



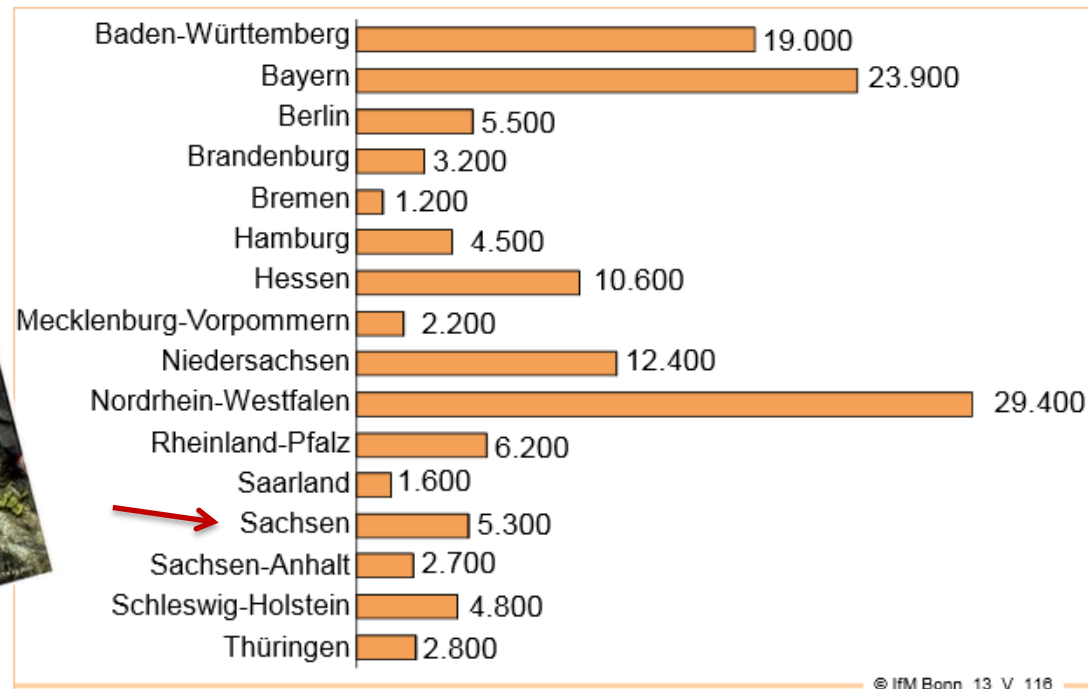
TECHNISCHE UNIVERSITÄT
CHEMNITZ

Rechtliche Aspekte im Unternehmensnachfolgeprozess

Prof. Dr. Dagmar Gesmann-Nuissl
Lehrstuhl Privatrecht und Recht des geistigen Eigentums
Technische Universität Chemnitz



- Im Zeitraum von **2014 bis 2018** werden in Deutschland **ca. 135.000 Familienunternehmen mit rd. 2 Mio. Arbeitnehmern** übergeben
- Heruntergebrochen auf die Bundesländer gelten als übergabereif:





- **Übergabegründe** in der Vergangenheit (2010 – 2014 - ifM Bonn):

22.000 Unternehmen
mit ca. 287.00 Beschäftigte

86 %
Übergabegrund

Alter

18.99 Unternehmen
mit ca. 247.000
Beschäftigten

10 %
Übergabegrund

Tod

2.200 Unternehmen
mit ca. 29.000
Beschäftigten

4 %
Übergabegrund

Krankheit

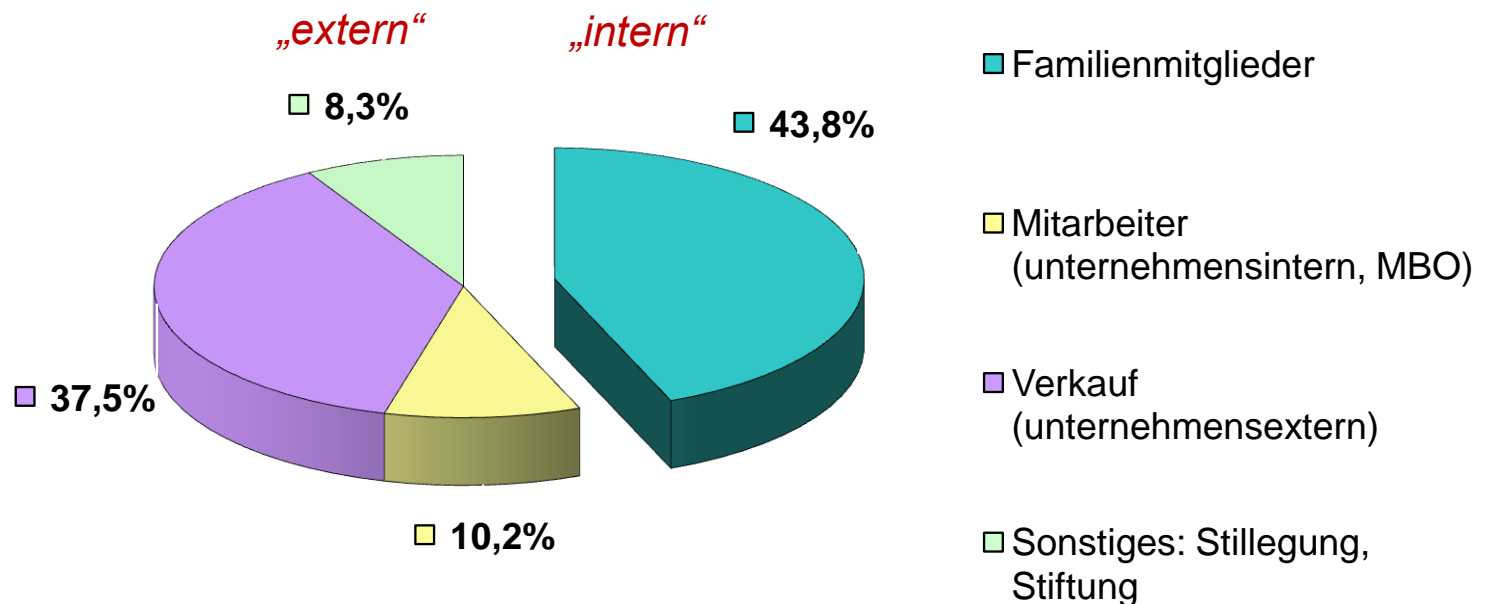
900 Unternehmen
mit ca. 11.000
Beschäftigten

Nicht erfasst:

„**sonstige Gründe**“



- **Nachfolgelösungen** in deutschen Familienunternehmen





- **Prognose**
 - Unternehmensübertragungen an Familienmitglieder (= interne Nachfolgen) werden weiter zurück gehen
 - Unternehmensübertragungen an familienfremde Dritte (= externe Nachfolgen) werden weiter zunehmen
- **Gründe**
 - familieneigener, qualifizierter Nachwuchs fehlt
 - „Buddenbrook-Syndrom“
- **Konsequenz**
 - rechtzeitige Nachfolgeplanung und -gestaltung ist erforderlich!
- **Nachfolgeplanung und -gestaltung stößt auf Hindernisse**
 - psychologische und emotionale Gründe
 - Komplexität des Vorgangs der „Unternehmensnachfolge“

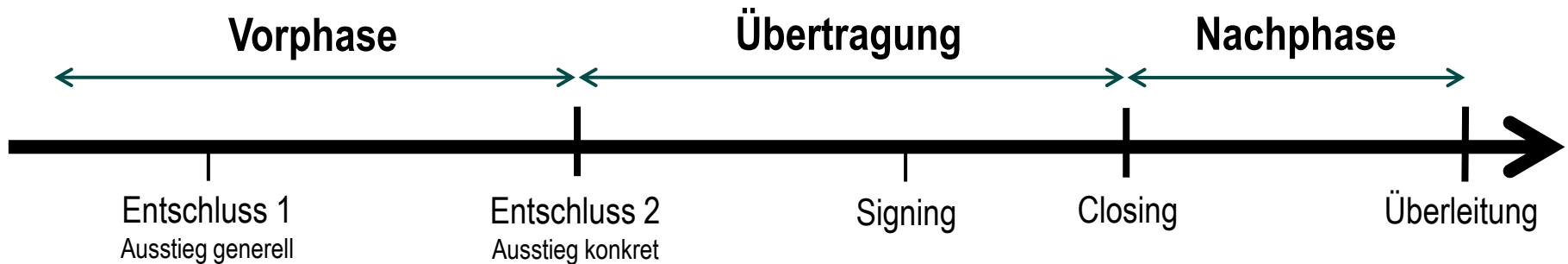


- **Gestaltungsalternativen für die Unternehmensnachfolge**

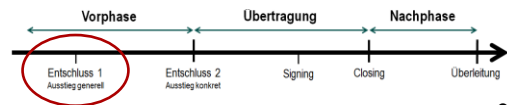




- **Zeitlicher Ablauf einer Unternehmensnachfolge**

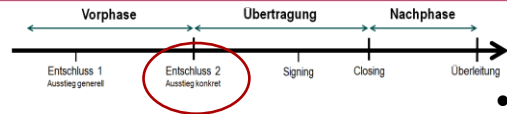


- **Rechtliche Aspekte**, die sich auf den Fortgang auswirken, finden sich **in jeder Phase der Unternehmensnachfolge!**
- Die nachfolgend dargestellten Beispiele folgen den Phasen und nehmen Bezug auf den **Bereich der Unternehmenstransaktion**

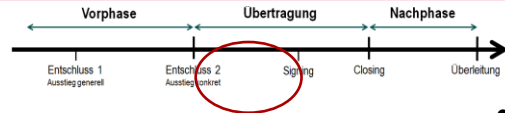


- **Vorphase I** (Ausstieg wird generell angedacht „Entschluss 1“)
- Beispiel: **Fremdmanagement**, d.h. Unternehmer gibt zunächst nur die Geschäftsführung in fremde Hände
- Praxis-Beispiel:

Elektromeister E betreibt einen Elektro-Großhandel in der Rechtsform einer KG. E ist persönlich haftender Gesellschafter und hat eine Einlage in Höhe von 250.000 € geleistet. Einziger Kommanditist ist sein Bruder B, der eine Kommanditeinlage in gleicher Höhe erbracht hat. B ist Kaufmann und in einem anderen Unternehmen beschäftigt. E muss sich nun aus gesundheitlichen Gründen aus dem Elektro-Großhandel zurückziehen. Sein einziger Sohn kommt als Unternehmensnachfolger (noch) nicht in Frage. Die Geschäfte sollen daher zunächst (weil man nicht weiß, wie sich der Sohn entscheiden wird, ggf. aber auch auf Dauer) von dem verdienten Angestellten P als Geschäftsführer fortgesetzt werden, der schon seit einigen Jahren als Prokurist in dem Unternehmen tätig ist.

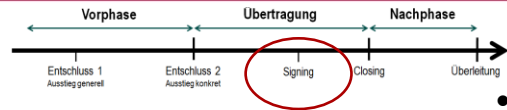


- **Vorphase II** (Ausstieg wird nun konkret „Entschluss 2“)
- **Entscheidung: Unternehmensverkauf** (share- oder asset-deal)
- Phasen der Transaktion (Dauer: ca. 6 – 9 Monate):
 - ↓ Veräußerungsabsicht / strategische Planung
 - ↓ Erstellen eines Informationsmemorandums
 - ↓ Identifikation möglicher Käufer sowie erste Kontaktaufnahme
 - ↓ Identifizierung des / der „wahren“ Interessenten („Short-List“)
 - ↓ Geheimhaltungsverpflichtung und „**Letter of Intent**“
 - ↓ Due Diligence – Prüfung (u.a. Legal Due-Diligence)
 - ↓ Vertragsverhandlungen
 - ↓ **Vertragsschluss** (signing)
 - ↓ **Vertragsvollzug** (closing)
 - Übertragung des Zielunternehmens
 - Zahlung des Kaufpreises
 - ↓ **Überleitung**
 - ↓ Integration des Zielunternehmens beim Käufer

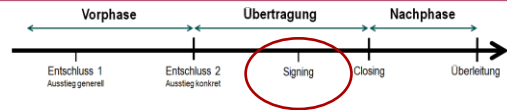


- **Verhandlungsphase:** u.a. **Letter of Intent**
- **Rechtliche Bindungswirkung** eines Letter of Intent?
 - gesetzlich nicht geregelt
 - Inhalt

• Beschreibung des Zielunternehmens
• Struktur der Unternehmenstransaktion
• Höhe des Kaufpreises; Vorstellungen, wie er sich zusammen setzen soll sowie ggf. Zahlungsmodalitäten
• Zeitplan
• Kosten
• Exklusivität
• Vertraulichkeit
 - i.d.R. Absichtserklärung („weicher LoI“) ↔ USA
 - Selbstbindung der Parteien durch Punktation („harder LoI“)
 - Geheimhaltungsverpflichtung
 - Exklusivitätszusagen
 - Kostenregelungen
 - break-up fees



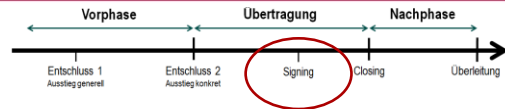
- **Übertragungsphase** (Vertragsschluss – „signing“)
- **Einigung** und Wirksamkeitsvoraussetzungen hängen auch vom Übertragungstyp ab – share-deal oder asset-deal
- u.a. Zustimmungserfordernisse?
 - Asset-Deal:
 - u.a. Vertragspartner (§ 415 BGB), Sicherungsgeber (Warenkreditgeber)
 - Share-Deal:
 - Unproblematisch, es sei denn Zustimmungsvorbehalte in Satzung/Vertrag
- u.a. Formbedürftigkeit?
 - Asset-Deal:
 - Formbedürftigkeit folgt dem zu übertragenden Gegenstand „Asset“
 - z.B. Grundstücke §§ 311 b Abs. 1, 128 BGB
 - Share-Deal:
 - Grds. formlos, es sei denn GmbH-Anteile (§§ 15 Abs. 4 GmbHG, 128 BGB)



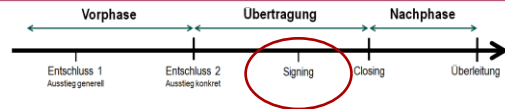
- Praxis-Beispiel:

Die Anteile an der X-KG werden von den Gesellschaftern A, B und C gehalten. In der Bilanz des Unternehmens sind ein wertvolles Grundstück, abgeschriebene Betriebs- und Geschäftsausstattungen, sowie ein geringes Umlaufvermögen ausgewiesen; der Firmenwert ist ebenfalls gering. Die Gesellschafter veräußern ihre „Anteile“ an D, E und F.

- a) Bedarf der Kaufvertrag der notariellen Form?
- b) Im Sonderbetriebsvermögen des A befindet sich ein Grundstück, das u.a. Gegenstand des Kaufvertrages – wie vor – werden soll. Bedarf der Kaufvertrag der notariellen Form ?



- **Übertragungsphase** (Vertragsschluss – „signing“)
- **Festlegung und Regelungen zum Kaufpreis**
 - Grundlage: Unternehmensbewertung
 - Kaufpreisgestaltung / Zahlungsmodalitäten
 - Festpreis („einheitlicher Gesamtkaufpreis“)
 - Festpreis + variabler Anteil (earn-out-Klauseln)
 - Anpassungsbedarf / -klauseln
 - **Fälligkeit**
 - grds. „sofort“, § 271 BGB
 - Raten- und Rentenzahlung
 - Gewährleistungsrückbehalt
 - **Zahlungssicherung**



- Praxis-Beispiel „earn-out“:

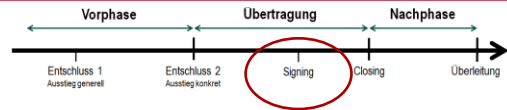
Die Tec GmbH ist in der Herstellung von Verbundwerkstoffen tätig und hat ein Verfahren entwickelt, das bei der Herstellung von diversen Kunststoffen 15 % Gewicht zu herkömmlichen Materialien einspart. Man erwartet eine Revolutionierung der Produktion und mittelfristig dreistellige Zuwachsraten. Aus Altersgründen entschließen sich die Gesellschafter A und B zur Veräußerung ihres Unternehmens samt zugehöriger Patente. Käuferin ist ein multi-national agierendes Unternehmen, die Plastac AG. Wie könnte eine künftige Erfolgsbeteiligung der Verkäufer aussehen?

1. Variante (klassischer Earn-out):

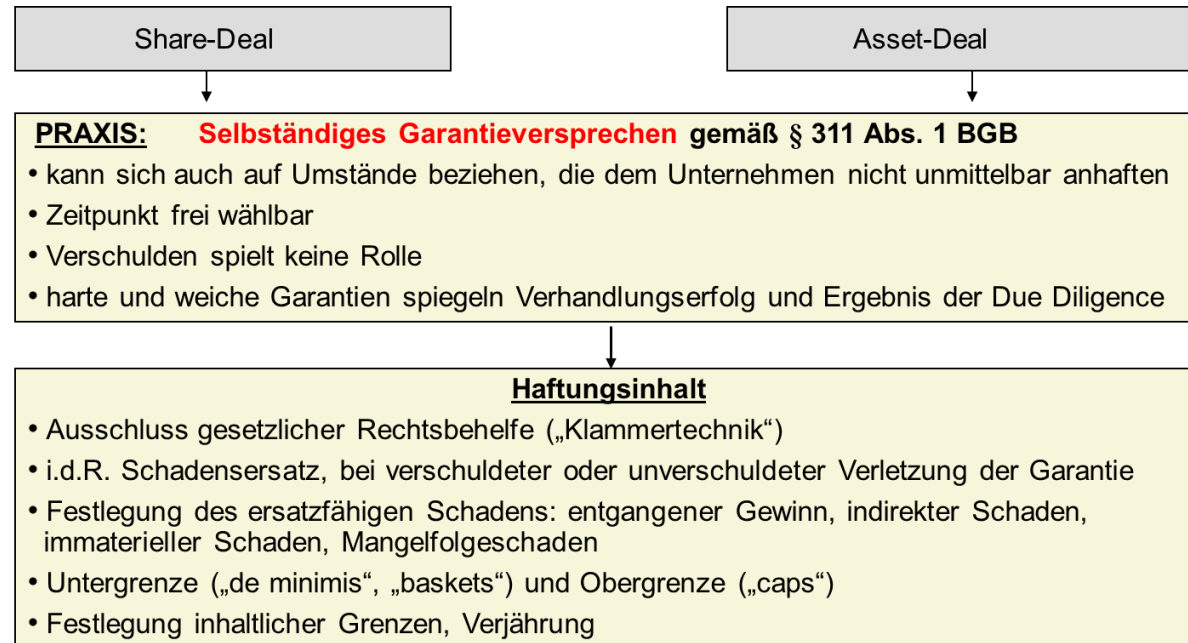
„Die Plastac AG verpflichtet sich, A und B an den Umsätzen innerhalb der nächsten 5 Jahre mit jeweils x-% zu beteiligen. Maßgeblich ist der jeweilige testierte Jahresabschluss, den die Plastac AG dem A und B jeweils zum 31. März eines jeden Jahres unaufgefordert zur Verfügung stellt.“

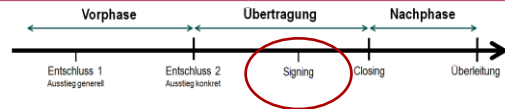
2. Variante (Earn-out der erst bei einem Weiterverkauf fällig werden soll):

„Beim Verkauf des Target partizipieren die Gesellschafter zu x-% an dem Verkaufserlös, soweit er den jetzt vereinbarten Kaufpreis übersteigt.“



- **Übertragungsphase** (Vertragsschluss – „signing“)
- **Garantien** der Vertragsparteien (vertragliches Haftungsregime)





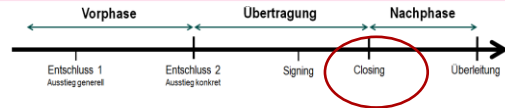
- Praxis-Beispiel „Garantien“:

Bestandsgarantien:

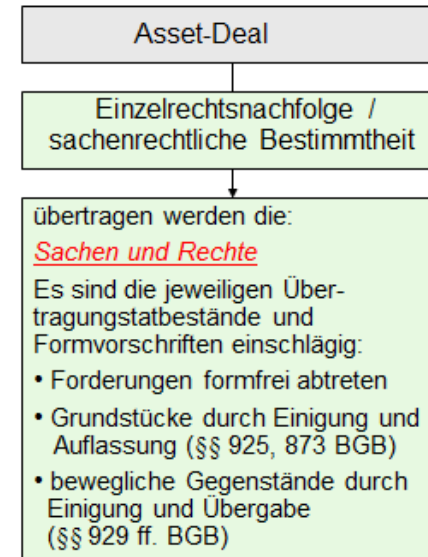
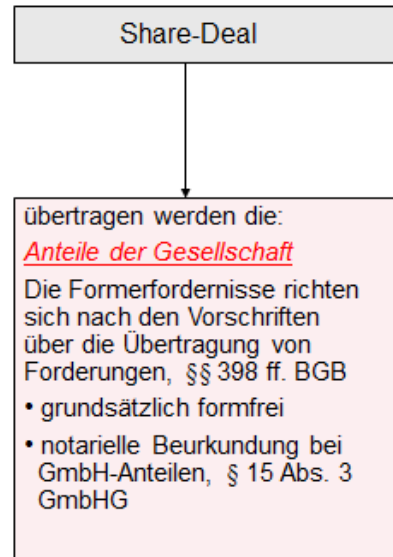
- Der Verkäufer garantiert, dass die Zielgesellschaft über das alleinige und unbeschränkte Eigentum an allen in ihrem Geschäftsbetrieb genutzten Gegenständen verfügt, die im Zwischenabschluss als Anlagevermögen bilanziert sind. Der Verkäufer garantiert außerdem deren Freiheit von Belastungen und anderen Rechten Dritter.
- Der Verkäufer garantiert, dass die von der Zielgesellschaft gehaltene Beteiligung an der Tochtergesellschaft XY-GmbH rechtlich besteht.

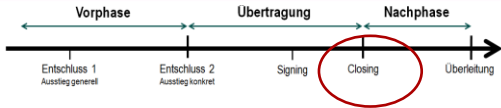
Erfolgsgarantie:

- Der Verkäufer garantiert die baurechtliche Genehmigungsfähigkeit der Schmelzanlage ... gemäß dem seit dem ... anhängigen Bauantrag zu deren Errichtung.

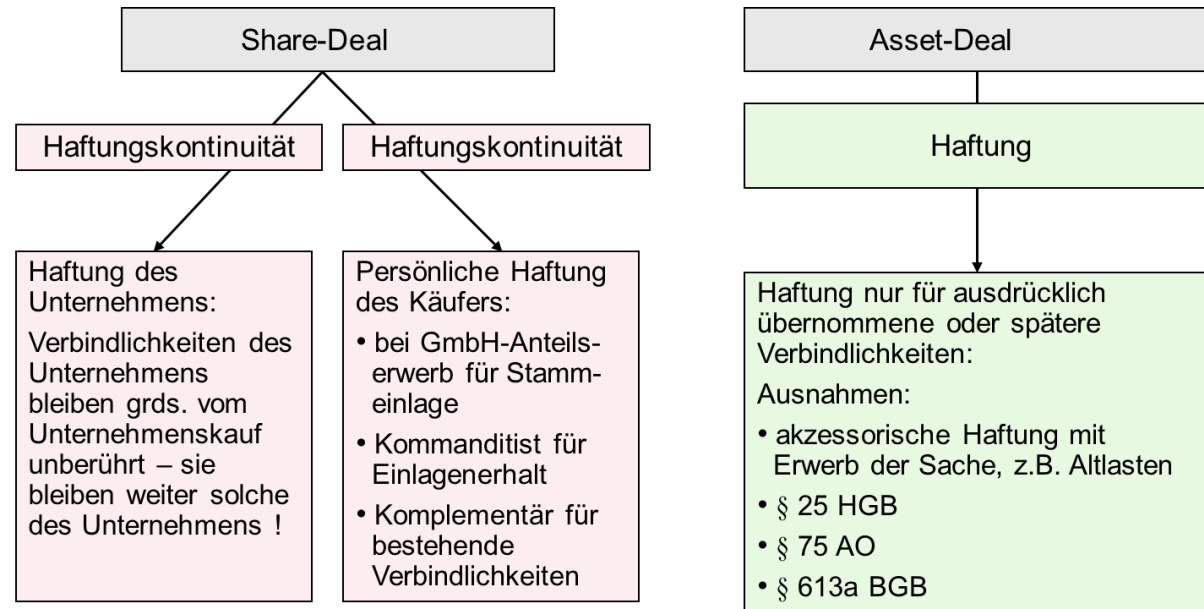


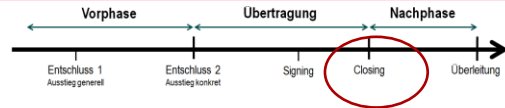
- **Übertragungsphase** (Vertragsvollzug – „closing“)
- Verfügungsgeschäft





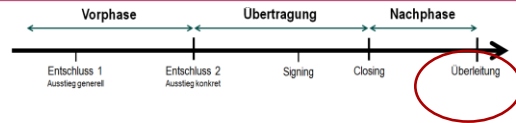
- **Übertragungsphase** (Vertragsvollzug – „closing“)
- Käuferhaftung für Altverbindlichkeiten





- Praxis-Beispiel „Eintritt in Verbindlichkeiten“:

Der A erwirbt im Januar 2013 100 % der „angeschlagenen X-GmbH“. Im Juni 2013 eröffnet der Insolvenzverwalter das Insolvenzverfahren und stellt fest, dass der frühere Alleingesellschafter X noch Zahlungen auf die Stammeinlage zu erbringen hatte, die von ihm nicht geleistet wurden. Daher nimmt er nun den A für diese rückständigen Leistungen gemäß § 16 Abs. 2 GmbHG in Anspruch.



- **Überleitungsphase**
- Ungestörte Überleitung des Unternehmens auf den Erwerber
 - u.a. Wettbewerbsverbote
 - u.a. Überleitungsverpflichtungen
 - Nebenpflichten aus dem Kaufvertrag (§ 242 BGB)
 - Grenze: § 138 BGB
- Praxis-Beispiel:

„Die Parteien werden zusammenwirken, um den Handelsbetrieb bestmöglich auf den Erwerber überzuleiten. Der Veräußerer verpflichtet sich zur Enthaltung von Wettbewerb für den Zeitraum von einem Jahr.“



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Technische Universität Chemnitz
Fakultät Wirtschaftswissenschaften
Thüringer Weg 7
D – 09126 Chemnitz
dagmar.gesmann@wirtschaft.tu-chemnitz.de
<http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/jura2/>