

Gesteigerte Aufklärungspflichten beim Unternehmenskauf

Ende 2013 schaltete der Verkäufer einer Kommanditgesellschaft eine Annonce bezüglich des Verkaufs einer von der KG betriebenen Diskothek. Daraufhin nahmen die späteren Käufer mit dem Verkäufer Verhandlungen auf. Es kam zu mindestens vier Besprechungen. Bei einer Besprechung war der Steuerberater des Verkäufers anwesend. Im Zuge der Verhandlungen wurden den späteren Käufern Summen- und Saldenrechnungen sowie betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnungen („BWA“) vorgelegt. Danach wies die BWA ein negatives Betriebsergebnis aus. Auf Nachfrage der späteren Käufer wies der Verkäufer in einer E-Mail auf steigende Umsätze hin. Weiter schrieb er „Wie Du siehst, bzw. von mir angekündigt, geht das ganze wieder erheblich ins Plus. Genauer können wir das beim Steuerberater besprechen.“ Tatsächlich hatte die Zielgesellschaft in den Vorjahren ausschließlich Verluste erwirtschaftet. Die Parteien schlossen im April 2014 einen notariellen Einbringungs- und Veräußerungsvertrag. Im Notarvertrag wurden Rechte und Ansprüche der Käufer wegen Mängeln ausgeschlossen. Im Juli 2015 eröffnete das Amtsgericht das Insolvenzverfahren über das Vermögen der KG.

Nach aktueller Entscheidung des OLG München können im konkreten Fall die Käufer von dem Verkäufer die Rückgängigmachung des Vertrages verlangen und Zug und Zug gegen Abtretung des erworbenen Geschäftsanteils den Kaufpreis zurückfordern und Ersatz der Aufwendungen verlangen, die ihnen mit dem Erwerb entstanden sind. Der Verkäufer war im konkreten Fall verpflichtet, „die Käufer bereits in den Verhandlungen auch ungefragt über konkrete Vorkommnisse zu informieren, die gewichtige Anzeichen für eine anhaltende Krise der Gesellschaft sind, z.B. erhebliche Zahlungsrückstände, mehrfache Mahnungen und Liquiditätsengpässe. In gleicher Weise muss er gegebenenfalls deutlich und unmissverständlich darüber aufklären, dass und in welcher Höhe die Gesellschaft bislang nur negative Ergebnisse erzielt hatte.“

Die Täuschung des Verkäufers durch unwahre, irreführenden Angabe entfällt nicht dadurch wieder, dass dem Käufer Geschäftsunterlagen übergeben werden, die ihrerseits kein klares, vollständiges Bild der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zeichnen. Ferner lässt ein allgemeiner Auftrag an den Steuerberater, den Käufern Informationen zu erteilen, die konkrete Aufklärungspflicht des Veräußerers nicht entfallen. Ein etwaiges schuldhaftes Verhalten seines Steuerberaters würde dem Verkäufer nach § 278 BGB zugerechnet. Auch durch den Haftungsausschluss im Notarvertrag wird die Haftung nicht ausgeschlossen.

Im Ergebnis trifft den Verkäufer eine gesteigerte Aufklärungspflicht, weil der Erwerber von außen das Kaufobjekt nur schwer richtig bewerten kann. Der Verkäufer hat den Interessenten insbesondere zu informieren über

- Umstände, welche die Überlebensfähigkeit ernsthaft gefährden, insbesondere also eine drohende oder bereits eingetretene Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung
- gewichtige Anzeichen für eine anhaltende Krise der Gesellschaft, insbesondere mehrfache Mahnungen, Liquiditätsengpässe, erhebliche Zahlungsrückstände, Zwangsvollstreckungen
- Verluste der vergangenen Jahre

Damit Haftungsfragen gar nicht erst entstehen, sollte sich an die erste Sondierungsphase eine sorgfältige Prüfung des Zeitunternehmens durch die potentiellen Erwerber, die sog. Due-Diligence-Prüfung, anschließen.