsehen zeigt sich eine beachtliche Kluft zwischen praktischer Übung und gesetzlichen Vorgaben.

Um die Unternehmenskaufpraxis besser zu verstehen, wurde eine Umfrage unter Transaktionsjuristen durchgeführt, deren Methodik und Ergebnisse der fünfte Abschnitt berichtet. Die Erhebung gewährt einen bisher einmaligen Einblick in die Welt des Unternehmenskaufs. Die Arbeit endet mit einer Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse sowie einer Schlussbetrachtung.