



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

Aufklärungspflichten beim Unternehmenskauf

21.05.2024

Vorvertragliche Aufklärungspflichten haben bei Unternehmenskäufen eine große Bedeutung. So sind diese - eine vorsätzliche Verletzung vorausgesetzt - oftmals der einzige Weg, um dem „eng geschnürten vertraglichen Haftungskorsett“ zu entkommen (*Korch*, ZIP 2024, 657).

Anlass zu einer Auseinandersetzung mit diesem Thema bietet eine jüngere BGH-Entscheidung (BGH v. 15.09.2023 - V ZR 77/22, ZIP 2023, 2154; im Folgenden: Ihme-Entscheidung). In dieser ging es zwar in der Sache nicht um einen Unternehmenskauf, sondern um Immobiliengeschäfte. Bedeutung hat das Urteil dennoch auch im Gesellschaftsrecht, da der BGH ausführliche Grundsätze für vorvertragliche Aufklärungspflichten und deren Erfüllung beschreibt.

In der Sache ging es um den Erwerb mehrerer Gewerbeeinheiten im Ihme-Zentrum in Hannover, bei denen die Eigentümerversammlung kurz vor dem Erwerb durch den Käufer bereits beschlossen hatte, dass umfassende - und daher mit großem Kostenrisiko für den Erwerber verbundene - Sanierungsmaßnahmen durchgeführt werden sollten. Der entsprechende Beschluss der Eigentümerversammlung wurde dem Erwerber jedoch erst am letzten Werktag vor dem Notartermin durch Einstellung in einen digitalen Raum, der von den Parteien zur Informationsübermittlung genutzt wurde, zur Verfügung gestellt. Der BGH sah darin einen Verstoß gegen vorvertragliche Aufklärungspflichten.

I. Bestehen von vorvertraglichen Aufklärungspflichten

Anders als bei Täuschung, kann eine Haftung wegen vorvertraglicher Pflichtverletzung (c.i.c.-Haftung) nur bestehen, sofern für den Verkäufer eine Pflicht zur Aufklärung besteht. Grundsätzlich trifft diesen nämlich keine allgemeine Informationspflicht, vielmehr muss der Käufer sich informieren. Der BGH nimmt eine solche Aufklärungspflicht dann an, wenn Umstände vorliegen, die den Vertragszweck des anderen vereiteln können, daher von wesentlicher Bedeutung sind und nach der Verkehrsauffassung eine Aufklärung seitens des Verkäufers erwartet werden kann (zB BGH v. 15.09.2023 - V ZR 77/22, ZIP 2023, 2154 Rn. 24; *Heckschen/Scherz*, Beck'sches Notar-Handbuch, 8. Aufl. 2024, § 25 Rn. 82).

1. Wann hat ein Umstand wesentliche Bedeutung?

a) Zurückhaltende Position der Rechtsprechung

Für die Charakterisierung eines Umstandes als „wesentlich“ ist erforderlich, dass dieser Umstand den Vertragszweck oder die Vertragsdurchführung gefährdet und geeignet ist, dem Vertragspartner erheblich wirtschaftlich zu schaden (BGH v. 15.09.2023 - V ZR 77/22, ZIP 2023, 2154 Rn. 24).

Damit sind bei weitem nicht alle Informationen über ein Unternehmen von so herausragender Bedeutung, dass daraus eine Aufklärungspflicht erwachse. Der BGH war in der Annahme von Aufklärungspflichten vielmehr überwiegend zurückhaltend (s. *Korch*, ZIP 2024, 657 [659]). Jedoch erging 2001 ein Urteil, das für Aufsehen sorgte: Darin sprach der BGH von einer „gesteigerten Aufklärungspflicht“ des Unternehmensverkäufers (BGH v. 04.04.2001 - VIII ZR 32/00, ZIP 2001, 918). Auch in einer weiteren Entscheidung aus demselben Jahr sprach der BGH von einer „gesteigerten Aufklärungs- und Sorgfaltspflicht“ (BGH v. 28.11.2001 - VIII ZR 37/01, ZIP 2002, 440). Allerdings lagen den Entscheidungen besondere Sachverhaltskonstellationen zugrunde. In beiden Fällen



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

war der Zustand der zu übernehmenden Gesellschaft derart wirtschaftlich desolat, dass nur wenige Monate nach dem Unternehmenskauf Insolvenzreife vorlag bzw. diese nur durch Zahlungen abgewendet werden konnte, die den Kaufpreis weit überstiegen.

Entgegen der häufigen Auffassung in der Literatur bedeuteten die beiden zitierten Entscheidungen daher keine Abkehr vom Grundsatz der zurückhaltenden Annahme von Aufklärungspflichten (*Korch*, ZIP 2024, 657 [659]). Auch der BGH griff die „gesteigerte Aufklärungspflicht“ in einer Entscheidung des Folgejahres nicht mehr auf. Vielmehr hieß es dort: „Bei einem Unternehmenskauf [...] hat darum der Verkäufer dem Käufer ungefragt sämtliche Verbindlichkeiten des Unternehmens zu offenbaren, wenn diese dazu führen können, dass die Überlebensfähigkeit der Gesellschaft ernsthaft gefährdet ist, weil ihr Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung droht“ (BGH v. 06.02.2002 - VIII ZR 185/00, ZIP 2002, 853).

Im Ergebnis reichen die im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung bereitgestellten Informationen daher typischerweise weit über das Maß der Aufklärungspflichten hinaus (*Korch*, ZIP 2024, 657 [659]).

b) Können Aufklärungspflichten durch Nachfragen „provoziert“ werden?

Fraglich ist, ob der Käufer gesteigerte Aufklärungspflichten durch Nachfragen „provozieren“ kann. Grundsätzlich muss der Verkäufer nur solche Fragen beantworten, hinsichtlich derer ohnehin eine Aufklärungspflicht bestanden hätte. Darüber hinaus ist er zur Beantwortung von Nachfragen nicht verpflichtet. Ergibt sich aber aus den Nachfragen - etwa durch besondere Häufigkeit oder Eindringlichkeit - erkennbar eine besondere Bedeutsamkeit für den Käufer, so kann im Einzelfall die Schwelle zur Wesentlichkeit überschritten werden. Jedoch kann der Verkäufer nicht durch besonders umfangreiche Fragenkataloge gesteigerte Aufklärungspflichten generieren. Es muss deutlich zum Ausdruck kommen, dass dem Käufer die Beantwortung einer bestimmten Frage, oder die Erörterung eines konkreten Themas besonders wichtig sind. Im Übrigen darf der Verkäufer auch bei umfangreichen Fragenkatalogen einzelne Fragen unbeantwortet lassen - der Käufer ist dadurch in der Regel schon genug gewarnt (*Korch*, ZIP 2024, 657 [660]).

c) Reduktion von Aufklärungspflichten durch fehlende Nachfragen?

Ob das Maß an Aufklärungspflichten bereits dadurch zu reduzieren ist, dass der Käufer bestimmte Nachfragen nicht stellt, ist umstritten. Teilweise wird eine solche Reduktion angenommen (zB *Werner*, ZIP 2000, 989 [990]).

Dagegen muss jedoch eingewendet werden, dass in denklögischer Kongruenz mit der obigen Argumentation, wonach Nachfragen nicht generell erweiterte Aufklärungspflicht begründen, auch das Fehlen von Nachfragen keine generelle Reduktion von Aufklärungspflichten nach sich ziehen kann. Richtigerweise muss diese Diskussion im Rahmen der Prüfung der Wesentlichkeit geführt werden, wobei jeweils im Einzelfall eine Bewertung vorgenommen werden muss. Dabei kann die Wesentlichkeit zu verneinen sein, wenn es dem Käufer offenkundig mangels Interesses nicht auf bestimmte Dinge ankommt. Unwissenheit vermag diese Beurteilung aber noch nicht zu begründen (*Korch*, ZIP 2024, 657 [660]).

2. Informationsbeschaffungspflichten

Im Grundsatz können Aufklärungspflichten nur dann bestehen, wenn Informationsasymmetrie zwischen den Parteien besteht, also wenn etwa der Verkäufer relevante Informationen besitzt, die der Käufer nicht hat. Verfügt der Verkäufer über keinen Informationsvorsprung, so besteht in der Regel auch keine Aufklärungspflicht. Diskutiert wird, ob es gewisse Informationsbeschaffungspflichten gibt, bei denen der Verkäufer also verpflichtet ist, die bestimmte Information erst sich selbst und dann dem Vertragspartner zu verschaffen. Der BGH und Teile der Literatur erkennen solche Informationsbeschaffungspflichten an (zB BGH v. 17.12.2020 - I ZR 228/19;



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

Emmerich, in: Münchener Kommentar zum BGB, 9. Aufl. 2022, § 311 Rn. 72).

Dabei müssen jedoch enge Grenzen gewahrt werden. Die Partei muss die relevanten Informationen unschwer beschaffen können - eine allgemeine Untersuchung ist nicht zumutbar (BGH v. 17.12.2020 - I ZR 228/19 bzw. BGH v. 17.06.1994 - V ZR 204/92). In der Literatur finden sich zudem Stimmen, die die Auskunftspflicht als erfüllt ansehen, sofern der Pflichtige die Gegenseite wahrheitsgemäß über die vorhandenen Informationen, sowie darüber hinaus fehlendes Wissen aufgeklärt hat - so soll der Vertragspartner ausreichend gewarnt sein (Busch, Informationspflichten im Wettbewerbs- und Vertragsrecht, 2008, S. 144). Hat eine Seite die Beratung übernommen, oder nimmt besondere Fachkunde für sich in Anspruch, so kann dies auch eine Informationsbeschaffungspflicht begründen. Dies ist jedoch bei Unternehmenskäufen regelmäßig nicht der Fall. Im Rahmen von Unternehmenskäufen kommt eine Informationsbeschaffungspflicht im Grunde nur in Betracht, wenn für den Verkäufer ein nur sehr geringer Informationsbeschaffungsaufwand besteht. Jedoch besteht auch hier eine hohe Hürde. Der Verkäufer verfügt oft nicht ohne weiteres über relevante Informationen, etwa in Bezug auf die übernehmende Gesellschaft beim share deal. Zudem kann eine Informationsbeschaffungspflicht nicht ohne Anhaltspunkte bestehen - andernfalls liefe die Haftung des Verkäufers auch eine Garantiehaftung hinaus. Bei der Frage, ob Informationen „ohne weiteres“ beschafft werden können, müssen neben etwaig finanziellem Aufwand auch sonstige Interessen des Verkäufers (zB Geheimhaltung) berücksichtigt werden. Der Käufer ist zudem durch vertragliche Garantien und Nachfragen (s.o.) geschützt - Informationsbeschaffungspflichten bestehen daher regelmäßig nicht (*Korch*, ZIP 2024, 657 [661]).

3. Berichtigungspflichten

Erkennt der Verkäufer, dass eine von ihm erteilte Auskunft oder Information unrichtig gewesen ist, so trifft ihn eine Berichtigungspflicht. Er hat daher den Käufer auf die Fehlinformation hinzuweisen und diese zu berichtigen (s. *Bachmann*, in: Münchener Kommentar zum BGB, 9. Aufl. 2022, § 241 Rn. 209). Dieselbe Pflicht ergibt sich jedoch auch, wenn der Verkäufer zwar zunächst eine zutreffende Information erteilt, diese sich aber aufgrund tatsächlicher Veränderungen als unrichtig (geworden) herausstellt. Im Rahmen einer due diligence stellt der Verkäufer dem Käufer regelmäßig viele Informationen zur Verfügung. Es dauert aber mitunter Monate, bis es zum endgültigen Vertragsschluss kommt. In dieser Zeit können Veränderungen der Umstände auftreten (*Korch*, ZIP 2024, 657 [662]).

II. Erfüllung der Aufklärungspflichten durch due diligence

Ob durch die Vornahme einer due diligence die Aufklärungspflichten reduziert oder erfüllt werden, wird zwar verschiedentlich beurteilt - im Ergebnis ergibt sich aus diesem Streit aber kein Mehrwert. Deshalb legt sich der BGH auch nur beiläufig fest, indem er von „erfüllt“ spricht (BGH v. 15.09.2023 - V ZR 77/22, ZIP 2023, 2152).

Der Verkäufer muss aber in jeden Fall dafür sorgen, dass der Käufer von den zur Verfügung gestellten Informationen Kenntnis nimmt bzw. wenigstens mit einer Kenntnisnahme zu rechnen ist. Der BGH hat in der oben bereits beschriebenen Ihme-Entscheidung Leitlinien herausgearbeitet, die auch für Unternehmenskäufe praxisrelevant sind.

1. Durchführung einer due diligence

Nach Ansicht des BGH im Ihme-Urteil könne ein Verkäufer nicht ohne Weiteres davon ausgehen, dass der Käufer eine due diligence durchführt. Diese Auffassung ist in der Literatur nicht ohne Kritik geblieben. Denn bei Unternehmenskäufen werde fast immer eine solche Prüfung unter Hinzuziehung von Beratern durchgeführt (so



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

zB *Meyer-Sparenberg*, LMK 2023, 821787: Der Autor ist der Ansicht, die Auffassung des BGH gehe „für Transaktionen wie Unternehmenskäufe [...] an der Praxis vorbei“. Aus diesem Grund sind auch die Anforderungen an die (verständliche) Übermittlung von Informationen regelmäßig niedrig. Wenn sich die Gegenseite von Fachkundigen beraten lässt, kann der Verkäufer davon ausgehen, dass Informationen, etwa aus bereitgestellten Steuer- und Bilanzunterlagen, bei der Käuferseite ankommen, ohne dass es eines gesonderten Hinweises bedarf (so zB *Möller*, NZG 2012, 841 [846]).

2. Organisation des Datenraumes

Für die Beantwortung der Frage, ob der Verkäufer auf die Kenntnisnahme des Käufers vertrauen darf, ist zudem die Organisation des Datenraumes, über den die relevanten Unterlagen und Informationen zur Verfügung gestellt werden, maßgeblich. Bei systematischer Gestaltung kann der Verkäufer die Kenntnisnahme der wichtigsten Unterlagen erwarten. Anders, wenn wichtige Unterlagen an Stellen vorkommen, an denen der Käufer sie nicht vermuten muss. Insgesamt führt eine (bewusste oder unbewusste) Erschwerung der Prüfung der Unterlagen dazu, dass der Verkäufer nicht ohne Weiteres davon ausgehen darf, dass der Käufer die Informationen zur Kenntnis nimmt. Dies gilt auch für das unnötige „Fluten“ des Datenraumes mit Informationen (*Korch*, ZIP 2024, 657 [663]).

3. Zeit und Umfang der due diligence

In der aktuellen Ihme-Entscheidung berücksichtigt der BGH zudem, wie viel Zeit der Käufer für die Prüfung der Unterlagen hatte. Werden dem Käufer (wie oben schon beschrieben) wichtige Unterlagen erst kurz vor geplantem Abschluss des Geschäftes zur Verfügung gestellt, so kann der Verkäufer vernünftigerweise nicht von einer Kenntnisnahme ausgehen. Bei Unternehmenskäufen wird deshalb auch häufig ein bestimmtes Freeze Date vereinbart, bis zu dem der Verkäufer Unterlagen einstellen darf (*Glasmacher/Berger*, NZG 2023, 1594). Wird diese Frist gewahrt, so kann der Verkäufer eine umfassende Kenntnisnahme erwarten.

III. Käufertäuschung durch due diligence

Die ordentliche Organisation des Datenraumes hat nicht nur den oben beschriebenen Effekt, dass der Verkäufer so seine Aufklärungspflichten erfüllen kann - für ihn besteht vielmehr ein weiterer Anreiz: Ist der Datenraum unsystematisch oder unvollständig, so kann ein insgesamt fehlerhafter Gesamteindruck für den Käufer entstehen. Der Verkäufer würde den Käufer daher täuschen. Auch wenn der Verkäufer nicht über alle Umstände, die Gegenstand der due diligence sind hätte aufklären müssen, so trifft ihn für den Fall, dass er aufklärt, die Pflicht zur Wahrheit. Genügt der Verkäufer dieser Pflicht nicht und verursacht den Irrtum des Käufers vielleicht sogar vorsätzlich, so kann er sich auch auf die im Regelfall vereinbarten Haftungsbeschränkungen nicht mehr berufen, § 276 Abs. 3 BGB (*Korch*, ZIP 2024, 657 [664]). Hierfür genügen auch schon Angaben „ins Blaue hinein“ (*Grundmann*, in: Münchener Kommentar zum BGB, 9. Auflage 2022, § 276 Rn. 163).

IV. Mitverschulden des Käufers

Besteht eine Aufklärungspflichtverletzung seitens des Verkäufers, so kann grds. auch ein anspruchskürzendes Mitverschulden des Käufers gem. § 254 Abs. 1 BGB berücksichtigt werden, wenn dieser eine unsorgfältige Prüfung vornimmt. Jedoch wird dies in der Praxis kaum vorkommen. Die Haftung aus culpa in contrahendo ist nämlich regelmäßig dann relevant, wenn der Verkäufer seine Pflichten vorsätzlich verletzt hat. Nur so können die in aller Regel vertraglich vereinbarten Haftungsbeschränkungen umgangen werden, § 276 Abs. 3 BGB.



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

Hinter der vorsätzlichen Verletzung der Aufklärungspflichten würde jedoch selbst eine grobe Fahrlässigkeit des Käufers zurücktreten - eine Anspruchskürzung findet daher praktisch wohl nicht statt.

V. Fazit

Nachfragen können im Einzelfall bestehende Aufklärungspflichten erweitern, ein Ausbleiben diese mitunter schmälern. Dies gilt jedoch nicht pauschal, sondern ist jeweils bei der Bestimmung der Wesentlichkeit eines Umstandes festzustellen. Grundsätzlich erhöhte Aufklärungspflichten für Verkäufer von Unternehmen bestehen dagegen nicht - die so lautenden Äußerungen des BGH sind im Kontext zu betrachten und nicht verallgemeinerbar.

Aufklärungspflichten bestehen für Unternehmensverkäufer grundsätzlich nur, wenn sie selbst über die Information verfügen - Informationsbeschaffungspflichten können nur in Ausnahmefällen angenommen werden.

Ein maßgebliches Kriterium zur Beurteilung der Erfüllung der Aufklärungspflichten ist die Organisation des Datenraumes. Hier kommt es insbesondere auf eine nachvollziehbare Struktur, sowie ausreichend Zeit für den Käufer zur Kenntnisnahme der relevantesten Informationen an. Gesonderte Hinweise auf wichtige Unterlagen müssen in der Regel nicht erfolgen, da sich der Käufer meist fachkundlich beraten lässt. Durch eine unzureichende Struktur des Datenraumes können Auskunftspflichten des Verkäufers mitunter nicht erfüllt werden. Zudem ergibt sich bei vorsätzlichem Handeln gar eine Haftung des Verkäufers wegen Täuschung - unabhängig von etwaigen vertraglichen Haftungsausschlüssen, § 276 Abs. 3 BGB.

» Zum Fachgebiet "Umstrukturierung"

» Zur Startseite