

Poker mit offenen Karten

Das Verschweigen wichtiger Fakten beim Firmenverkauf kann eine listige Irreführung sein. Von Thomas Schirmer und Markus Uitz

Neben dem Kaufpreis stellt die Verteilung der mit dem vergangenen und zukünftigen Geschäftsbetrieb einhergehenden Risiken das beherrschende Thema jedes Unternehmenskaufvertrages dar. Um sich ein Bild von der Lage des Unternehmens zu machen, unterzieht ein Käufer das Kaufobjekt daher in aller Regel zunächst einer Due-Diligence-Prüfung. Dabei ist er auf die Mithilfe des Verkäufers angewiesen: Nur wenn der Verkäufer umfassende Informationen offenlegt, kann der Käufer die mit dem Unternehmenskauf verbundenen Risiken beurteilen und entscheiden, welche Gewährleistungszusagen er zu deren Absicherung fordern will.

Dies schränkt den Grundsatz ein, dass jede Partei ihre Interessen selbst zu wahren hat und einen Informationsvorsprung gegenüber der anderen Partei durch Offenlegung kaufpreisrelevanter Informationen nicht ausgleichen muss (Caveat-emptor-Prinzip). Auch die Rechtsprechung hat die Anwendung dieses Grundsatzes in den letzten Jah-

ren Schritt für Schritt reduziert und gleichzeitig die Aufklärungspflichten des Verkäufers kontinuierlich erweitert. Die jüngste Entscheidung des OGH (3 Ob 111/09 h vom 22. 10. 2009) führt diese Entwicklung fort.

Lieferant wird Konkurrent

Im konkreten Fall verschwiegen der Verkäufer gegenüber dem (branchenfremden) Käufer eines Spiele-Fachgeschäfts, dass einer der Hauptlieferanten des Unternehmens in der unmittelbaren Nähe des Geschäftslokals selbst einen Outletstore eröffnet hatte. Darüber hinaus wies der Verkäufer auch seine Mitarbeiter an, diesen Umstand dem Käufer nicht zur Kenntnis zu bringen. Das Verschweigen dieses – nach Beginn der Vertragsverhandlungen aber vor Abschluss des Vertrages eingetretenen – Umstandes wurde vom OGH als listige Irreführung der Käufers angesehen und der zugrunde liegende Unternehmenskaufvertrag aufgehoben: Bei Kenntnis der mit der Konkurrenzsituation einhergehenden Umsatzeinbußen hätte der Käufer den Vertrag niemals abgeschlossen.

Aus dieser und vergleichbaren Entscheidungen ergeben sich erhebliche Risiken für jeden Verkäufer, wenngleich der OGH seine dahingehenden Urteile bisher jeweils auf die besonderen Umstände des Einzelfalles stützte.

Gerade bei Unternehmenstransaktionen sollte sich der Verkäufer daher durch eine dem Verkaufsprozess vorgelagerte Überprüfung der wirtschaftlichen und rechtlichen Situation des Unternehmens (vendor due diligence) absichern. Dabei kann er Klarheit über die Umstände schaffen, welche er einem Käufer jedenfalls mitteilen muss, und diesen dann gezielt informieren. Legt der Verkäufer seine Karten nicht offen auf den Tisch, hat er zwar die Chance auf einen höheren Pot, muss dafür allerdings das Risiko tragen, den Kaufvertrag nachträglich rückabzuwickeln und Schadenersatz leisten zu müssen.



ZUR PERSON

MMag. Dr. Thomas Schirmer, LL.M. (Tulane) ist Rechtsanwältin und Partner, MMag. Dr. Markus Uitz Rechtsanwältin bei Binder Grössswang, schirmer@bindergroessswang.at



uitz@bindergroessswang.at