

Serie Unternehmensübergabe

„Bei Kauf oder Verkauf: Rechtsfragen genau prüfen!“

Auch die Versicherungsmakler kommen in die Jahre: Der Verkauf des Unternehmens ist für manche dann ohne Alternative, wenn kein Nachfolger aus der Familie zur Verfügung steht. Auch der unverkennbare Konzentrationsprozess macht die Übernahme von Maklerbüros oder Maklerbeständen zu einem aktuellen Thema.

„Der Versicherungsmakler“ startet dazu eine Serie von Beiträgen, die sich mit den unterschiedlichen Aspekten der Unternehmensübergabe befassen werden. Wir starten mit den legislatischen Problemen: In einem Gespräch nimmt der Spezialist auf dem Gebiet des Versicherungsrechtes, Dr. Roland Weinrauch, zu wichtigen rechtlichen Fragen Stellung.

VM: Beim Kauf bzw. Verkauf eines Maklerbüros ergibt sich eine Fülle von Fragen, an die man naturgemäß im operativen Alltag gar nicht denkt. Klammern wir einmal die Bewertung des Bestandes aus. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten rechtlichen Fragen, die es im Vorfeld einer Unternehmensübernahme bei den Versicherungsmaklern zu klären gilt?

Weinrauch: Vorweg eine grundsätzliche Bemerkung: Aus meiner Erfahrung werden die Probleme rechtlicher Natur

nicht selten unterschätzt. Da kann es dann später zu einem bösen Erwachen kommen. Dringend notwendig ist es, sich auf einen Prozess der Due Diligence einzulassen. Man hört diesen Begriff in der Öffentlichkeit meist nur im Zusammenhang mit dem Kauf oder der Verschmelzung von großen Unternehmen. In Wirklichkeit ist dieser Vorgang aber bei jeder Betriebsübernahme – unabhängig von der Unternehmensgröße – zu empfehlen.

Was hat man sich als Laie unter diesem hochtrabenden Begriff vorzustellen?

Es geht dabei um die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Bewertung eines Unternehmens.

Konzentrieren wir uns auf die Rechtsfragen. Was sind da die wesentlichen Themenblöcke, denen man sich intensiv widmen muss?

Naturgemäß sind die gesellschaftsrechtlichen Fakten zu klären. Wie sehen die Gesellschaftsverhältnisse in der gewählten Rechtsform aus, gibt es vertragliche Absprachen zwischen allfälligen Gesellschaftern eines Maklerbüros und bestehen etwa Beteiligungen an anderen Unternehmen? Darüber hinaus ist die Prüfung der Personalsituation aus arbeitsvertraglicher Sicht sehr wichtig. Also beispielsweise die Frage nach den

Arbeitsverträgen oder etwa den Abfertigungsansprüchen der vorhandenen Mitarbeiter, die man allenfalls übernimmt. Dem wird in der Praxis gelegentlich viel zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Weiters geht es bei einer profunden Due Diligence um Vertriebsverträge, die man abgeschlossen hat, um die vertragliche Regelung von Provisionsansprüchen oder um Finanzierungsverträge, Kredite etc.

Ganz wichtig ist es, die Frage nach Nachhaftungen zu stellen, oder zu klären, ob aktuell Prozesse im Laufen sind oder ob zivilrechtliche Klagen – unter welchem Titel auch immer – erwartet werden müssen.

Nun kann der Verkauf eines Unternehmens verschiedene Ausprägungen umfassen ...

... und damit zu unterschiedlichen Formen der notwendigen rechtlichen Abklärung führen. Wir unterscheiden den Kauf von Anteilsrechten, den sogenannten Share Deal, und den Kauf von einzelnen, zum Unternehmen gehörenden Gegenständen bzw. Rechten, also den Asset Deal.

In der rechtlichen Qualität einer Unternehmensübergabe ist wiederum zwischen der Einzelrechtsnachfolge und der Gesamtrechtsnachfolge zu unterscheiden. Diese ist etwa dann gegeben,



„Beim Haftungsausschluss gibt es eine Fülle von Gesetzen zu beachten.“
Roland Weinrauch

wenn es zu einer Verschmelzung von zwei Unternehmen kommt. Der erwähnte Asset Deal führt zur Einzelrechtsnachfolge. Da sind folgende Themen zu beachten: die Übertragung von Vertragsverhältnissen oder die Übertragung öffentlicher Rechte, also beispielsweise von Gewerbeberichtigungen. Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe von Sonderfragen, die zu klären sind. Das betrifft das Mietrechtsgesetz ebenso wie das Versicherungsvertragsgesetz oder das AVRAG mit dem sperrigen Titel Arbeitsvertrags-Anpassungsgesetz. Das ist etwa dann von Relevanz, wenn man Mitarbeiter eines Büros übernimmt.

Es gibt dem Vernehmen nach immer wieder Probleme mit Haftungsfragen, die manchmal lange nach der Unternehmensübertragung auftauchen.

Deshalb plädiere ich für eine rechtzeitige Klärung: Bei Asset Deals gilt grundsätzlich die unbeschränkte Haftung des Erwerbers für Altschulden sowie die Haftung für Schulden aus nicht übernommenen Rechtsverhältnissen. Ein vertraglicher Haftungsausschluss ist nur dann rechtswirksam, wenn er im Firmenbuch eingetragen wird, öffentlich bekannt gemacht wird oder betroffenen Dritten mitgeteilt wurde.

Das heißt, den Haftungsfragen muss man bei den Kaufverhandlungen besonderes Augenmerk schenken.

Und man muss auch wissen, dass es Grenzen des vertraglichen Haftungsausschlusses gibt. Im ABGB steht unmissverständlich, dass der Käufer für zum gekauften Unternehmen gehörige Schulden haftet, wenn er diese bei Übergabe kannte oder kennen musste. Der Gesetzgeber definiert hier aber eine

Quintessenz:

„Bei Asset Deals gilt grundsätzlich die unbeschränkte Haftung des Erwerbers für Altschulden sowie die Haftung für Schulden aus nicht übernommenen Rechtsverhältnissen. Ein vertraglicher Haftungsausschluss ist nur dann rechtswirksam, wenn er im Firmenbuch eingetragen wird, öffentlich bekannt gemacht wird oder betroffenen Dritten mitgeteilt wurde.“

Obergrenze: den Wert des übernommenen Vermögens. Im bereits zitierten AVRAG ist wiederum die solidarische Haftung für Verpflichtungen aus Arbeitsverhältnissen, die vor dem Übergang des Unternehmens an den Käufer bestanden haben, klar verankert. Ähnliche Bestimmungen gibt es für den Haftungsausschluss in der Bundesabgabenordnung – also was die steuerliche Seite betrifft – oder im ASVG, wo es um die Sozialversicherungsbeiträge aus den vergangenen zwölf Monaten geht. Allein diese Aufzählung zeigt schon, wie sorgfältig man die jeweiligen Verbindlichkeiten des Verkäufers unter den unterschiedlichen Blickwinkeln analysieren muss. Da ticken oft Zeitbomben, die später hochgehen können.

Was ist aus der Sicht des Verkäufers zu beachten?

Dieser haftet solidarisch für Verbindlichkeiten, die vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Unternehmensübergang fällig werden unter Berücksichtigung der Verjährungsfrist, längstens jedoch innerhalb von drei Jahren.

Nach all diesen Vorarbeiten und Überlegungen kommt es dann zur Vertragsgestaltung. Was ist dabei zu beachten bzw. wo werden da Ihrer Erfahrung nach Fehler gemacht?

Was oft unterschätzt wird, ist die Abklärung, ob etwa die Übernahme eines Bürostandortes Auswirkungen auf das dortige Mietverhältnis hat. Das klingt trivial, kann aber zu Kostenproblemen führen, wenn man sich nicht darum kümmert.

Wichtig ist weiters, die Gewährleistungsfragen im Vertrag genau zu definieren.

Die Ertragskraft eines Unternehmens ist im Regelfall vom Käufer auf eigene Kosten zu beurteilen. Er darf dabei allerdings von der



„Dem arbeitsrechtlichen Status übernommener Mitarbeiter wird oft zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt.“
Roland Weinrauch

Richtigkeit der vom Verkäufer zur Verfügung gestellten Daten und der Rechnungslegung ausgehen. Sonst hätte ja die Due Diligence keinen Sinn.

Die Frage der Bewertung des Kundenstocks sowie der Courtagevereinbarungen mit den Versicherungen werden wir in einem der kommenden Beiträge beleuchten. An

den Juristen jedoch die zusammenfassende Frage: Was sind die rechtlichen Spezifika in einem Übernahmevertrag eines Maklerunternehmens?

Möglicherweise kauft man einen Kundenstock und nicht ein Unternehmen. Das wäre so ein Spezialfall im Maklerbereich. Sehr oft wird auch vereinbart, dass der Verkäufer weiterhin eine Konsulententätigkeit ausübt, bestimmte Kunden oder Kundengruppen eine Zeitlang weiter betreut etc. Da ist es sehr wichtig, die steuerrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Seite im Vertrag nicht zu vernachlässigen. Die Präzision im Vorfeld der Vertragserstellung lohnt sich später allemal.

Das Interview führte Milan Frühbauer

