

RECHT UND STEUERN

Schlummernde Ansprüche

Gekaufte Unternehmen sind oft nicht gut genug

DÜSSELDORF, 7. Oktober. Der Zeit- und Kostenaufwand für die Durchführung eines Unternehmenskaufs oder -zusammenschlusses (M&A) ist für den Käufer in aller Regel beträchtlich. Intensiv werden die Bücher des Zielobjekts geprüft, Fragen gestellt und Vertragsklauseln verhandelt. Ist die begehrte Firma erst einmal erworben, verschwindet der mühsam ausverhandelte Vertrag jedoch häufig für immer in der Schublade.

So professionell die Begleitung und Abwicklung eines Erwerbs in der Praxis mittlerweile ist, so nachlässig handhabt nämlich die große Mehrzahl der Unternehmen die Phase danach. Während für die sogenannte "Post-Merger-Integration" - also die operative Eingliederung des erworbenen Unternehmens in den neuen Verbund - häufig noch professionelle Abläufe existieren, mangelt es meist an einer systematischen Nachverfolgung bestehender Ansprüche gegen den Verkäufer.

Dabei schlummern hier große Potentiale. Vielfach entspricht das erworbene Unternehmen nicht dem Zustand, der im Vertrag garantiert worden ist. Angesichts der hohen Kaufpreise sind die daraus resultierenden Schadensersatzforderungen meist beträchtlich. Unmittelbar ergebniswirksam sind sie obendrein.

Soweit überhaupt Schadensersatzansprüche nachträglich geprüft werden, geschieht dies vielfach lückenhaft. Denn solche Ansprüche sind meist verborgen und nur mit gezielter Sachverhaltsermittlung und sachverständigem Blick zu erkennen. Jedenfalls bei größeren Unternehmen ist in den letzten Jahren - häufig durch Einschaltung spezialisierter, interdisziplinär arbeitender Berater - ein leichter Trend zur Einführung standardisierter Verfahren zu beobachten. Die meisten bleiben jedoch weiterhin nahezu untätig.

Dabei bleiben durch diese Nachlässigkeit nicht nur erhebliche Ertragspotentiale ungenutzt, sondern das Management geht auch ernstzunehmende Haftungsrisiken ein. Damit kann sich das Unternehmen zugleich ein Compliance-Problem einhandeln. Denn zumindest im Aktienrecht haben die Gerichte seit langem anerkannt, dass der Vorstand seine Pflichten verletzt, wenn er durchsetzbare und werthaltige Ansprüche nicht geltend macht (§§ 93 und 116 Aktiengesetz). Nicht minder gilt dies auch für den ihn überwachenden, aber untätig bleibenden Aufsichtsrat. Die Schlussfolgerung, dass dies auch für erkennbare Ansprüche in Betracht kommen könnte, denen nachlässig nicht rechtzeitig nachgegangen wird, liegt nicht fern.

Zwar kann das Management unter engen Voraussetzungen davon absehen, Forderungen gegen Dritte zu erheben. Dies setzt aber regelmäßig voraus, dass sich die Geschäftsleitung zuvor eine angemessene Informationsgrundlage über Grund und mögliche Höhe der Ansprüche verschafft hat (Business Judgement Rule). Wer schlicht wegschaut, wird diesen Anforderungen in aller Regel nicht gerecht werden.

Gerade im Nachgang zu Unternehmenskäufen, wo erhebliche Schadensersatzansprüche keine Seltenheit sind, empfiehlt es sich daher für die Leitungsorgane, sich zumindest solche Kenntnisse zu verschaffen. Kommt das Management dem nicht nach, riskiert es, dass die Aktiengesellschaft letzten Endes von ihm einen Ersatz des dadurch erlittenen Schadens fordert. Im Ergebnis handelt es sich dabei also einen Ausgleich für genau jene Forderungen, die aus Nachlässigkeit nicht nachverfolgt und realisiert wurden.

Es gibt also handfeste rechtliche und wirtschaftliche Gründe, für eine systematische Verfolgung solcher Ansprüche zu sorgen. In der Baubranche steht ein derartiges "Claim Management" schon seit langem auf der Tagesordnung. Auch bei Kartellschäden, bei denen es häufig um hohe Millionenforderungen geht, hat eine solche Vorgehensweise in einigen größeren Unternehmen Einzug gehalten. Daher wäre es keine Überraschung, wenn diese Entwicklung auch im Transaktionsbereich zunehmend Nachahmer finden sollte.

KIM LARS MEHRBREY

Der Autor ist Partner bei Hogan Lovells.

Serie: Recht und Steuern

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.