

Geschäftsführerhaftung beim Unternehmenskauf

Mit einer Due Diligence sichert der Geschäftsführer auch sein eigenes Vermögen



Wenn ein Geschäftsführer ein Unternehmen kauft, ohne zuvor eine Due Diligence durchzuführen, und dadurch finanzielle, rechtliche oder steuerliche Risiken übersieht, macht er sich persönlich haftbar. Sofern keine ausreichenden und gesicherten Informationen über das zu erwerbende Unternehmen vorhanden sind, muss ein Geschäftsführer vor dessen Erwerb eine Due Diligence durch einen externen unabhängigen Sachverständigen durchführen lassen. Unterlässt er dies, handelt er nach einem aktuellen Urteil sorgfaltswidrig und haftet der Gesellschaft gegenüber für den ihr dadurch entstandenen Schaden.

Aktuelles Urteil zur Due Diligence

In einem vom Oberlandesgericht (OLG) Oldenburg entschiedenen Fall hatte der Geschäftsführer einer GmbH, die verschiedene Kliniken betreibt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates eine Klinik aus der Insolvenz heraus erworben. Der Kauf erfolgte ohne umfassende unabhängige Prüfung der Wirtschaftlichkeit der Klinik. Der Geschäftsführer hatte nur den Verwaltungsleiter der insolventen Klinik mit der Erstellung der Wirtschaftlichkeitsberechnung beauftragt. Nach der Übernahme erwirtschaftete diese Klinik auch weiterhin enorme Verluste und kostete die Betreibergesellschaft Millionen.

Nach Ansicht des OLG Oldenburg haftet der GmbH-Geschäftsführer seiner Gesellschaft für sein Unterlassen auf Schadensersatz in Höhe von etwa 2,9 Mio. Euro, weil er die Chancen und Risiken der Investitionsentscheidung nicht ausreichend aufgeklärt und analysiert hatte. Dies führte zur Fehlinvestition mit erheblichen Verlusten für

die GmbH. Das Gericht begründete seine Entscheidung damit, dass der Geschäftsführung zwar ein erheblicher Ermessensspielraum bei unternehmerischen Entscheidungen zustehe, wovon auch das bewusste Eingehen geschäftlicher Risiken umfasst sei. Allerdings sei dieses Ermessen dann überschritten, wenn für die Erwerbsentscheidung keine ausreichenden und gesicherten Erkenntnisse zur Verfügung stünden oder die vorhandenen Informationen Unklarheiten aufwiesen. Dann müsse bei einem Unternehmenskauf eine umfassende Due Diligence des Kaufobjektes durchgeführt werden, um erkennen zu können, ob der Kauf zu hohen Verlusten führt oder sonst mit Risiken behaftet ist. Hierzu hätte sich der Geschäftsführer gerade aufgrund der Insolvenz des zu erwerbenden Unternehmens veranlasst sehen müssen. Mit der gebotenen kaufmännischen Sorgfalt sei es jedenfalls unvereinbar, der Kaufentscheidung eine von der alten Klinikverwaltung erstellte Wirtschaftlichkeitsberechnung zu Grunde zu legen. Die Kernaussagen dieses Urteils gelten für den Vorstand einer Aktiengesellschaft gleichermaßen.

Bedeutung der Due Diligence

Das aktuelle Urteil schafft Klarheit für die Praxis des Unternehmenskaufs und beantwortet die seit längerem in der Fachliteratur diskutierte Frage, ob es eine Rechtspflicht zur Durchführung einer Due Diligence gibt. Mithilfe der Due Diligence wird in rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Hinsicht geprüft, ob die der Unternehmensbewertung zugrunde gelegten Annahmen und Voraussetzungen richtig sind. Zugleich verschafft die Due Diligence dem Kaufinteressenten die zur Kaufentscheidung unerlässlichen Kenntnisse über die Zielgesellschaft. Die Due Diligence zeigt überdies versteckte Mängel und Optimierungspotenziale auf. Schließlich hilft eine sorgfältige Analyse, vorhandene Risiken zu erkennen, sorgt für erhöhte Transparenz und dient der Schadensverhinderung oder -minimierung.

Häufige Missverständnisse

In den meisten Fällen führt das Käuferunternehmen inzwischen eine Due Diligence durch. Dennoch wird gelegentlich keine unabhängige Due Diligence durchgeführt, weil manche Käufer etwa annehmen, dass sie sich alternativ mit harten und umfassenden Garantieklauseln („Representations & Warranties“) im Unternehmenskaufver-

trag vor überraschenden Folgen schützen können. Die Due Diligence ist jedoch weder ein Ersatz für solche notwendigen vertraglichen Garantien noch sind diese Garantien ein Ersatz für die Kauf vorbereitende Due Diligence. Sollte sich etwa bei der Legal Due Diligence herausstellen, dass wichtige Rechte nicht bei den Verkäufern liegen oder wichtige Unternehmensverträge des Zielunternehmens unwirksam sind, käme ein Kauf nicht oder nicht zu den verhandelten Konditionen in Frage. Schadensersatzregelungen aus dem Unternehmensvertrag helfen dann oft nur bedingt oder laufen leer. Denn häufig kann der Verkäufer den Schadensersatz nur eingeschränkt oder nicht werthaltig leisten. Die oftmals gewählte Absicherung über einen zeitweiligen Einbehalt des Kaufpreises oder dessen „Parken“ bei einem Treuhänder deckt zumeist nur ca. 10% des Kaufpreises ab. Auch eine Bürgschaftsstellung durch die Verkäufer zur Garantieabsicherung ist nur selten verhandelbar.

Fazit:

Der GmbH-Geschäftsführer und der Vorstand einer Aktiengesellschaft sollten darauf achten, eine umfassende Prüfung des Kaufobjektes von fachlich kompetenten und erfahrenen Beratern durchführen zu lassen. Dabei werden alle Prüfungsergebnisse und relevanten Entschei-

dungsgründe dokumentiert. Denn der Geschäftsführer trägt die alleinige Beweislast dafür, dass er die notwendige Sorgfalt beachtet hat. Nur so kann er belegen, dass seine unternehmerische Entscheidung fehlerfrei war. Schließlich sollte ein etwa vorhandenes Aufsichtsorgan vollständig über alle wesentlichen Umstände informiert werden, die der Kaufentscheidung der Geschäftsführung zugrunde liegen. Mit der Due Diligence sichert der Geschäftsführer letztendlich auch sein eigenes Vermögen. ■

Zum Autor

Kai Schadbach, LL.M. ist Gründer und Partner der Transaktionskanzlei Schadbach Rechtsanwälte, Frankfurt. Die Kanzlei ist spezialisiert auf das Gesellschaftsrecht und auf M&A-Transaktionen, vor allem auf den Gebieten Venture Capital und Private Equity.
schadbach@schadbach.de

