

KOSTENLOSES KAPITEL

Kapitel 1. Was Sie in Wirklichkeit kaufen

Einen Betrieb in Deutschland übernehmen

Grig Lien

Am 5. Oktober 2011 zahlte ein Käufer in einem Notariat 4.188.000 € für die Hälfte einer Gesellschaft.

Das ist die größte Summe in diesem Buch, und der Betrieb, den Sie sich ansehen, ist mit ziemlicher Sicherheit kleiner: Auf der Unternehmensbörse nexxt-change haben 83,9 % der Anzeigen, die eine Beschäftigtenzahl nennen, zehn Personen oder weniger. Der Fall steht trotzdem am Anfang dieses Buches, denn die Frage, an der er hing, ist bei 50.000 € dieselbe wie bei vier Millionen – und hier hatten die Parteien Anwälte, Wirtschaftsprüfer und sieben Jahre Prozess, um sie zu klären, und lagen am Ende trotzdem falsch.

Ein Fremder war ihm der Betrieb nicht. Zwei Handelsgesellschaften führten dieses Energieunternehmen seit 2001 gemeinsam, je 50 %. Sie zerstritten sich, und eine von beiden wollte das Ganze. Bevor der Preis vereinbart wurde, ließ der Käufer eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den Wert ermitteln. Der Verkäufer trug seine Einwände vor. Beide Seiten gingen die Zahlen gemeinsam durch und einigten sich auf einen Wert des ganzen Unternehmens zum 31. Dezember 2010: 8.377.000 €.

Die Hälfte davon sind $8.377.000 \text{ €} \div 2 = 4.188.500 \text{ €}$. Im Vertrag stand ein Preis von 4.188.000 €. Diese Zahl war also nicht aus der Luft gehandelt. Sie kam unmittelbar aus einer vereinbarten Bewertung, die auf dem eigenen Jahresabschluss des Unternehmens aufbaute.

Danach sah eine zweite Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den Abschluss 2011 durch. Gestützt auf deren Bericht trug der Käufer vor Gericht vor, das Unternehmen habe in den Jahren 2008 bis 2010 einen Fehlbetrag von 12.951.000 € angehäuft. Er sagte außerdem, der Jahresabschluss 2009 – der, auf dem die Bewertung stand – habe den Umsatz weit zu hoch ausgewiesen, weil Erträge

und Kosten in die falschen Zeiträume gebucht worden seien. Mit den richtigen Zahlen, sagte er, wäre der Preis bestenfalls bei null gelandet. Das sind die Behauptungen des Käufers, wie das Urteil sie festhält, und keine Feststellungen eines Gerichts: So weit kam der Fall nie.

Der Käufer klagte. Zuerst verlangte er weitere 4.897.000 €, um das Unternehmen wieder auf die Beine zu stellen, zusammen mit dem Preis also $4.188.000 \text{ €} + 4.897.000 \text{ €} = 9.085.000 \text{ €}$; dann ließ er alles fallen bis auf das eine: sein Geld zurück.

Wie das ausgegangen ist, steht weiter unten. Zuerst die Frage, an der der Fall hängt, und es ist die Frage, mit der dieses ganze Buch anfängt:

Was hat er gekauft – den Betrieb oder die Gesellschaft, der er gehörte?

Einen »Unternehmenskauf« kennt das BGB nicht

Sie werden danach suchen. Er steht dort nicht.

Das Gesetz hat eine Vorschrift für den Kauf einer Sache und eine für den Kauf eines Rechts. Ein laufender Betrieb ist beides zugleich, und deshalb wird ein deutscher Kauf aus diesen beiden Vorschriften zusammengesetzt.

Hier die erste.

§ 433 Vertragstypische Pflichten beim Kaufvertrag

1. Durch den Kaufvertrag wird der Verkäufer einer Sache verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu verschaffen. Der Verkäufer hat

dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.

2. Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die gekaufte Sache abzunehmen.

Das deckt den Backofen, die Hebebühne, den Transporter, die Ware im Regal. Es deckt nicht den Liefervertrag, die Kundenliste, die Marke oder den Mietvertrag. Das sind Rechte, und Rechte haben ihre eigene Vorschrift.

§ 453 Rechtskauf; Verbrauchervertrag über den Kauf digitaler Inhalte

1. Die Vorschriften über den Kauf von Sachen finden auf den Kauf von Rechten und sonstigen Gegenständen entsprechende Anwendung. [...]
2. Der Verkäufer trägt die Kosten der Begründung und Übertragung des Rechts.
3. Ist ein Recht verkauft, das zum Besitz einer Sache berechtigt, so ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu übergeben.

Absatz 1 ist die Brücke: Ein laufender Betrieb besteht zum großen Teil aus Rechten und sonstigen Gegenständen. Absatz 2 ist einen Bleistiftstrich wert – die Kosten dafür, ein Recht zu begründen und zu übertragen, trägt der Verkäufer und nicht Sie. Und Absatz 3 nimmt die Sache mit: Wo das verkaufte Recht den Besitz einer Sache mitbringt, muss auch diese Sache mangelfrei übergeben werden.

Legen Sie die beiden Vorschriften nebeneinander, und Sie sehen die Form dessen, was Sie da kaufen wollen. Es ist kein Gegenstand. Es ist ein Bündel: Maschinen und Ware auf der einen Seite, Verträge, Erlaubnisse und guter Ruf auf der anderen, zusammengehalten von einem Menschen, der jeden Morgen aufsteht und die Tür aufschließt.

Was das für Sie heißt. Es gibt in Deutschland keinen einzigen Akt, der einen Betrieb überträgt. Es gibt zwei Wege, und Sie entscheiden sich zwischen ihnen, bevor über den Preis gesprochen wird, nicht danach.

Weg eins: Sie kaufen die Sachen und die Rechte

Der Markt nennt das einen Asset Deal. Im Gesetz steht dieses Wort nicht, suchen Sie es dort gar nicht erst. Was dort steht, ist die Folge: Jeder einzelne Posten des Bündels wandert für sich, nach seiner eigenen Regel, und jeder einzelne kann für sich stecken bleiben.

Die Maschinen wandern nach § 433. Die Verträge werden Ihnen nach § 453 verkauft – einer nach dem anderen, namentlich in einer Liste. Ein Liefervertrag, den der Verkäufer aufzuschreiben vergisst, bleibt beim Verkäufer.

Lesen Sie aber genau, was diese Liste tut und was sie nicht tut, denn hier sitzt das teuerste Missverständnis eines Asset Deals. Einen Vertrag in die Anlage zu schreiben klärt, was Sie vom Verkäufer gekauft haben. Es bindet die andere Seite dieses Vertrages nicht. Ein laufender Vertrag kommt erst dann zu Ihnen, wenn der andere Teil zustimmt – der Lieferant, die Leasinggesellschaft, der Franchisegeber, der Versicherer, jeder für sich. Es ist derselbe Mechanismus wie beim Mietvertrag in Kapitel 8, wo der Vermieter zustimmen muss, und derselbe wie bei § 415 weiter unten, wo der

Gläubiger zustimmen muss. Ein Käufer, der eine Anlage mit dreißig Verträgen unterschreibt und keine einzige Zustimmung einsammelt, hat eine Liste und keinen Betrieb: Die Arbeit sieht getan aus, und sie ist es nicht.

Eines sagt das Gesetz hier nicht, und wir sagen es nicht für das Gesetz. Keine der Vorschriften, die wir aufgeschlagen haben, schreibt für diese Zustimmung eine Form vor. § 415 verlangt die „Genehmigung“ des Gläubigers und schweigt zur Schriftform; der Bundesgerichtshof sagt in Kapitel 8 ausdrücklich, die Zustimmung des Vermieters zu einer Vertragsübernahme „kann formlos erfolgen“. Nehmen Sie also jede Zustimmung schriftlich, weil Sie sie zwei Jahre später vielleicht beweisen müssen, und nicht, weil ein Gesetz es verlangt. Dieser Satz ist unser Rat. Die Regel besagt nur, dass die andere Seite zustimmen muss.

Der Mietvertrag hat in diesem Buch sein eigenes Kapitel, und die Leute, die Erlaubnisse und der Name haben es auch – jedes davon wandert auf andere Weise und aus anderen Gründen.

Dann sind da die Schulden. Diesen Absatz lesen Sie zweimal.

§ 415 Vertrag zwischen Schuldner und Übernehmer

1. Wird die Schuldübernahme von dem Dritten mit dem Schuldner vereinbart, so hängt ihre Wirksamkeit von der Genehmigung des Gläubigers ab. Die Genehmigung kann erst erfolgen, wenn der Schuldner oder der Dritte dem Gläubiger die Schuldübernahme mitgeteilt hat. Bis zur Genehmigung können die Parteien den Vertrag ändern oder aufheben.
2. Wird die Genehmigung verweigert, so gilt die Schuldübernahme als nicht erfolgt. [...]

Vereinbaren Sie mit dem Verkäufer, dass Sie eine seiner Schulden übernehmen, wirkt diese Abrede nur, wenn der Gläubiger sie genehmigt. Bis dahin bleibt die Schuld, wo sie war – beim Verkäufer. Und verweigert der Gläubiger, gilt die Übernahme als überhaupt nie geschehen.

Lesen Sie das von beiden Seiten des Tisches, denn es schneidet in beide Richtungen.

Für Sie als Käufer ist es Schutz. Eine Schuld, die der Verkäufer beim Handwerker hat, der die Ladenfront neu gemacht hat, wird nicht dadurch zu Ihrer, dass Sie den Laden gekauft haben. Irgendjemand muss den Handwerker fragen, und der Handwerker muss Ja sagen.

Für Sie als Käufer ist es in der anderen Richtung eine Falle. Verkäufer bieten Schuldübernahmen als Rabatt an: »Übernehmen Sie das Maschinendarlehen, dann gehe ich beim Preis runter.« Das können Sie in den Vertrag schreiben, und der Preis kann sinken, und die Bank kann trotzdem ablehnen – dann ist der Verkäufer gegenüber der Bank weiter Schuldner, Sie sind, was immer Ihr Vertrag mit ihm sagt, und Sie beide stecken in einem Verhältnis, das keiner von Ihnen eingepreist hat.

Was das für Sie heißt. Wenn eine Schuldübernahme Teil des Preises ist, ist die Genehmigung des Gläubigers Teil des Geschäfts. Nichts, was man nachreicht. Keine Formalie für die Zeit nach der Unterschrift. Verlangen Sie sie auf derselben Seite, auf der der Preis steht. Und nehmen Sie sie schriftlich – das ist unser Rat und nicht der des Gesetzes, genau wie bei den Zustimmungen zu den Verträgen oben: § 415 verlangt die Genehmigung des Gläubigers und sagt kein Wort darüber, in welcher Form sie kommt.

Die eine Schuldenregel, die niemandes Genehmigung braucht

Es gibt eine Ausnahme, und sie ist die teuerste beim Kauf eines kleinen Betriebes in Deutschland. Sie handelt gar nicht von Schulden. Sie handelt von einem Namen.

§ 17 HGB

1. Die Firma eines Kaufmanns ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt.

Halten Sie das fest: Im Handelsrecht ist die Firma nicht das Unternehmen, sondern **der Name**, unter dem es auftritt und unterschreibt. Umgangssprachlich ist die Firma der Laden, die Leute, der Betrieb – hier nicht. Und jetzt lesen Sie den Satz, mit dem § 25 HGB anfängt:

Wer ein unter Lebenden erworbenes Handelsgeschäft unter der bisherigen Firma mit oder ohne Beifügung eines das Nachfolgeverhältnis andeutenden Zusatzes fortführt, haftet für alle im Betriebe des Geschäfts begründeten Verbindlichkeiten des früheren Inhabers.

Führen Sie den Betrieb unter seinem alten Namen weiter, und Sie haften für **jede** Geschäftsschuld des Vorgängers. Nicht für die, denen Sie zugestimmt haben. Für alle, auch für die, von denen Sie nie gehört haben.

Dafür muss kein Gläubiger irgendetwas genehmigen. Es passiert, weil Sie das Schild hängen gelassen haben. Es gibt genau zwei Wege, das abzuschalten, beide bestehen aus Papieren, die Sie selbst einreichen, und Kapitel 5 tut nichts anderes als das – mit dem vollen Wortlaut, den beiden Ausgängen und einem Fall, in dem eine

Käuferin 76.160 € fremder Schulden zahlte, weil sie einen Namen behalten hat.

Für den Moment eine Zeile in Ihr Heft: **Das Schild über der Tür ist eine Vertragsbedingung.**

Weg zwei: Sie kaufen die Gesellschaft

Der Markt nennt das einen Share Deal. Hier fassen Sie den Betrieb überhaupt nicht an. Die Bäckerei behält ihren Namen, ihre Verträge, ihre Erlaubnisse, ihre Schulden und ihr Bankkonto. Was sich ändert, ist, wem die Gesellschaft gehört, der die Bäckerei gehört.

Bei einer GmbH hat diese Übertragung eine Form, um die Sie nicht herumkommen. Beide Vorschriften unten stehen im GmbHG und nicht im BGB – nennen Sie sie einer Notarin gegenüber also bei diesem Namen.

§ 15 Übertragung von Geschäftsanteilen

1. Die Geschäftsanteile sind veräußerlich und vererblich.
2. Erwirbt ein Gesellschafter zu seinem ursprünglichen Geschäftsanteil weitere Geschäftsanteile, so behalten dieselben ihre Selbständigkeit.
3. Zur Abtretung von Geschäftsanteilen durch Gesellschafter bedarf es eines in notarieller Form geschlossenen Vertrags.
4. Der notariellen Form bedarf auch eine Vereinbarung, durch welche die Verpflichtung eines Gesellschafters zur Abtretung eines Geschäftsanteils begründet wird. Eine ohne diese Form getroffene Vereinbarung wird jedoch

durch den nach Maßgabe des vorigen Absatzes geschlossenen Abtretungsvertrag gültig.

Absatz 4 hat eine gute Nachricht im zweiten Satz: Ein ohne diese Form gegebenes Versprechen wird gültig, sobald die notarielle Beurkundung der Abtretung nachkommt. Was der Notartermin mit Ihrem Zeitplan macht und in welcher Reihenfolge unterschrieben wird, steht in Kapitel 11.

5. Durch den Gesellschaftsvertrag kann die Abtretung der Geschäftsanteile an weitere Voraussetzungen geknüpft, insbesondere von der Genehmigung der Gesellschaft abhängig gemacht werden.

Absatz 5 ist der, den Käufer überspringen. Der Gesellschaftsvertrag kann den Verkauf davon abhängig machen, dass die Gesellschaft selbst zustimmt – und in einer Familien-GmbH kann das heißen: dass der Bruder des Verkäufers zustimmt. Verlangen Sie den Gesellschaftsvertrag, bevor Sie die Zahlen verlangen.

Und dann die Frage, wer als Inhaber gilt und was mit dem Anteil mitkommt.

§ 16 Rechtsstellung bei Wechsel der Gesellschafter oder Veränderung des Umfangs ihrer Beteiligung; Erwerb vom Nichtberechtigten

1. Im Verhältnis zur Gesellschaft gilt im Fall einer Veränderung in den Personen der Gesellschafter oder des Umfangs ihrer Beteiligung als Inhaber eines Geschäftsanteils nur, wer als solcher in der im Handelsregister aufgenommenen Gesellschafterliste (§ 40) eingetragen ist. [...]

2. Für Einlageverpflichtungen, die in dem Zeitpunkt rückständig sind, ab dem der Erwerber gemäß Absatz 1 Satz 1 im Verhältnis zur Gesellschaft als Inhaber des Geschäftsanteils gilt, haftet der Erwerber neben dem Veräußerer.

Gegenüber der Gesellschaft ist Gesellschafter, wer in der Gesellschafterliste beim Handelsregister steht. Und hat der Verkäufer die Einlage, die er der Gesellschaft versprochen hat, nie eingezahlt, haften Sie dafür neben ihm – von dem Tag an, an dem Sie auf dieser Liste stehen. Auch das ist eine Schuld, die niemandes Genehmigung braucht. Sie reitet auf dem Anteil mit.

Was das für Sie heißt. Die beiden Wege tragen entgegengesetzte Risiken. Beim Asset Deal ist Ihr Problem, dass Dinge nicht ankommen – der Liefervertrag, den niemand aufgelistet hat, der Mietvertrag, den der Vermieter nicht überschreiben will. Beim Share Deal kommt alles an, und genau das ist das Problem: Die ganze Vergangenheit der Gesellschaft kommt mit, auch das, was nicht in den Zahlen steht.

Womit wir zurück bei dem Mann sind, der 4.188.000 € gezahlt hat.

Was aus dem Käufer der zweiten Hälfte wurde

In seinem Vertrag standen Garantien. Sie deckten, dass die Anteile bestehen, dass sie nicht verpfändet sind, dass sie dem Verkäufer gehören und dass die Einlagen zur Hälfte erbracht sind. Die Haftung für die Beschaffenheit nach dem allgemeinen Recht war ausgeschlossen, soweit rechtlich möglich.

Sehen Sie sich diese Liste noch einmal an. Jede Garantie betrifft das Papier des Anteils. Keine einzige betrifft die Zahlen, aus denen der

Preis gerechnet wurde.

Der Fall ging bis zum Bundesgerichtshof (BGH, 26. September 2018, VIII ZR 187/17). Der dritte Leitsatz des Gerichts entscheidet genau den Punkt, um den es in diesem Kapitel geht:

„Ein solcher Erwerb sämtlicher oder nahezu sämtlicher Anteile an dem Unternehmen liegt nicht vor, wenn ein Käufer, der bereits 50 % der Mitgliedschaftsrechte an einer GmbH hält, weitere 50 % der Geschäftsanteile dieser Gesellschaft hinzuerwirbt.“

Und das ist entscheidend, denn die gewöhnlichen Regeln über eine mangelhafte Sache reichen nur dann bis zu dem Unternehmen hinter den Anteilen durch, wenn jemand alle oder nahezu alle Anteile kauft – und wenn der Kauf, so der zweite Leitsatz, „sowohl nach der Vorstellung der Vertragsparteien als auch objektiv bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise als Kauf des Unternehmens selbst“ erscheint. Beide Bedingungen zusammen, nicht eine. Hier hatte der Käufer eine Beteiligung gekauft und kein Unternehmen, und damit waren diese Regeln von Anfang an draußen – ganz gleich, was sein Vertrag sagte.

Damit ging eine Tür zu und eine andere auf. Der Bundesgerichtshof hob das Berufungsurteil auf und gab die Sache an das Oberlandesgericht Karlsruhe zurück: Es sollte prüfen, ob der Preis nach § 313 BGB angepasst werden kann, der Vorschrift für einen Vertrag, dessen gemeinsame Annahme sich als falsch herausstellt. Und es fügte einen Satz hinzu, auf den der Käufer sieben Jahre gewartet hatte: Der weite Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung in seinem eigenen Vertrag versperrte diesen Weg **nicht**, denn der Vertrag „enthält aber gerade [...] keine näheren Angaben zur wirtschaftlichen Lage der E. GmbH“ – er sagt zur

wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft nichts, und deshalb hat er dieses Risiko keiner der beiden Seiten zugewiesen.

Was dieser Fall nicht ist. Er ist kein Beleg dafür, dass Anteilskäufer schutzlos sind – der Käufer hat diese Runde gewonnen. Es ist ein Streit, nach seinen eigenen Umständen entschieden, bei Redaktionsschluss unserer Akte noch nicht zu Ende und zurückgegeben für Feststellungen, die nie getroffen worden waren.

Was Sie daraus mitnehmen und worauf Sie sich stützen können. Fast sieben Jahre nach der Unterschrift hatte der Käufer weder sein Geld noch eine endgültige Antwort, und er stritt immer noch darüber, welches Recht überhaupt gilt. Jede Garantie, die er sich ausgehandelt hatte, betraf das Papier des Anteils; keine davon reichte bis zu dem, was schiefgegangen war, und das war der Umsatz in einem Jahresabschluss. Der rettende Satz des Urteils ist zugleich die Warnung: Sein Vertrag sagte zu den Finanzen der Gesellschaft nichts. Das Schweigen ließ ihm einen Weg offen, und es ließ ihm sieben Jahre Streit darüber. Wenn die Zahlen für Ihren Preis wichtig sind – und das sind sie immer –, brauchen die Zahlen eine eigene Garantie, schriftlich, mit einer Folge daran: Stellt sich heraus, dass der Abschluss den Umsatz zu hoch ausweist, wird der Preis neu gerechnet. Das zu schreiben kostet einen Absatz, und es zu erstreiten kostet sieben Jahre. Kapitel 12 zeigt, was Sie verlangen und wie Sie es lesen.

Wie der deutsche Markt aussieht, in den Sie hineinkaufen

Wir haben die gesamte Unternehmensbörse nextt-change am 25. September 2026 gelesen und gezählt, was darauf steht. Fünf von

sechs Anzeigen sind Betriebe mit zehn Personen oder weniger: 83,9 % derer, die eine Beschäftigtenzahl nennen. Die vollständigen Tabellen stehen in Kapitel 2 und in Anhang B und werden hier nicht wiederholt.

Was daraus für dieses Kapitel folgt. In dieser Größe ist der Tisch klein. Die Wahl zwischen den beiden Wegen trifft für Sie keine Abteilung für Unternehmensfinanzierung; sie trifft der, der sie zuerst anspricht. Sprechen Sie sie nicht an, tut es der Steuerberater des Verkäufers, und der arbeitet nicht für Sie.

Was daraus nicht folgt. Die Börse hält nicht fest, welchen Weg eine Anzeige am Ende genommen hat, und kein deutsches Register veröffentlicht das. Wer Ihnen sagt, kleine deutsche Betriebe würden »üblicherweise« so oder so verkauft, zitiert etwas, das, soweit wir finden konnten, nirgends veröffentlicht ist.

Was zu tun ist, bevor Sie über den Preis sprechen

- 1. Fragen Sie nach der Rechtsform.** Einzelunternehmen, GmbH, Personengesellschaft. Eine Frage, und sie entscheidet, welche Hälfte dieses Kapitels für Sie gilt.
- 2. Bei einer GmbH: Verlangen Sie den Gesellschaftsvertrag und die Gesellschafterliste.** Die Liste liegt beim Handelsregister, der Gesellschaftsvertrag bei der Gesellschaft. Sie suchen zwei Dinge: wer wirklich auf der Liste steht, und ob die Zustimmungsvorbehalte nach § 15 Abs. 5 im Gesellschaftsvertrag stehen.
- 3. Beim Asset Deal: Beginnen Sie die Liste dessen, was mitgeht.** Maschinen, Ware, Fahrzeug, Verträge, Kundendaten, Marke, Domain, Mietvertrag, Erlaubnisse. Was bei der Unterschrift nicht auf dieser Liste steht, bleibt beim Verkäufer.

Und setzen Sie eine zweite Spalte daneben: wer zustimmen muss, damit diese Zeile wirklich wandert, und ob Sie das schriftlich haben.

4. **Sammeln Sie jede Schuldübernahme an einer Stelle**, mit dem Namen des Gläubigers daneben und den Worten *Genehmigung erforderlich* dahinter – und holen Sie diese Genehmigung schriftlich ein, für Ihren eigenen Beweis und nicht, weil § 415 eine Form verlangt.
5. **Entscheiden Sie über den Namen jetzt und nicht beim Notar**. Behalten Sie ihn, greift § 25; Kapitel 5 nennt Ihnen beide Wege, das abzuschalten, und wie lange jeder dauert.
6. **Schreiben Sie die eine Zahl auf, aus der der Preis gerechnet ist** – Umsatz, Gewinn, ein Vielfaches davon – und markieren Sie sie als die Zahl, die im Vertrag eine eigene Garantie braucht.

Was Sie dem Verkäufer sagen

Sagen Sie das wörtlich:

»Verkaufen Sie mir die Geschäftsanteile oder das Geschäft?«

Nicht »wie strukturieren wir das?«. Diese Frage lädt zu einem Gespräch über Strukturen ein. Sie wollen, dass er eines von zwei Dingen benennt, in einem Wort, damit Sie nachfassen können:

»Welche Verbindlichkeiten bleiben bei Ihnen, und wer von Ihren Gläubigern hat schon zugestimmt?«

Wenn er nicht antwortet. Manche Verkäufer wissen es wirklich nicht, weil ihr Berater das macht. Auch das ist eine Antwort: Bitten Sie ihn, die Frage dem Berater schriftlich zu stellen und Ihnen die Antwort zu schicken. Ein Verkäufer, der seinem eigenen Berater

eine Frage von einer Zeile nicht stellen will, hat Ihnen etwas darüber gesagt, wie die nächsten sechs Monate laufen werden.

Das ist eine Auskunft, und Auskünfte haben einen Preis. Sie bewegen eine einzige Sache: wie viel vom Preis Sie dort lassen, wo er nicht herankommt, bis die Antworten schriftlich da sind. Sagen Sie das am Tisch, solange über den Preis noch gesprochen wird.

● **Wo hier das Geld hingeht**

Sie behalten den Namen und erben die Schulden. § 25 HGB tut das von allein, ohne Zustimmung eines Gläubigers und ohne Unterschrift von Ihnen. Im Fall in Kapitel 5 hat es eine Käuferin 76.160 € gekostet.

Sie »übernehmen« ein Darlehen, das nie übergeht. Der Preis sinkt um den Darlehensbetrag, der Gläubiger verweigert die Genehmigung nach § 415, und der Rabatt, den Sie bekommen haben, war für etwas, das nicht stattgefunden hat.

Sie kaufen eine Anlage voller Verträge und bekommen keinen davon. Der Lieferant, die Leasinggesellschaft und der Franchisegeber haben nie zugestimmt, also gehören sie Ihnen nicht. Sie haben für einen Kundenstamm und eine Lieferkette gezahlt und besitzen eine Liste mit deren Namen.

Sie kaufen Anteile und erben eine offene Einlage. § 16 Abs. 2 macht Sie neben dem Verkäufer haftbar für Einlagen, die er nie eingezahlt hat. Niemand muss Ihnen davon vorher erzählen.

Sie lassen sich die Verpackung garantieren statt den Inhalt. Eine Garantie, dass die Anteile bestehen und nicht

verpfändet sind, kostet einen Verkäufer nichts. Garantien dieser Art waren die einzigen in einem Vertrag über 4.188.000 €.

Checkliste zu diesem Kapitel

- ☐ Ich kenne die Rechtsform des Betriebes, aus einem Dokument und nicht aus dem Gespräch.
- ☐ Ich weiß, auf welchem Weg wir sind – die Sachen und Rechte oder die Anteile –, und es steht schriftlich fest.
- ☐ Bei einer GmbH: Ich habe den Gesellschaftsvertrag und habe geprüft, ob der Verkauf die Zustimmung der Gesellschaft braucht.
- ☐ Bei einer GmbH: Ich habe die Gesellschafterliste aus dem Handelsregister, und der Name des Verkäufers steht darauf.
- ☐ Beim Asset Deal: Ich habe eine schriftliche Liste von allem, was mitgeht, und ich weiß, was mit allem passiert, was darauf fehlt.
- ☐ Neben jeder Schuldübernahme steht ein Gläubiger mit Namen und ein Plan, seine Genehmigung zu bekommen – schriftlich, damit ich sie beweisen kann.
- ☐ Neben jedem Vertrag in der Anlage steht der andere Teil mit Namen und ein Plan, seine Zustimmung zu bekommen: Lieferant, Leasinggesellschaft, Franchisegeber, Versicherer.
- ☐ Die Entscheidung über den Namen ist getroffen, und ich habe Kapitel 5 gelesen, bevor ich sie getroffen habe.
- ☐ Die Zahl, auf der mein Preis steht, ist benannt, und ich habe »braucht eine eigene Garantie« danebengeschrieben.

Keine dieser neun Zeilen kostet Geld oder braucht eine Anwältin. Es sind Fragen und Unterlagen, und jede einzelne lässt sich klären, bevor Sie ein Angebot machen. Arbeiten Sie die Liste ab, und Sie

wissen in einem Wort, in welchem der beiden Geschäfte Sie stecken
– und dieses eine Wort entscheidet alles, was der Rest dieses Buches
von Ihnen verlangt.

Das ganze Buch – alle Kapitel und jede Quelle mit ihrer Adresse – gibt es bei Amazon.

<https://www.amazon.de/dp/BoHL9KP9D8>