

# Unternehmensverkauf

## Haftungsrisiken aus Garantien



**Von Edy Fischer**

*Institut für Wirtschaftsberatung  
Niggemann, Fischer & Partner GmbH  
Zollikon / Zürich*

Die Regelungen zur Haftung der Unternehmensverkäufer sind regelmässig Kernstück von Unternehmenskaufverträgen. Aus Sicht von Unternehmenskäufern sind Haftungen das massgebliche Korrektiv für die Höhe des Kaufpreises. Unternehmensverkäufer legen Wert auf einen sehr knappen Gewährleistungskatalog – Unternehmenskäufer wünschen möglichst umfangreiche uneingeschränkte Garantien.

Ein einfaches Beispiel sind die Jahresabschlüsse. Unternehmensverkäufer werden regelmässig bestrebt sein, die Gewährleistungen zu den Jahresabschlüssen auf die Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsgemässer Buchführung (GoB) sowie die zugrundeliegenden gesetzlichen Bestimmungen zu begrenzen. Unternehmenskäufer versuchen, sich zusichern zu lassen, dass es ausserhalb der in den Jahresabschlüssen niedergelegten Verbindlichkeiten keine weiteren Verpflichtungen bzw. Verbindlichkeiten des Unternehmens bis zum Closing gibt. Mit einer derartigen harten Bilanzgarantie stellt der Unternehmensver-

käufer den Käufer von sämtlichen Verpflichtungen bis zum Closing-Termin frei, die nicht bilanziert wurden.

Dramatisch können derartige Freistellungen bei Gewährleistungen und Umweltrisiken werden. Gelingt es Unternehmenskäufern, eine harte Bilanzgarantie durchzusetzen, benötigen sie theoretisch nur noch die Gewährleistung der Verkäuferin zu den Rechtsstreitigkeiten – die übrigen unternehmensbezogenen Gewährleistungen sind dann verzichtbar, weil sich ein Verstoss gegen die weiteren unternehmensbezogenen Gewährleistungen regelmässig in einer Verpflichtung bzw. Verbindlichkeit des Unternehmens niederschlägt, was dann bereits zu einem Verstoss gegen die harte Bilanzgarantie führen würde.

Harte Bilanzgarantien hatten in der Praxis immer wieder zur Folge, dass grosse Teile des Verkaufspreises zurückgezahlt werden mussten. Unternehmensverkäufer sind gut beraten, wenn sie den Gewährleistungsumfang durch Wissensklauseln («Kenntnis der Verkäuferin») und durch Wesentlichkeitsschwellen einschränken.

Unternehmensverkäufer haben naturgemäss ein Interesse daran, dass sie nicht für Dinge haften, die ausserhalb ihres Einflussbereichs liegen oder die sich ihrer Kenntnis entziehen. Das ist etwa der Fall, wenn der Verkäufer keine Kenntnis von bestimmten Umständen haben kann, weil er etwa keinen Einfluss auf den operativen Geschäftsbetrieb des Unternehmens hat – mithin das Tagesgeschäft nicht kennt. Die Bereitschaft, in einer solchen Konstellation eine absolute Garantie etwa dazu abzugeben, dass der Geschäftsbetrieb alle erforderlichen Genehmigungen besitzt und alle Rechtsvorschriften einhält, ist naturgemäss gering. Gut beratene Verkäufer werden auf die Einschränkung bestehen, dass dies «nach ihrer Kenntnis» der Fall ist.

Darüber hinaus ist es für Unternehmensverkäufer ratsam, Garantien auf das «Wesentliche» zu beschränken. Möglich ist etwa, eine Garantie darauf

zu beziehen, dass «alle wesentlichen Verträge vollumfänglich in Kraft und nicht gekündigt» sind.

Wichtig sind auch noch die Rechtsfolgen der Garantieverletzung. Clevere Unternehmenskäufer setzen häufig durch, dass es keine Begrenzung der zu ersetzenden Schäden gibt und dass insbesondere auch entgangene Gewinne und sonstige Schäden ausgeglichen werden müssen.

Enttäuschte Unternehmensverkäufer berichten immer wieder davon, dass es klug gewesen wäre, einen möglichst geringen Haftungshöchstbetrag zu vereinbaren. Diese Unternehmensverkäufer sind überzeugt, dass es keine Risiken gibt und akzeptieren nicht selten einen unbeschränkten Haftungshöchstbetrag. Bei Haftungshöchstbeträgen, die dem Kaufpreis entsprachen, soll es in der Praxis immer wieder vorgekommen sein, dass der gesamte Verkaufspreis zurückgezahlt werden musste.

Haftungshöchstbeträge von gut beratenen Unternehmensverkäufern liegen bei 10 bis 25% des Verkaufspreises. Dabei sind gesellschaftsrechtliche Verhältnisse und Steuergarantien ausgenommen. Ausserdem sollten Unternehmensverkäufer darauf achten, dass kurze Verjährungsfristen vereinbart werden. Nicht selten einigen sich die Parteien auf eine Regelverjährung für die Gewährleistungshaftung von 18 Monaten, da es der Käuferin dann möglich ist, einen Jahresabschluss des Unternehmens unter eigener Ägide aufzustellen. Unternehmenskäufer setzen aber in der Praxis häufig Haftungszeiten von bis zu 5 Jahren durch.

Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen wollen, müssen erkennen, dass eine sorgfältige Vorbereitung des Verkaufs für den Verkaufserfolg entscheidend ist.

Wollen Unternehmer grosse Nachteile vermeiden, sind sie gut beraten, wenn sie sich einen Berater aussuchen, der über die erforderliche Expertise verfügt.

*e.fischer@ifwniggemann.ch  
www.ifwniggemann.ch*