

5 Fehler beim Unternehmensverkauf

Was Unternehmer beim Exit übersehen — und wie Sie sich vor Millionenfehlern schützen. Praxisleitfaden zu Vorbereitung, Beratung, Earn-Out, Due Diligence und Garantieklauseln.

EINLEITUNG

Warum der Unternehmensverkauf alles entscheidet

Nachdem Sie Ihr Unternehmen über Jahre, vielleicht Jahrzehnte aufgebaut haben, kommt irgendwann der Punkt zu verkaufen — oder es liegt bereits ein Angebot auf dem Tisch. Dann passiert, was bei fast jeder Transaktion passiert: Verkäufer unterschätzen, wie komplex der Prozess wird und wie teuer falsche Entscheidungen sein können.

Ein Unternehmensverkauf ist kein verlängerter Vertragsschluss. Es geht um Ihr Lebenswerk, in der Regel um mehrere Millionen Euro — und um Verpflichtungen, die Sie noch Jahre nach dem Closing einholen können. Das ist nichts, was Sie nebenbei regeln.

Dieser Leitfaden zeigt die fünf größten Fehler, die uns in der Praxis immer wieder begegnen. Wer sie kennt und früh genug gegensteuert, verkauft nicht nur teurer, sondern auch sicherer.

Die meisten Anwälte erklären Ihnen das Recht. Dieser Leitfaden zeigt, wie Sie einen Unternehmensverkauf unternehmerisch steuern — von der Vorbereitung bis zum Closing.

FEHLER 01

Zu spät anfangen, sich vorzubereiten

Der häufigste Fehler: Verkäufer beginnen mit der Vorbereitung erst dann, wenn ein konkreter Kaufinteressent vor der Tür steht. Ein professioneller Käufer schickt einen Fragebogen mit teils 200 Punkten — Verträge, Bilanzen, Gesellschafterbeschlüsse, Miet- und Arbeitsverhältnisse, IP-Rechte, laufende Rechtsstreitigkeiten. Alles muss auf den Tisch.

Was passiert, wenn Sie nicht vorbereitet sind

- Sie verlieren Zeit, weil Sie Unterlagen mühsam zusammensuchen.
- Der Käufer findet „Leichen im Keller“, die Sie selbst nicht mehr auf dem Schirm hatten — und nutzt sie für Preisabschläge oder Garantieforderungen.
- Im schlimmsten Fall zieht der Käufer sich zurück, obwohl das Unternehmen werthaltig ist.

Was Sie stattdessen tun sollten

Beginnen Sie mindestens 1 bis 2 Jahre vor dem geplanten Exit, Ihr Unternehmen **transaktionsfähig** zu machen:

- Verträge mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern sauber dokumentieren und aktualisieren.
- Gesellschafterstruktur „clean“ halten — keine alten Side-Deals, keine ungeklärten Zusagen.
- Laufende Rechtsstreitigkeiten fortlaufend dokumentieren.
- Klären, ob wesentliche immaterielle Vermögenswerte (Marken, Domains, Patente, Urheberrechte) wirklich dem Unternehmen zuzuordnen sind.
- Holding-Struktur prüfen und rechtzeitig aufsetzen.

Holding-Struktur: der größte Steuerhebel

Sind Sie als natürliche Person direkt an Ihrer operativen GmbH beteiligt und verkaufen diese, zahlen Sie auf den Veräußerungsgewinn rund **25–30 % Steuern**. Bringen Sie Ihre Anteile vor dem Verkauf in eine Holding-GmbH ein und verkauft anschließend die Holding, liegt die effektive Steuerbelastung bei nur noch rund **1,5 %** (§ 8b KStG).

Direktverkauf als natürliche Person	≈ 25–30 % Steuer
Verkauf über Holding-GmbH	≈ 1,5 % Steuer
Ersparnis bei 10 Mio. € Transaktionswert	> 2.000.000 €

Achtung: 7-Jahres-Sperrfrist nach § 22 UmwStG

Die Holding-Struktur lässt sich nicht zwei Tage vor dem Exit aufsetzen. Wird die Einbringung später nachgeholt, greift eine 7-jährige Sperrfrist: Sie profitieren nach einem Jahr zu einem Siebtel, nach zwei Jahren zu zwei Siebteln — den vollen Vorteil erst nach sieben Jahren.

Wenn Sie heute schon wissen, dass Sie in den nächsten Jahren verkaufen wollen und noch keine Holding haben: jetzt handeln. Jeder Monat zählt.

FEHLER 02

Ohne Berater in den Verkaufsprozess gehen

Viele Verkäufer denken, ein Anwalt reicht — oder dass sie weder das eine noch das andere brauchen. Beides ist ein teurer Irrtum. Anwalt und M&A-Berater erfüllen grundlegend verschiedene Aufgaben. Idealerweise arbeiten sie Hand in Hand.

Der M&A-Berater

- Bewertet Ihr Unternehmen professionell und entwickelt eine Preisstrategie.
- Identifiziert und spricht potenzielle Käufer an: strategische Investoren, Finanzinvestoren, Family Offices, Private-Equity-Fonds.
- Schafft einen Markt für Ihr Unternehmen und strukturiert den gesamten Verkaufsprozess.
- Maximiert den Kaufpreis, indem er Wettbewerb zwischen mehreren Interessenten erzeugt.
- Kennt Marktstandards bei Kaufpreisstrukturen, Earn-Out-Modellen und Bewertungs-Multiplikatoren.

Der Anwalt

- Prüft und verhandelt die rechtliche Struktur der Transaktion (Share- vs. Asset-Deal).
- Begleitet die rechtliche Due Diligence und grenzt rechtliche Risiken aus oder ein.
- Verhandelt den Unternehmenskaufvertrag — insbesondere Garantien, Haftungsklauseln, Freistellungen und Closing-Bedingungen.
- Schützt Sie vor rechtlichen Risiken, die Sie selbst nicht erkennen.

Kurz gesagt: Der M&A-Berater entwickelt den Deal und maximiert den Kaufpreis. Der Anwalt gießt ihn in die richtige Form und schützt Sie vor Risiken.

FEHLER 03

Earn-Out blind akzeptieren

Der Käufer nennt eine Kaufpreiszahl, die sich gut anfühlt — aber ein erheblicher Teil ist ein sogenannter **Earn-Out**. Viele Verkäufer nicken das ab, ohne wirklich zu verstehen, was sie akzeptieren.

Was ein Earn-Out bedeutet

Ein Teil des Kaufpreises wird nicht beim Closing gezahlt, sondern ist davon abhängig, dass das Unternehmen nach dem Verkauf bestimmte Ziele erreicht — typischerweise Umsatz oder EBITDA über 1 bis 3 Jahre. Klingt fair. Das Problem: Nach dem Closing sind Sie nicht mehr der Chef. Der Käufer trifft alle operativen Entscheidungen — und damit genau die Stellschrauben, von denen Ihr Earn-Out abhängt.

Typische Earn-Out-Fallen

- **Kosten verlagern:** Der Käufer verschiebt Kosten ins Unternehmen — EBITDA sinkt, Ihr Earn-Out auch.
- **Investitionen vorziehen:** Kurzfristige Gewinnbelastung drückt die Kennzahlen im Earn-Out-Zeitraum.
- **Umsätze umlenken:** Vertragsabschlüsse werden verzögert, Umsätze auf andere Konzerngesellschaften verschoben.
- **Vertrieb umsteuern:** Strategien, Preise und Prioritäten werden geändert — alles legal, alles im Rahmen der Gestaltungsfreiheit des Käufers.

Vier Schutzklauseln, die Sie verhandeln müssen

- **Eng definierte Kennzahlen:** manipulationsresistent, eindeutig, prüfbar.
- **Operative Schranken:** wesentliche Kostenerhöhungen, Umstrukturierungen oder Strategiewechsel nur mit Zustimmung.
- **Transparente Berichtspflichten:** wann bekommen Sie welche Zahlen, in welcher Aufbereitung, von wem geprüft?
- **Streitmechanismus:** Schiedsgutachter (z. B. IHK) statt jahrelangem Gerichtsverfahren.

Je länger der Earn-Out-Zeitraum, desto mehr Ungewissheit und Konfliktpotenzial. Earn-Outs sind kein Problem an sich — sie ermöglichen oft erst den Deal. Das Problem ist, sie ohne Schutzklauseln zu unterschreiben.

Behandeln Sie die Earn-Out-Klausel nicht wie einen Anhang zum Hauptvertrag. Sie ist oft genauso wichtig wie die Kaufpreishöhe selbst.

FEHLER 04

Due Diligence dem Käufer überlassen

Viele Unternehmer betrachten die Due Diligence als etwas, das ausschließlich der Käufer macht — und vergessen, dass auch sie eine entscheidende Rolle spielen. Der Käufer schickt zwar Fragebögen und Checklisten, aber es ist Ihre Aufgabe, alles vollständig, korrekt und strukturiert bereitzustellen.

Was Sie verschweigen — oder selbst nicht wissen — kann teuer werden

- Garantieansprüche und Schadensersatzforderungen nach dem Closing.
- Im Extremfall Anfechtung oder Rücktritt vom Kaufvertrag.
- Wesentliche Verträge stehen noch auf Ihrem Namen statt dem der GmbH (Altlast aus einer Umwandlung).
- Steuerliche Altlasten poppen mitten in der Transaktion auf.

Lösung: Vendor Due Diligence

Prüfen Sie Ihr eigenes Unternehmen aus Käuferperspektive — bevor der Kaufprozess richtig beginnt. So kennen Sie Ihre Schwachstellen, bevor der Käufer sie findet, und können sie entweder beheben oder strategisch in die Verhandlung einpreisen, statt sich überraschen zu lassen.

Eine saubere Vendor-DD ist die beste Verhandlungsposition, die Sie sich verschaffen können — und schützt zugleich vor Garantierisiken nach dem Closing.

FEHLER 05

Garantien blind unterschreiben

In ausnahmslos jedem Unternehmenskaufvertrag finden sich **Verkäufergarantien**. Sie versichern dem Käufer eine Reihe von Tatsachen: bestehende Rechtsverhältnisse, Bilanzen, laufende Rechtsstreitigkeiten, Arbeitsverhältnisse, Steuern und vieles mehr. Ist eine dieser Garantien falsch — auch unbewusst — haften Sie.

Freistellungsklauseln

Für benannte Risiken stellen Sie den Käufer frei: Tritt das Risiko ein, tragen Sie den wirtschaftlichen Schaden — unabhängig davon, ob Sie es zu vertreten haben.

Drei Hebel, um Ihre Haftung zu begrenzen

- **Untergrenzen (De-minimis & Basket):** Bagatellschäden lösen keine Inanspruchnahme aus.
- **Obergrenzen (Cap):** maximale Haftungssumme pro Garantie und insgesamt — typisch in Prozent des Kaufpreises.
- **Verjährungsfristen:** kurze Fristen für allgemeine Garantien, längere nur für Steuern und Title.

Viele Verkäufer unterschreiben Garantiekataloge, ohne den Inhalt wirklich zu prüfen. Tritt nach dem Closing eine Steuerprüfung oder ein Rechtsstreit auf, kommt der Käufer darauf zurück — manchmal noch Jahre später.

Was Sie tun sollten

- Gehen Sie den Garantiekatalog Punkt für Punkt durch — mit jemandem, der M&A-Verträge kennt.
- Klären Sie, welche Garantien Sie guten Gewissens abgeben können.
- Verhandeln Sie aktiv Einschränkungen, Ausnahmen und Offenlegungen.
- Begrenzen Sie Verjährungsfristen — Sie wollen nicht, dass der Käufer nach 8 Jahren wieder vor der Tür steht.

ZUSAMMENFASSUNG

Vier Aufgaben für jeden Verkäufer

Vorbereitung	1–2 Jahre vorher	Verträge, Gesellschafterstruktur, IP-Rechte, Holding rechtzeitig aufsetzen.
Beratung	M&A-Berater + Anwalt	Berater maximiert Kaufpreis, Anwalt schützt vor rechtlichen Risiken.
Earn-Out	Bewusst verhandeln	Klare Kennzahlen, operative Schranken, Berichtspflichten, Streitmechanismus.
Vertrag	Nichts blind unterschreiben	Garantien und Freistellungen Punkt für Punkt prüfen und begrenzen.

Ablauf einer Transaktion im Überblick

1. **Vorbereitung** — Transaktionsfähigkeit herstellen, Holding aufsetzen, Vendor-DD.
2. **Käuferansprache** — Teaser, NDA, Information Memorandum, Long-/Shortlist.
3. **Letter of Intent (LOI)** — Eckpunkte, Exklusivität, Zeitplan.
4. **Due Diligence** — rechtlich, steuerlich, finanziell, kommerziell.
5. **SPA & Closing** — Kaufvertrag, Vollzugsbedingungen, Übergang.

Wenn Sie überlegen, Ihr Unternehmen zu verkaufen, oder schon mitten im Prozess sind und das Gefühl haben, die Kontrolle zu verlieren: sprechen Sie uns an. Wir prüfen, wo Sie gut aufgestellt sind und wo Sie nachjustieren sollten, bevor Sie etwas unterschreiben, das Sie noch Jahre beschäftigt.

HOLEGAL Rechtsanwaltsgesellschaft mbH · Dr. Tim Kerstges · holegal.de