

# Maßgeschneiderte Unternehmensübergabe

**Die Anzahl von Unternehmensübergaben** ist in den letzten Jahren rasant gestiegen. Dabei halten sich Unternehmensübergaben inner- und außerhalb des Familienkreises etwa die Waage. Im Lebenszyklus eines Unternehmens kann ein Übergabeprozess durchaus eine kritische Phase darstellen. Bei der Übergabe des „Lebenswerkes“ ist es daher von zentraler Bedeutung, auf die Bedürfnisse eines jeden Einzelfalles Bedacht zu nehmen und eine maßgeschneiderte Lösung anzustreben. // TEXT: SILVIA MOSER, BARBARA EGGER-RUSSE



**A**us rechtlicher Sicht ist zwischen einer Übergabe zu Lebzeiten (Verkauf, Schenkung, Verpachtung etc.) und einer Übergabe von Todes wegen (Schenkungs auf den Todesfall, Testament etc.) zu unterscheiden. In der Praxis erfolgt eine Übergabe zu Lebzeiten wesentlich häufiger als eine Übergabe von Todes wegen. Ein weiteres wichtiges Unterscheidungsmerkmal stellt die Person des Nachfolgers dar: Handelt es sich um ein Familienmitglied, spricht man von einer „familieninternen Unternehmensübergabe“; handelt es sich um einen familienfremden Dritten (Mitarbeiter, sonstige Dritte etc.) spricht man von einer

„familienexternen Unternehmensübergabe“. Diese Unterscheidung hat naturgemäß großen Einfluss auf die Entgeltlichkeit von Unternehmensübergaben, da sie im Familienkreis überwiegend unentgeltlich – etwa in Form einer Schenkung – und außerhalb des Familienkreises meistens entgeltlich (Verkauf, Verpachtung etc.) erfolgen. Häufig erfolgt eine Unternehmensübergabe in mehreren Schritten, insbesondere dann, wenn der Übergeber noch im Unternehmen (beratend) tätig sein will („sukzessiver Unternehmensübergang“). Diesem Zweck dienen der Rückbehalt einer Minderheitsbeteiligung des Übergebers, die Einräumung von Optionsrechten, die Übernahme von beratenden Funktionen (z. B. im Aufsichts- oder Beirat) oder die Einräumung eines Unternehmensfortführungsprivilegs.

## Rechtsform und Gegenstand

Abhängig davon, in welcher Rechtsform der Übergeber das Unternehmen betreibt, wird eine Übergabe oft zum Anlass genommen, gleichzeitig eine Optimierung der Unternehmensstruktur durchzuführen. In der Praxis werden daher häufig auch abgabenbegünstigte Umgründungsmaßnahmen im Zuge von Unternehmensübergaben gesetzt, etwa die Umwandlung (Einbringung) eines Einzelunternehmens in eine GmbH. Weiters ist der konkrete Gegenstand bei Unternehmensübergaben (Betrieb, Teilbetrieb, Gesellschaftsanteile etc.) im Detail zu hinterfragen.

## Vertragsgestaltung im Familienkreis

Unternehmensübergaben im Familienkreis erfolgen meistens in Form einer Schenkung. Bei der Vertragsgestaltung ist daher auch darauf Bedacht zu nehmen, dass und allenfalls wie die Interessen und Rechte anderer pflichtteilsberechtigter Familienmitglieder ausgeglichen werden und wie sonstige familiäre Verpflichtungen zu regeln sind. Für den Übergeber steht hier in der Regel nicht die Erzielung eines möglichst hohen Kaufpreises im Vordergrund. Um sich finanziell trotzdem abzusichern, kann dem Übergeber ein Fruchtgenussrecht vorbehalten oder sonstige Versorgungsleistungen geregelt werden. Bei einer Schenkung ist im Übrigen abzuwägen, ob sich der Übergeber die Möglichkeit eines Schenkungswiderrufes vorbehalten möchte.

## Vertragsgestaltung außerhalb des Familienkreises

Außerhalb des Familienkreises erfolgen Unternehmensübergaben in der Regel entgeltlich in Form eines „Asset Deals“ oder eines „Share Deals“: Bei einem „Asset Deal“ werden sämtliche Rechte und Verbindlich-

keiten sowie Vermögensgegenstände des Unternehmens im Wege der sogenannten Einzelrechtsnachfolge an den Nachfolger übertragen. Von Nachteil ist dabei, dass Vertragspartner der Übernahme von bestehenden Verträgen grundsätzlich widersprechen können, sodass unter Umständen wichtige Vertragsbeziehungen vom Nachfolger nicht oder nur zu ungünstigeren Bedingungen übernommen werden können. Der Nachfolger haftet bei einem „Asset Deal“ für sämtliche zum Unternehmen gehörige Verbindlichkeiten, welche er bei der Übergabe kannte oder kennen musste (§ 1409 ABGB). Diese Haftung ist mit der Höhe des Kaufpreises bzw. dem Wert des übernommenen Vermögens begrenzt. Abweichende vertragliche Vereinbarungen sind Dritten gegenüber nicht rechtswirksam. Bei der Vertragsgestaltung gibt es jedoch Möglichkeiten, dieses Haftungsrisiko zu verringern, etwa indem ein Teil des Kaufpreises nicht an den Übergeber fließt, sondern zur Abdeckung von Unternehmensverbindlichkeiten verwendet wird. Eine weitere Haftung des Nachfolgers gemäß § 38 UGB kann durch die Eintragung eines „Haftungsausschlusses“ im Firmenbuch ausgeschlossen werden.

Bei einem Share Deal werden nicht die Rechte und Verpflichtungen sowie Vermögensgegenstände des Unternehmens erworben, sondern die Anteile an der betroffenen Gesellschaft. Der Wechsel findet also nur auf der Gesellschafterebene statt, indem der Nachfolger in die Rechtsposition des Übergebers eintritt. Die Rechtspersönlichkeit der Gesellschaft ändert sich dadurch nicht. Daher gibt es auch kein Widerspruchsrecht der Vertragspartner, es sei denn, in Verträgen zwischen dem Unternehmen und seinen Vertragspartnern finden sich sogenannte „Change-of-Control-Klauseln“. Derartige Klauseln räumen dem Vertragspartner das Recht ein, die Verträge aufzulösen, wenn „wesentliche Änderungen“ auf Gesellschafterebene stattfinden. Für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft selbst haftet der Nachfolger bei einem Share Deal an sich nicht, es sei denn, er übernimmt die Stellung eines unbeschränkt haftenden Gesellschafters bei einer Personengesellschaft.

### Kaufpreisgestaltung und Garantiekatalog

Bei entgeltlichen Unternehmensübergaben steht häufig die Erzielung eines möglichst hohen Kaufpreises im Vordergrund. Die Vertragsgestaltung von Kaufpreisklauseln bietet verschiedenste Möglichkeiten: Je nach Einzelfall ist abzustimmen, auf welcher



MMAG. BARBARA EGGER-RUSSE UND DR. SILVIA MOSER, M.A.  
Greiter Pegger Kofler & Partner  
Maria-Theresien-Straße 24, 6020 Innsbruck, office@lawfirm.at

Unternehmensbewertung der Kaufpreis basiert (zukünftige Cash-Flows, Umsatz-Multiples etc.) und ob eine nachträgliche Kaufpreisanpassung möglich sein soll, wenn das Unternehmen beispielsweise künftig eine bestimmte Performance verfehlt (z. B. Umsatzrückgänge eintreten). Wichtig ist eine Regelung, wann und wie die Auszahlung des Kaufpreises erfolgen soll (z. B. Leistung in einer Einmal- oder in Ratenzahlungen). Für den Fall, dass der Kaufpreis – oder ein Teil davon – erst zu einem späteren Zeitpunkt zur Zahlung fällig wird, sind die Modalitäten einer Sicherstellung des Kaufpreises vertraglich zu regeln. Hier gibt es unterschiedlichste Varianten (z. B. treuhänderische Auszahlungen, Bankgarantien, Bürgen- und Zahler-Haftungen). Zu einer solchen späteren Fälligkeit kommt es meistens dann, wenn ein Teil des Kaufpreises für allfällige Gewährleistungs- oder Garantieansprüche zurückbehalten wird.

Aus Sicht des Nachfolgers ist es wichtig, dass allfällige Risiken und wirtschaftliche Nachteile, die mit dem Unternehmen verbunden sind, noch vom Übergeber getragen werden und dies durch entsprechende Garantieerklärungen („Garantiekatalog“) abgesichert wird (z. B. unbeschränktes Eigentum an Vermögenswerten, Richtigkeit von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen etc). Dem Nachfolger unbekanntes Forderungen von Dritten, die vor der Unternehmensübergabe begründet wurden und erst später schlagend werden, sollen durch die Abgabe von

Garantieerklärungen möglichst noch vom Übergeber getragen werden.

Aus Sicht des Übergebers ist es hingegen wesentlich, dass er nur jene Garantien abgibt, die er „guten Gewissens“ übernehmen kann. Der Kaufpreis soll nicht durch „spätere Garantiefälle“, die in der Praxis mangels hinreichend genauer Regelung häufig zu einem Rechtsstreit führen, geschmälert werden. Bei „größeren“ Unternehmensübergaben wird der Garantiekatalog in der Regel auf Basis der Ergebnisse einer „Due Diligence“ erstellt. Durch diese Analyse des Unternehmens – insbesondere aus rechtlicher, steuerlicher und finanzieller Sicht – wird vom Nachfolger vorab geprüft, welche „Gefahren“ im Unternehmen lauern und bei der Vertragsgestaltung ihren Niederschlag finden müssen.

### FAZIT

Eine mangelhafte Vorbereitung kann Ursache für das Scheitern von Unternehmensübergaben sein. Ein einheitliches Erfolgsrezept gibt es nicht. Im Gegenteil: Bei Unternehmensübergaben ist stets eine maßgeschneiderte Lösung für die Beteiligten anzustreben. Aufgrund der beschriebenen Risiken und des Umstandes, dass bei Unternehmensübergaben zahlreiche gesetzliche Sonderbestimmungen zur Anwendung gelangen, sollten Übergabeprozesse jedenfalls rechtlich begleitet werden und ein ausreichender Zeitrahmen eingeplant werden.