

# Wenn der Kaufpreis nicht gerecht zu sein scheint

Mit der wachsenden Zahl von Unternehmenskäufen nehmen auch Streitigkeiten zu, welche Pflichten der Makler als Unternehmensverkäufer erfüllen muss.

In einem vom Oberlandesgericht (OLG) Hamm entschiedenen Streitfall klagte die Erwerberin eines Versicherungsmaklerunternehmens unter anderem gegen den Verkäufer und dessen Steuerberater auf Schadensersatz. Ein den Kauf begleitender Anwalt hatte den Unternehmenswert mit rund 3.160.000 Euro beziffert. Im Vorjahr hatte er für den Veräußerer ein Kurzgutachten erstellt, das einen Wert von nur rund 1.333.000 Euro ausgewiesen hatte. Weitere zwei Jahre zuvor hatte er dem Veräußerer mitgeteilt, dass keine Bewertung möglich sei, weil dem im Unternehmen angelegten Potenzial nicht Rechnung getragen werden könne. Von den früheren Bewertungen erfuhr die Klägerin erst nach Geschäftsabschluss.

Die Parteien hatten sich auf eine Bewertung aufgrund des Geschäftsjahres 2009 verständigt. Das Maklerunternehmen führte in den Bilanzen eine Forderung in Höhe von rund 136.000 Euro auf, die zu 50 Prozent als zweifelhaft bezeichnet und nach dem Unternehmenskauf ausgebucht wurde. Für den Fall des Eingangs einer Zahlung eines Insolvenzverwalters hatte der Maklerbetrieb einer Person eine Provision von 10.500 Euro versprochen, ohne dass dafür in der Bilanz 2009 eine Rückstellung gebildet worden war. 2009 hatten verschiedene Kunden ihre Maklerverträge gekündigt. Der Steuerberater der Verkäuferin hatte für 2010 ein Ergebnis von rund 411.000 Euro prognostiziert. Ende März übersandte er dem Erwerber die betriebswirt-

schaftliche Auswertung für das erste Kalenderquartal 2010 und teilte mit, dass sich besonders im März eine erhebliche Provisionsreduzierung zum Vorjahr von 110.000 Euro ergeben habe.

Die Erwerberin hielt den gezahlten Kaufpreis von 2.515.000 Euro für überzogen. Sie erhob den Vorwurf der Bilanzfälschung wegen falscher Buchung der Forderung gegen die Anwaltskanzlei. Außerdem seien Bestandsabgänge verschwiegen worden. Die Prognose für 2010 sei fehlerhaft. Die wesentlich abweichenden früheren Gutachten seien verschwiegen worden. Der tatsächliche Wert des Unternehmens habe nur 1.276.000 Euro betragen. Demnach habe sie 1.239.000 Euro zu viel bezahlt. Weiterhin sei zu Unrecht die Provisionsforderung von 10.500 Euro unverbucht geblieben. Bestandsverluste seien bei den Verhandlungen unerwähnt geblieben. Die Abgänge seien dem Büro des Steuerberaters mitgeteilt worden. Der Steuerberater hätte ihr diese mitteilen müssen.

Die auf Ersatz des behaupteten Minderwerts gerichtete Klage der Erwerberin

## Kompakt

- Als Unternehmensverkäufer treffen den Makler gesteigerte Aufklärungspflichten.
- Über Ergebnisse früherer Tätigkeiten seines Unternehmensmaklers muss der Verkäufer nicht aufklären.
- Der Hinweis, der Umsatz sinke um zwölf bis 15 Prozent, reicht als Information aus.



Foto: © bbeermedia / fotolia.com

blieb in beiden Instanzen erfolglos. Das OLG verneinte einen Anspruch auf Schadensersatz. Es fehle an einer Pflichtverletzung. Zwar rechtfertigen die besondere Abhängigkeit des Käufers von Vollständigkeit und Richtigkeit der ihm erteilten Informationen vor allem zur Umsatz- und Ertragslage des Unternehmens sowie die regelmäßig weitreichenden wirtschaftlichen Folgen der Kaufentscheidung, dem Verkäufer eine gesteigerte Aufklärungspflicht aufzuerlegen. Es sei jedoch nicht erforderlich, dass der Verkäufer darlegen müsse, dass er früher von Verkaufsplänen abgerückt sei, weil ihm ein zu geringer Erlös als möglich genannt worden sei. Anderes könne nur gelten, wenn in der Beratung Mängel der Kaufsache entdeckt werden. Objektiv festgestellte Mängel müsse er mitteilen. Der Verkäufer sei aber nicht verpflichtet, über die frühere Tätigkeit eines von ihm eingeschalteten Anwalts, der Makleraufgaben wahrgenommen hat, oder über deren Ergebnisse aufzuklären.

Lege die Verkäuferpartei eine Umsatzprognose für das laufende Jahr vor, die auf einer Fortschreibung der Umsatzzahlen des Vorjahres beruhe, und werde eine Provisionsforderung, die Einfluss auf den Gewinn für das Jahr hatte, nicht erfolgsmindernd berücksichtigt, könne dies nur zur Schadensersatzpflicht des Veräußerers führen, wenn dargelegt werde, dass den Veräußerer oder seinen Erfüllungshelfen ein Verschulden treffe. Im Streitfall hätte folglich dargelegt sein müssen, dass der Steuerberater bei der Erstellung der Bilanz oder der Prognose Kenntnis von der Provisionsforderung gehabt habe oder hätte haben müssen oder dass der Veräußerer bei Vorlage der Prognose erkannt hätte oder hätte erkennen müssen, dass die nicht berücksichtigte Provisionsforderung die Gewinnerwartung für das laufende Jahr schmälern würde. Es seien allerdings keine Anhaltspunkte erkennbar, dass dem Veräußerer dies bewusst war, zumal der geringen Forderung in Höhe von 10.500 Euro keine besondere Bedeutung für die Prognose zukomme.

Die Erwerberin könne auch nicht damit gehört werden, über den zu erzielenden Gewinn falsch informiert worden zu sein, wenn die den Verhandlungen zugrunde gelegte Gewinnprognose zwar die Provisionserlöse des Vorjahres fortzuschreibe, die Erwerberin aber durch die bis zum Abschluss des Kaufvertrages fortlaufende Vorlage betriebswirtschaftlicher Auswertungen des Maklerbetriebes darüber unterrichtet war, dass die Provisionserlöse im Vergleich zu den Monaten im Vorjahr um zehn Prozent sanken.

### Käufer muss nachfragen

Der Hinweis des Veräußerers nach Vorlage der Prognose, dass der Umsatz im laufenden Jahr um zwölf bis 15 Prozent sinken würde, reiche als Information aus. Die Käuferpartei könne angesichts der erteilten Information und der Ergebnisse der betriebswirtschaftlichen Auswertung nachfragen. Eine Kündigung von fünf Bestandskunden, auf die 13,2 Prozent des Umsatzerlöses entfallen, sei nicht geeignet, den Vertragszweck des Kaufvertrages zu vereiteln.

Der Käuferin stehe auch kein Anspruch auf Schadensersatz wegen deliktischen Handelns zu. Sie werde nicht über das Unternehmensvermögen getäuscht, wenn in der Bilanz zwar eine Forderung gegen Dritte in Höhe von rund 136.000 Euro ausgewiesen wird, diese aber zur Hälfte als zweifelhaft bezeichnet werde. Die Information sei überdies nicht kausal für Abschluss und Kaufpreis. Der Preis sei abhängig von der Ertragsfähigkeit auf Basis des Gewinns des vergangenen Jahres ermittelt worden. Die Forderung habe auf den Gewinn dieses Jahres keinen Einfluss gehabt. Das Unternehmensvermögen sei bei der Preisfindung nicht berücksichtigt worden.

Ein Anspruch auf Schadensersatz gegen den Steuerberater bestehe nicht, da dieser weder ein eigenes wirtschaftliches Interesse am Kaufvertrag gehabt noch besonderes persönliches Vertrauen in Anspruch genommen habe. Dies setze voraus, dass er durch sein Auftreten eine

### Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bmelaw.de](http://www.bmelaw.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

über das normale Verhandlungsvertrauen hinausgehende persönliche Gewähr für die Seriosität und die Erfüllung des Geschäfts übernommen hätte. Dies sei zu verneinen, wenn der Steuerberater lediglich Einsicht in Buchführung und Bilanzen des zu veräußernden Unternehmens gewährt und sich daraus ergebende Fragen beantwortet habe.

Wegen der bilanzierten Provisionsforderung könne dem Steuerberater nicht vorgeworfen werden, die Bilanz betrügerisch verfälscht oder vorsätzlich getäuscht zu haben. Dies gelte jedenfalls, wenn nicht vorgetragen ist, dass der Steuerberater das Bestehen der Provisionsforderung gekannt habe. Das Wissen seiner Angestellten begründe keinen Vorsatz des Steuerberaters.

Werden dem Steuerberater von seinem Angestellten Angaben der Betriebsinhaber übermittelt, die eine Forderung als zumindest zu 50 Prozent werthaltig darstellen, könne nicht festgestellt werden, dass das Unterlassen einer weiteren Wertberichtigung vorsätzlich falsch sei. Auch wenn der Steuerberater hätte nachfragen müssen, begründe dies nur einen Fahrlässigkeitsvorwurf. Im Übrigen sei die Kausalität nicht korrigierter Umsatzerlöse entfallen, weil der Erwerber die betriebswirtschaftlichen Auswertungen mit den rückläufigen Umsätze kannte. ■



**Autor:** Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.