

Interessen von Verkäufer und Käufer

Interessen des Veräußerers:

- Hoher Kaufpreis
- Möglichst wenige Gewährleistungszusagen sowie Aufdeckung vieler Problembereiche, um ein Greifen der Gewährleistung zu verhindern bzw. Verzicht des Erwerbers auf die Gewährleistung zu erzielen.
- Haftungsfreigrenzen und Haftungshöchstbeträge; hoher Selbstbehalt
- Haftungsausschluss, wenn keine Möglichkeit zur Nachbesserung gewährt wird
- Beweislast des Käufers (in den ersten 6 Monaten abweichend vom § 924 ABGB)
- Ausschluss des Rücktrittsrechts (Wandlung)
- Ausschluss von Gewährleistung und Schadenersatz außerhalb der ausdrücklichen Zusagen
- Nur subjektive Zusagen (Beschränkung auf „bestes Wissen“ oder GoB)
- Zession allfälliger Ansprüche gegen Dritte anstelle eigener Haftung

Interessen des Käufers:

- Niedriges Cap (zB 5 % oder 10 % des Kaufpreises statt der manchmal üblichen 15 % bis 30 %)
- Hohes De Minimis bei Einzelansprüchen und insgesamt (als Schwelle oder Selbstbehalt definiert)
- Kurze Rügefrist bei sonstigem Ausschluss der Ansprüche
- Kurze Gewährleistungsfrist
- Ausschluss der Mängelvermutung des § 924 ABGB
- Recht, Ansprüche Dritter oder Finanzverwaltung selbst verteidigen zu können.
- Generelle Disclosure against Warranties anstatt Disclosure Schedules:
 - meistens als Anlage zu dem Unternehmenskaufvertrag
 - Einschränkung des Anwendungsbereiches von spezifischen Zusicherungen (bestimmten Sachverhalte werden dem Käufer offengelegt)

Gewährleistungsausschluss und Einschränkung der Zusage- Im Interesse des Verkäufers:

- Beschränkung auf „Wesentlichkeit“
- Einschränkung auf bestimmten Verschuldungsgrad
 - Haftung für Vorsatz oder Irreführung ist nicht ausschließbar
 - Zwischen Unternehmer kann die Haftung für die leichte oder (sogar krass) grobe Fahrlässigkeit ausgeschlossen werden

De minimis - Im Interesse des Verkäufers:

- Vereinbarung einer betragsmäßigen Untergrenze, unter der Ansprüche aus Gewährleistungszusagen nicht geltend gemacht werden können
- Haftung des Verkäufers bis zu einem bestimmten Betrag ausgeschlossen
- Ausschluss von Geltendmachung von Bagatellforderungen
- Beschränkung auf den Wert jedes einzelnen Gewährleistungsanspruches
- De Minimis-Klauseln werden oft mit einem Basket kombiniert:
 - Geltendmachung der Ansprüche durch den Käufer nur dann möglich, wenn die Gesamtsumme der Ansprüche einen gewissen Betrag („Threshold“) überschreitet
 - Liegt die Summe aller Ansprüche unter der Grenze können diese nicht geltend gemacht werden

Freigrenze / Freibetrag

- Bei Überschreitung der Freigrenze kann der gesamte Betrag geltend gemacht werden (First Euro Clause oder Exemption)
 - Zum Beispiel 0,5 bis 1 % des Transaktionsvolumens
- Bei ausdrücklicher Vereinbarung eines Selbstbehalts kann nur der übersteigende Teilbetrag geltend gemacht werden – Freibetrag
 - Der Selbstbetrag wird in der Regel gering angesetzt - zum Beispiel unter 0,5 % des Kaufpreises

Höchstbetrag

- Ein Höchstbetrag („Cap“) ist eine betragliche Haftungshöchstgrenze des Verkäufers für sämtliche Gewährleistungszusagen
- Die Festlegung ist Verhandlungssache und hängt vom Einzelfall ab
- Meistens ein bestimmter Geldbetrag oder Prozentsatz des Kaufpreises (aber nie über dem Kaufpreis)
- Gestaffeltes Cap für unterschiedliche Zusicherungen möglich:
 - Allgemein 15 %
 - Aber „carve out“ für Steuern mit einem gesonderten Cap von 50 %
 - Weitere Ausnahmen für Eigentumszusagen und Rechtsmängel sowie für vorsätzlich irreführende Informationerteilung (jeweils vollumfängliche Haftung ohne Cap)