



## KONFLIKTPOTENZIALE BEIM BETRIEBSÜBERGANG

### Makler-GmbH nicht verkaufbar – gibt es das?

Von Peter Schmidt 08.01.2021 01:24, aktualisiert am 08.01.2021 01:31

Wird eine komplette Firma, also auch eine Makler-GmbH (& Co. KG) verkauft, dann geschieht das auf Grundlage von Paragraph 613a des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Darin heißt es etwas verkürzt:

â€ž

„...übernimmt ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte und Pflichten... ein.“

Zu den Vorteilen dieser rechtlichen Grundlage gehört, dass die Vertragsverhältnisse, Rechte und Pflichten komplett auf den Käufer übergehen. Für Mitarbeiter der Firma bedeutet das auch, dass die bestehenden Arbeitsverträge übernommen werden. Das gilt für unser Beispiel auch für die Verträge des Maklers mit seinen Kunden sowie mit Produktgebern und Servicedienstleistern. Etwas profan gesagt: Die Firma bleibt, es gibt nur einen neuen Eigentümer.

### Voraussetzungen für den Betriebsübergang

Juristisch gilt es beim Betriebsübergang einiges zu beachten, was hier nur kurz gestreift werden soll. Zunächst ist klar, dass es sich um eine organisatorische Einheit handeln muss. Das bedeutet, dass durchaus auch ein Betriebsteil, beispielsweise eine Außenstelle einer Firma, ebenso wie die gesamte Firma verkauft werden kann. Bei einer Außenstelle muss diese dann aber vollständig „abtrennbar“ sein.

Bestandteile eines Betriebsübergangs sind dann auch die Betriebsmittel. Demnach sind dann Möbel, die Kommunikationstechnik, Hardware, Software wie das Maklerverwaltungsprogramm und Kundenakten ebenso dem Käufer zu überlassen wie Firmen-Pkw oder E-Bikes. Die allgemein als Bestand bezeichneten Rechtsverhältnisse der Firma zu Kunden und Produktgebern gehören natürlich auch dazu.

Der Übergang muss durch Rechtsgeschäfte erfolgen, wie es Juristen formulieren. Darunter versteht man beispielsweise Verkauf, Schenkung oder Verschmelzung von Unternehmen. Ausnahmen zum Betriebsübergang gibt es im Erbfall, Abtretungen oder durch hoheitliche Anordnungen. Vom Betriebsübergang abzugrenzen ist demnach auch ein einfacher Wechsel der Leitung des Unternehmens oder ein Asset Deal.

### Gefahren beim Kauf einer GmbH (& Co.KG)

Bevor ich auf einige konkrete Beispiele aus unserer Praxis als [Vermittler von Maklerbeständen und Maklerfirmen](#) eingehe, hier noch einige allgemeine Hinweise zu Gefahren zum Kauf einer GmbH (&Co. KG). Die meisten Probleme entstehen nicht durch die eine oder andere Schwachstelle im Unternehmen oder Bestand. Probleme bis hin zu juristischen Auseinandersetzungen nachdem (Ver)Kauf entstehen durch Intransparenz, fehlende Offenheit und Ehrlichkeit oder bewusste Verschleierung von Schwächen im Unternehmen. Werden diese dann auch im Kaufvertrag nicht entsprechend niedergelegt, dann kann es zum Krach zwischen Verkäufer und Käufer kommen.

Damit sind wir schon bei der besonderen Bedeutung von Kaufverträgen, die bei einem Kauf oder Verkauf einer GmbH (& Co. KG) noch bedeutsamer sind, als bei einem Bestandskauf. Denn hier kommt es auf die individuellen und konkreten Situationen an, die kein Standardvertrag aus dem Internet abbilden kann.

Sehr häufig musste ich auf Grundlage einer im Rahmen unserer Praxis angesammelten [Übersicht zu wesentlichen Kaufvertragsinhalten](#) sogar die involvierten Anwälte oder Notare darauf aufmerksam machen, dass es konkrete Aussagen beispielsweise zum Kaufobjekt, zum Grad und der Qualität der Umsetzung gesetzlicher Vorschriften oder zu vergangenen oder absehbaren Haftungsfällen geben muss.

Bei der Beschreibung des Kaufgegenstands mit allen Vertragsverhältnissen, allen materiellen Gütern, die zur Firma gehören, sollte auch das Geschäftsmodell beschrieben werden. Bezieht der Makler beispielsweise wesentliche Umsätze nicht aus Courtagen, dann gehört dies auch in die Beschreibung der Maklerfirma im Kaufvertrag. Und die Praxis ist da sehr vielfältig: Verkauf von Eintrittskarten für den örtlichen Fußballverein, Mieteinnahmen von Immobilien, die der GmbH gehören, finden sich da ebenso wie Einnahmen aus Honoraren oder Vergütungen für die Vermittlung von Edelmetallen und ähnlichem.

## **Garantieangaben zur Firma und dem Bestand**

Neben der genauen Beschreibung des Kaufobjekts und auch der Quelle zur Wertermittlung gehören diverse Garantieerklärungen zu einem soliden Kaufvertrag. In der Regel werden da zehn bis zwanzig Einzelpositionen aufgeführt, die beispielsweise die korrekte Versteuerung der Umsätze, die wahrheitsgemäße Erstellung der Bilanzen oder die Nichtverpfändung der Bestände garantieren sollen.

### [Seite 2: Wann ein Gesamtverkauf nicht anzuraten ist](#)

Der Verkäufer muss sich darüber im Klaren sein, dass falsche Angaben gegenüber dem Steuerberater und damit dem Finanzamt, die damit zu nicht wahrheitsgemäßen Bilanzen geführt haben, im Fall der Fälle zu einer Kaufpreissenkung oder sogar einer Rückabwicklung des Kaufs führen können. Prekär wird es unter Umständen auch, wenn dem Steuerberater Fehler in der Bilanz passiert sind.

Explizit möchte ich auch darauf verweisen, dass ureigene Maklerpflichten eingehalten werden müssen. Dazu gehört die hier mehrfach schon beschriebene Pflicht zur Risikoanalyse für die Kunden, die hinreichende Marktrecherche für Produktempfehlungen oder die gesetzlich vorgeschriebene Dokumentationspflicht. Ist man solchen Pflichten nicht in jedem Falle nachgekommen, dann sollte man dies auch transparent im wirklich erfolgten Maße als Garantie mit in den Kaufvertrag aufnehmen. Eine falsche 100-Prozent-Garantie ist dann auf jeden Fall suboptimal.

Ein guter Anwalt wird dem Verkäufer für den Fall, dass einzelne Garantien vollumfänglich nicht umsetzbar sind, auch eine Chance zur Nachbesserung oder Nacherfüllung einräumen oder gleich die Gewährleistungsrechte einschränken. Natürlich soll dies nicht nach Art eines Kfz-Verkaufs „Wie gesehen, so verkauft“ ausarten. Das gilt auch für sogenannte Catch-All-Klauseln, die von manchen Gerichten in Richtung kompletter Unwirksamkeit von Kaufverträgen interpretiert werden.

## **Wann an ein Gesamtverkauf nicht anzuraten ist**

Für beide Seiten, für Verkäufer und Käufer, kann es Konstellationen geben, die einen Komplettverkauf per Betriebsübergang nicht empfehlenswert machen. Solche Gründe können vielfältig sein und reichen von Immobilienbesitz der Firma, die der Käufer gar nicht haben will, über Pensionsverpflichtungen der GmbH für den/die Verkäufer bis hin zu laufenden oder sich anbahnenden Haftungsfällen, die der Käufer wahrlich nicht braucht.

Ausgangspunkt für eine solche Entscheidung ist und bleibt eine grundlegende Analyse der Firma und des Bestandes über eine Due Diligence und/oder [umfassende Wertermittlung](#). Wer an dieser Stelle das Honorar für diese Dienstleistungen spart, kann unter Umständen um ein Vielfaches mehr Schaden bei einem oberflächlichen Verkauf erleben. Und da auch ein Wertgutachten nur mit den bereitgestellten Fakten arbeiten kann, empfiehlt es sich, wichtige Daten zumindest stichprobenartig von Käuferseite selbst zu prüfen.

In den vergangenen Jahren hatten wir mehrere Fälle, die im Endergebnis dazu führten, dass lediglich ein Asset Deal statt eines Verkaufs einer GmbH (& Co. KG) stattfand. Darunter offensichtliche Haftungsfälle aus dem Verkauf von steueroptimierten Produkten, ominösen Sparplänen, die der Verkäufer in seiner Wirkung nicht richtig eingeschätzt hat, oder auch einfach Liebhaberei

gegenüber dem eigenen Namen in der GmbH-Firmierung.

Eine Möglichkeit der Vermeidung eines Asset Deals statt eines Share Deals kann eine Aufspaltung der GmbH sein. In deren Ergebnis können dann zwei oder drei GmbHs entstehen, die nach Sparten, Geschäfts- oder Haftungsfeldern separiert werden. Bei solchen Konstrukten sind die Besonderheiten Steuer und Kundenrechte zu beachten. Grundsätzlich sind solche Ausgliederungen, Aufspaltungen und damit Rückwirkungen bis zu über einem halben Jahr möglich. Der Steuerberater und ein Fachanwalt für Gesellschaftsrecht sind dann unbedingt zu involvieren.

**MEHR ZU**

► [KOLUMNEN](#) ► [UNTERNEHMENSBERATUNG PETER SCHMIDT](#) ► [UNTERNEHMENSNACHFOLGE](#) ► [VERTRIEB](#)

► [BUNTES](#)