

Schriften zum Wirtschaftsrecht

Band 363

Schadensersatz bei Unternehmenskäufen

Von

Arno Dieckmann



Duncker & Humblot · Berlin

ARNO DIECKMANN

Schadensersatz bei Unternehmenskäufen

Schriften zum Wirtschaftsrecht

Band 363

Schadenersatz bei Unternehmenskäufen

Von

Arno Dieckmann



Duncker & Humblot · Berlin

Die Juristische Fakultät der Universität Mannheim hat diese Arbeit
im Jahre 2019 als Dissertation angenommen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten
© 2025 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Satz: 3w+p GmbH, Rimpf
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

ISSN 0582-026X
ISBN 978-3-428-18554-2 (Print)
ISBN 978-3-428-58554-0 (E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Verlagsanschrift: Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9,
12165 Berlin, Germany | E-Mail: info@duncker-humblot.de
Internet: <https://www.duncker-humblot.de>

Für

Vanessa, Mateo, Tessa und Rafael.

Wo ich kann, möchte ich Schaden von euch wenden.

Vorwort

Die Arbeit geht zurück auf die Anregung meines Doktorvaters Herrn Prof. Dr. Oliver Brand, LL.M. (Cambridge). Ihm gilt mein größter Dank. Er hat mich als jungen Studenten mit einigem Vertrauensvorschuss an seinen Lehrstuhl geholt, mein Interesse an der wissenschaftlichen Arbeit geweckt und mich gefördert, wo es ihm möglich war. Ich habe viele glückliche und lehrreiche Stunden an seinem Lehrstuhl verbracht. Herrn Prof. Dr. Carsten Schäfer bin ich dankbar für die zügige Anfertigung des Zweitgutachtens. Mein weiterer Dank gilt der Sekretärin Frau Jutta Metz und den studentischen Hilfskräften des Lehrstuhls für die großartige gemeinsame Zeit, die ich nicht missen möchte und für ihre vielfältige Hilfe.

Ich möchte mich außerdem sehr bei meinem langjährigen Kollegen am Lehrstuhl, dem akademischen Rat a. Z. Dr. Conrad Waldkirch bedanken, der sich stets bereitgefunden hat, auftretende Fragen gemeinsam zu erörtern. Ebenso äußerst dankbar bin ich meinem Freund Dr. Max Blome, LL.M. (LSE) für die vielen hilfreichen Anregungen sowie die wertvollen Hinweise und Ratschläge, die er mir so selbstverständlich gewährte. Mein Dank gilt nicht zuletzt meiner Tante Anneliese Dieckmann, die sich um diese Arbeit verdient gemacht hat, indem sie mich in formalen Fragen beriet.

Von ganzem Herzen dankbar bin ich meiner lieben Frau Vanessa Dieckmann, die mir während der ganzen Zeit der Promotion ausnahmslos und in jeder Hinsicht den Rücken gestärkt hat. Sie hat mir jegliche Freiheit und Zeit gewährt, die ich für die Erstellung der Arbeit benötigte. Ihr und unseren Kindern Mateo, Tessa und Rafael ist diese Arbeit gewidmet. Ich erinnere mich gerne daran, dass Mateo mich bei der Einreichung der Arbeit mit Freude begleitet hat.

Besondere Erwähnung am Schluss verdienen meine lieben Eltern Sigrid und Heinrich Dieckmann. Das Vertrauen, das sie mir Zeit meines Lebens entgegengebracht haben, empfinde ich auch heute noch als Segen. Wo sie nur konnten, haben sie mich unterstützt und gefördert. Das werde ich immer in meinem Herzen tragen.

Lich, im März 2025

Arno Dieckmann

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	19
§ 1 Die Grundbegriffe des Unternehmenskaufs	23
A. Mergers & Acquisitions als Unternehmenskauf	23
I. Uneinheitliche Begriffsverwendung in den Wirtschaftswissenschaften	23
II. Fusionen und Übernahmen (M&A) als Unternehmenskäufe	25
B. „Unternehmen“ als Gegenstand des Kaufvertrags	27
I. Ambivalenter Begriff im Recht	27
II. Umfassender Unternehmensbegriff im Recht des Unternehmenskaufs	28
C. Die Formen des Unternehmenskaufs	29
I. Einzelübertragung aller Gegenstände (Asset Deal)	29
II. Teilunternehmenskauf vs. Inventarkauf	30
III. Der Kauf von Geschäftsanteilen (Share Deal)	31
1. Rechtliche Übertragung der Geschäftsanteile	31
2. Übernahme der Leitungsbefugnis (Abgrenzung zum Anteilskauf)	33
D. Zusammenfassung des Kapitels	36
§ 2 Haftung aus Garantien, Gewährleistung und Aufklärungspflichten	38
A. Vertragliche Garantievereinbarungen im Unternehmenskaufvertrag	38
I. Haftung aus selbstständigen Garantien i. S. v. § 311 Abs. 1 BGB	38
II. Überblick über das vertragliche Haftungsregime (Garantiekatalog)	41
1. Die allgemeine Bilanzgarantie	41
a) Ausgestaltung des Tatbestands	42
b) Tatbestandsverletzung: „weiche“ vs. „harte“ Bilanzgarantien	46
2. Die Eigenkapitalgarantie	51
3. Selbstständige Beschaffheitsgarantien	52
4. Sonstige selbstständige Garantien	53
B. Kaufgewährleistung beim Unternehmenskauf	55
I. Schadensersatzansprüche und Mängelgewährleistung	56
II. Der Mangelbegriff beim Unternehmen, §§ 453, 434 BGB	57
1. Anwendungsbereich des § 434 BGB	57

2. Sachmangel des Unternehmens (fehlerhafte Einzelgegenstände)	59
a) Gesamtbetrachtungslehre	59
b) Objektive Beschaffenheit des Unternehmens	60
c) Beispiel aus der Rechtsprechung	62
III. Finanzkennzahlen des Unternehmens als Sachmangel	64
1. Bedeutung des Beschaffenheitsbegriffs	64
2. Umsätze und Erträge vergangener Perioden	65
a) „Einfluss auf die Wertschätzung der Sache“ (ständige Rspr.)	67
b) Ertragsfähigkeit als Beschaffenheit	69
aa) Umsätze mehrerer Jahre (restriktive Linie der Rechtsprechung)	69
bb) Zusammenhang von Finanzkennzahlen und Ertragsfähigkeit (Vergangenheitsanalyse in der Unternehmensbewertung)	70
c) Kaufrechtliche Haftung wegen verminderter Ertragsfähigkeit	72
3. Zukünftige Umsätze und Erträge	74
4. Sonstige Bilanzangaben als Beschaffenheit des Unternehmens (kaufvertragliche Bilanzgarantie)	76
IV. Mängelgewährleistung bei Beteiligungen an Unternehmen	78
V. Rechtsmängel am Unternehmen	79
VI. Dispositivität des Kaufgewährleistungsrechts	80
1. Allgemeine Geschäftsbedingungen	80
a) Genereller Ausschluss der Kaufgewährleistung	80
b) Sonstige Klauseln	83
2. Individualvereinbarung	85
C. Die culpa in contrahendo beim Unternehmenskauf	87
I. Aufklärungspflichtverletzung	88
1. Allgemeines	88
2. Anforderungen an die Offenbarungspflichten (Digitale Datenräume)	90
3. Haftungsausschluss wegen Kenntnis analog § 442 BGB	91
II. Culpa in contrahendo bei „potenziellen Beschaffenheitsvereinbarungen“	93
1. Haftungslücke durch umfassende Sperrwirkung	94
2. Kontinuität der Rechtsprechung	95
a) Reichsgericht und BGH vor der Schuldrechtsreform	95
b) Neue Rechtsprechung des BGH	96
3. Methodologische Begründung gewährleistungsrechtlicher Spezialität	97
a) Wille des Gesetzgebers	98
b) Wortlaut, Systematik, Telos	99
4. Ergebnis	101
III. Anwendbarkeit der c. i. c. bei Arglist des Verkäufers	102
IV. Weitere Anwendungsfälle der culpa in contrahendo	102

V. Dispositivität der culpa in contrahendo	103
1. Abdingbarkeit durch Allgemeine Geschäftsbedingungen	103
2. Abdingbarkeit durch Individualvereinbarung	105
a) Ausdrücklich	105
b) Konkludente Abdingbarkeit (Sperrwirkung der Garantie)	107
D. Zusammenfassung des Kapitels	107
§ 3 Grundsätze des Schadensersatzrechts nach §§ 249 ff. BGB	112
A. Prinzipienlehre im Schadensersatzrecht	113
B. Schadensberechnung	117
I. Die Schadensberechnung „in a nutshell“	117
II. Systembruch durch dualistischen Schadensbegriff	118
III. Das auszugleichende Interesse	121
1. Zustandsvergleich, Interesse und ersatzfähiger Schaden	121
2. Positives und negatives Interesse	122
C. Vorrang der Naturalrestitution	123
I. Systematik und Schutzgehalt	123
II. Prinzip der Totalreparation	126
1. Totalreparation vorrangig durch Naturalrestitution	127
2. Optimierung der Totalreparation durch Naturalrestitution	128
III. Integritätsinteresse als Legitimation der Naturalherstellung	129
1. Integritätszuschlag im Verhältnis Restitution zu Kompensation	129
2. Integritätszuschlag im Verhältnis Restitution zu Restitution	130
a) Vorrang der Instandsetzung	130
b) Ausnahmsweise Vorrang der Ersatzbeschaffung	131
IV. Grenzen der Naturalrestitution	132
1. Unmöglichkeit, Unverhältnismäßigkeit und Ungenügen, § 251 BGB	132
2. Bereicherungsverbot	134
a) Materieller Regelungsgehalt	134
b) Vorteilsausgleichung	135
3. Wirtschaftlichkeitsgebot	137
D. Arten der Naturalrestitution	138
I. In Natur, § 249 Abs. 1 BGB	138
1. Grundsatz der Wiederherstellung	138
2. Restitutionsvermögensschäden (Differenzhypothese)	139
3. Tatbestand des entgangenen Gewinns, § 252 BGB	140
II. Kosten der Wiederherstellung, §§ 249 Abs. 2 S. 1, 250 BGB	141
1. Anwendungsbereich des § 249 Abs. 2 S. 1 BGB (Ersetzungsbefugnis)	141

2. Fristsetzungserfordernis, § 250 BGB	142
a) Regelungsgehalt	142
b) Anwendungsbereich beim Unternehmenskauf (Garantievereinbarungen)	144
aa) Bestands- und Funktionssicherung von Vermögensgütern	144
bb) Sonstige Garantien (Bilanzgarantien)	146
3. Matrix der erforderlichen Wiederherstellungskosten	146
a) Fiktive Schadensberechnung	148
aa) Rechtsprinzip der Dispositionsfreiheit	148
bb) Wiederherstellungskosten i. e. S. (Reparaturkosten)	151
(1) Privilegierende Art der Schadensberechnung	151
(2) Keine Wiederherstellungskosten bei Verwertung der Sache	152
cc) Ersatzbeschaffung	154
(1) Dualismus der Naturalrestitution	154
(2) Wiederbeschaffungsaufwand als normativer Schaden	157
(3) Gleichartigkeit und Gleichwertigkeit	158
b) Konkrete Berechnung der Wiederherstellungskosten	160
E. Wertkompensation, § 251 BGB	162
I. Anwendungsbereich der Differenzhypothese	163
II. Normativer Schaden im weiteren Sinn	165
III. Schlussfolgerungen	167
F. Zusammenfassung des Kapitels	168
§ 4 Schadensersatz aus Garantien, Gewährleistung und Aufklärungspflichten	174
A. Garantieverletzungen	174
I. Anwendbarkeit der §§ 249 ff. BGB	174
1. Mit §§ 249 ff. BGB korrespondierende Rechtsfolgenklauseln	174
2. Grenzen der Wirksamkeit abweichender Rechtsfolgenklauseln	175
a) Überblick zur Vertragspraxis	175
b) AGB-Inhaltskontrolle	177
c) Individualvereinbarungen	180
II. Der Schaden am Unternehmenswert am Beispiel der Bilanzgarantie	183
1. Das schadensrechtliche „Interesse“ bei der Bilanzgarantie	183
a) Nachträgliche Bilanzkorrektur	183
b) Bestand und Beschaffenheit der Vermögensgüter	184
c) Wert des Unternehmens (positives Interesse)	185
aa) Abgrenzung zum negativen Interesse	185
bb) Saldierung gegensätzlicher Werteffekte von Bilanzierungsfehlern	187
2. (Prozess-)Rechtlicher Rahmen des Unternehmenswertschadens	188
a) Sachverständigengutachten – Bewertungsspielräume	188

b) Schadensersatz als Bewertungszweck	189
3. Allgemeine schadensrechtliche Implikationen	191
a) Wertkategorien: subjektbezogene Schadensbetrachtung	192
aa) Maßgeblichkeit des subjektiven Entscheidungswerts	192
bb) Beispiel	194
b) Schadensrechtlicher Bewertungsstichtag	195
c) Bewertungsrelevante Zäsur der Schadensersatzbefriedigung	197
d) Entgehende Gewinne der Zukunft und entgangene Gewinne der Vergangenheit (§ 252 S. 2 BGB)	198
e) Berücksichtigung von Synergieeffekten	199
4. Bewertungsverfahren	201
a) Grundannahmen	201
b) Bewertungsmethoden nach IDW S. 1 (2008)	202
aa) Ertragswertverfahren	203
bb) Discounted Cashflow-Verfahren	204
(1) Grundlagen	204
(2) Beispiel: Unternehmenswertberechnung nach Bruttomethode (WACC-Ansatz)	206
c) Schadensrechtsrechtliche Vorgaben zu den Bewertungsmethoden	208
aa) Auswirkungen subjektbezogener Schadensberechnung	209
bb) Schadensberechnung analog zur Kaufpreisbestimmung	210
cc) Schadensberechnung durch Multiplikatorenverfahren	210
dd) Richtigkeit der Bewertungsmaßstäbe	211
5. Methodenkonforme Schadensberechnung	212
a) „Bilanzauffüllung“	212
aa) Die Methode	212
bb) Die Kritik	213
cc) Schlussfolgerungen	214
b) Nicht betriebsnotwendiges Vermögen	216
c) Betriebsnotwendiges Vermögen	218
aa) Trias der Schadensberechnung	218
bb) Einzelne Bilanzpositionen	221
(1) Bargeld, Bankguthaben, Forderungen	221
(2) Finanzanlagen, Wertpapiere	223
(3) Sachanlagen, Vorräte	223
(4) Immaterielle Vermögensgegenstände	224
cc) Passiva	226
(1) Verbindlichkeiten	226
(2) Rückstellungen	229

III. Sonstige bedeutende Verkäufergarantien	231
1. Eigenkapitalgarantie (privatautonome Bilanzauffüllung)	231
2. Selbstständige Beschaffenheitsgarantien	232
3. Gewerbliche Schutzrechte	233
4. Informationstechnologie (Datenverlust)	234
a) Cyberkriminalität: „Datenklau“	234
b) Datenvernichtung	235
IV. Konkurrenzen	236
1. Haftungsbegründung	236
2. Verbot der Doppelkompensation (Bereicherungsverbot)	236
a) Kaufpreisanpassung vs. Bilanzgarantie	237
aa) Festkaufpreis (Locked Box-Methode)	237
bb) Kaufpreisanpassung durch Stichtagsbilanz („Completion Accounts“)	238
(1) Funktionsweise der Kaufpreisanpassung	238
(2) Doppelkompensation an Beispielfällen	239
b) Eigenkapitalgarantie vs. Bilanzgarantie	241
c) Bilanzgarantie vs. Zustandsgarantie	241
B. Schadensersatz in der gesetzlichen Gewährleistung, §§ 437 Nr. 3, 634 Nr. 4 BGB ...	242
I. Geltung der §§ 249 ff. BGB im Gewährleistungsrecht	242
1. Grundsätzliche Unanwendbarkeit nach der Rechtsprechung	242
2. Anwendbarkeit der §§ 249 ff. BGB im Gewährleistungsrecht	243
a) Unterschiede des deliktischen und vertraglichen Schadensersatzanspruchs	243
b) Irrwege der Rechtsprechung	244
c) Anwendung der §§ 249 ff. BGB	247
II. Mangelminderwert und Mängelbeseitigungskosten beim Schaden am Unternehmen	249
1. Schadensersatz für falsche Bilanzangaben	249
a) Umsatz und Ertragsangaben	249
b) Kaufvertragliche Bilanzgarantie	249
aa) Nicht betriebsnotwendiges Vermögen	250
bb) Betriebsnotwendige Vermögensgüter	251
cc) Verbindlichkeiten und Rückstellungen	251
2. Verhältnismäßigkeitsschranke bei Mängeln am Unternehmenssubstrat	252
C. Schadensersatz aufgrund vorvertraglicher Pflichtverletzung (c. i. c.)	253
I. Konkurrenzverhältnis zur arglistigen Täuschung	253
II. Naturalrestitution, § 249 Abs. 1 BGB	256
1. Vertragsaufhebung	256
a) Inhalt und Grenzen des Anspruchs	256
b) Bereicherungsrechtlicher Gegenanspruch des Verkäufers	257
2. Hypothetisch vorteilhafter Vertrag	258

III. Geldentschädigung gemäß § 251 BGB	259
1. Ausschluss der Vertragsaufhebung nach § 251 BGB (Tatbestandliches)	259
a) Wahlrecht zur Kaufpreisminderung anstatt Vertragsaufhebung	259
b) Kaufpreisminderung als Wertersatz (§ 251 BGB) für unerwünschten Vertrag	261
c) Verteidigung des Verkäufers gegen Vertragsaufhebung	263
2. Umfang und Berechnungsweise der Geldentschädigung	266
a) Abweichung von der Differenzhypothese (normativer Schaden)	266
b) Berechnung der Kaufpreisminderung	267
aa) Vorrang der konkreten Kaufpreisberechnung	267
bb) Adäquate Bemessung der Kaufpreisminderung in Zweifelsfällen	269
IV. Vorteilsausgleichung, Aufwendungen, Konkurrenzen	271
1. Vorteilsausgleichung	271
2. Aufwendungen	271
3. Konkurrenzen	272
D. Zusammenfassung des Kapitels	273

§ 5 Schadensersatz aus Bilanzgarantien bei Unternehmenskäufen im englischen

Recht	280
A. Das Konzept einer „gesetzlichen“ Kaufgewährleistung	280
B. Der Tatbestand der Bilanzgarantie	285
I. „Completion Accounts“	285
1. Abgrenzung zur Bilanzgarantie	285
2. Anspruchskonkurrenz zur Bilanzgarantie	286
a) Problemstellung	286
b) Widersprüchlichkeit („Inconsistency“)	287
c) Restriktiver Anwendungsbereich der Vertragsauslegung	288
d) „Implied terms“ und „rule against duplication of loss“	289
II. „The Accounts“	292
1. Die gesetzlichen Vorschriften	292
2. Das „true and fair view“ Prinzip	295
3. Veranschaulichung der Bilanzgarantieverletzung am Fallbeispiel	299
III. „Management Accounts“	303
1. Tatbestand und Interessenlage	303
2. Auslegungsfragen	304
IV. Subjektiver vs. objektiver Schutzgehalt der Garantie	307
C. Rechtsfolgen	309
I. Bilanzangaben als vorvertragliche Aufklärungspflichtverletzung	311
II. Der vertragliche Schadensersatzanspruch	316
1. Kaufpreis als Gradmesser des geschuldeten Unternehmenswertes	317

2. Der tatsächliche Unternehmenswert	318
III. Zeitpunkt der Schadensberechnung	320
IV. Sonderfall Lion Nathan: Zukünftige Gewinne	323
D. Zusammenfassung des Kapitels	324
§ 6 Die Haftung aus der Bilanzgarantie im Rechtsvergleich	328
A. Einführung	328
I. Rechtsklarheit durch Konvergenz der Haftungsvereinbarungen?	328
II. Methodisches	331
1. Ziele des Rechtsvergleichs	331
2. Methodik	332
a) Der Methodenkomplex der Rechtsvergleichung	332
b) Das nützliche Wesen der Methodenlehre	333
c) Anwendungsbereich der funktionalen Methode im Methodenpluralismus	334
B. Rechtsvergleich	337
I. Fragestellung	337
II. Haftungsinstitute	337
1. Kaufgewährleistung	337
2. Haftung für Aufklärungspflichtverletzungen	339
III. Probleme des Tatbestands	341
1. Vergleich der Vertragsgestaltung	341
2. Tatbestandliches	343
a) Objektiver vs. subjektiver Schutzgehalt	343
b) Saldierung positiver und negativer Fehler	345
IV. Die Rechtsfolgen	345
1. Grundsatz der „restitutio integrum“	345
2. Ausgleich für Bilanzgarantieverletzungen	346
a) Werteinbuße	346
b) Berechnungsmaßstäbe	347
3. Garantie für zukünftige Gewinne	349
4. Zeitpunkt der Schadensberechnung	351
5. Konkurrenz zwischen „Completion Accounts“ und Bilanzgarantie	351
C. Zusammenfassung des Kapitels	352
§ 7 Schlussthesen mit Erläuterungen	355
A. Grundlagen (§ 1)	355
B. Haftung aus Garantien, Gewährleistung und Aufklärungspflichten (§ 2)	356
C. Grundsätze des Schadensersatzrechts (§ 3)	358

D. Schadensersatz aus Garantien, Gewährleistung und Aufklärungspflichten (§ 4)	360
E. Rechtsvergleichung (§ 5 – § 6)	364
Literaturverzeichnis	366
Stichwortverzeichnis	396

Einleitung

Diese Arbeit befasst sich mit einer Rechtsmaterie, der in den letzten Jahren in einer kaum überschaubaren Anzahl an Veröffentlichungen große Aufmerksamkeit zuteil geworden ist: dem Unternehmenskauf. Die Flut an Beiträgen ist nicht zuletzt Ausdruck der florierenden Unternehmenskaufpraxis im vergangenen Jahrzehnt. Die wirtschaftliche Bedeutung dieser Branche, die durch den Investitionswillen der Finanzindustrie befeuert wird, ist kaum zu überschätzen.¹ Das deutsche Schadensersatzrecht der §§ 249 ff. BGB, die zweite Säule dieser Bearbeitung, hat mit dem Unternehmenskauf gemein, dass es ebenfalls einen hohen Grad an literarischer Durchdringung aufweist. Während der Unternehmenskauf aus Sicht des Bürgerlichen Gesetzbuchs noch ein „junges Kind“ ist, entwickelt sich das Schadensersatzrecht schon seit mehr als einem Jahrhundert fortwährend. Die Wurzeln unseres Schadensrechts lassen sich bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurückverfolgen. Mommsen hatte mit seinem Werk „Zur Lehre von dem Interesse“ (1855)² die schadensrechtliche Differenzhypothese entwickelt, die in der Rechtswissenschaft und -praxis auch all denjenigen ein Begriff ist, die sich sonst nicht gesondert mit dem Schadensrecht auseinandersetzen.

Obwohl sich die Lebenslinien der beiden hier zu beleuchtenden Bereiche schon seit geraumer Zeit kreuzen, ist das Zusammenspiel der beiden Materien nur vereinzelt und vor allem nur sehr flüchtig beleuchtet. Das Schadensersatzrecht ist wegen seiner dienenden Funktion im Verhältnis zu den Haftungsvorschriften³ der stetigen Entwicklung des Rechts ausgeliefert. Dies geht mit einer ausgeprägten richterlichen Rechtsfortbildung einher. Als wenig überspitzt kann man Thüsing's Aussage einordnen, der das Schadensrecht als „Richterrecht reinsten Wassers“ betitelt.⁴ Der Kasuistik des Schadensersatzrechts stellten sich lange Zeit die Unterstützer eines abstrakt normativen Schadensbegriffes entgegen. Den zum Scheitern verurteilten Versuchen, einen einheitlichen Schadensbegriff zu begründen,⁵ sei jedoch mit den Worten Keuks erwidert: „[S]o wünschenswert ein Zustand wäre, in dem schließlich die Entscheidung der einzelnen schadensrechtlichen Fragen sich lediglich als Anwendung ein und desselben Prinzips darstellt, so gering ist die Aussicht, daß die

¹ Vgl. Maurer/Kaehler, M&A-Review 2019, S. 32 ff.; Schiessl, in: Meyer-Sporenberg/Jäckle, Beck'sches M&A Handbuch (2017), § 1 Rn. 2 ff.; Korch, JuS 2018, 521.

² Mommsen, Beiträge zum Obligationenrecht II, Zur Lehre von dem Interesse (1855).

³ Brand, Schadensersatzrecht (2015), § 1 Rn. 5; Selb, Schadensbegriff und Regreßmethoden (1963), S. 11.

⁴ Thüsing, ZRP 2001, 126 (127).

⁵ Vgl. die Übersicht bei Staudinger/Schiemann, Vor § 249 Rn. 35 ff.

Bemühungen um den Begriff des Schadens diesen Zustand herbeiführen wird“.⁶ Treffend formuliert auch Schieman, der die aufklärerischen Tendenzen zur Entzauberung des einheitlichen Schadensbegriffs dahingehend zusammenfasst, dass es den einheitlichen Schadensbegriff nicht gebe, „sondern so viele Schadensbegriffe wie haftungsbegründende Normen“.⁷

Die gesetzlich so konzipierte Abhängigkeit des Schadensrechts von der Haftungsebene fördert, dass der ersatzfähige Schaden viele Gesichter annehmen kann. Der breit gefächerte Inhalt des ersatzfähigen Schadens ist gewissermaßen der Preis, der für ein einheitliches Schadensersatzrecht zu zahlen ist. Das Konzept eines allgemeingültigen Schadensersatzrechts wie es in den §§ 249 ff. BGB normiert ist, bietet demgegenüber jedoch auch Vorteile. Das lässt sich am Beispiel des Unternehmenskaufs verdeutlichen. Während die Parteien des Unternehmenskaufs für die Haftungsbegründung ein alternatives vertragliches Haftungsregime für notwendig erachten, weil die gesetzlichen Haftungsvorschriften ihren Anforderungen nicht genügen, gilt für die Haftungsausfüllung das Gegenteil. Bis auf wenige Ausnahmen scheinen sich die Parteien auf die Regelungen des gesetzlichen Schadensersatzrechts zu verlassen. Damit unterwerfen sich die Parteien den Regelungen, Prinzipien und Wertungen des gesetzlichen Schadensersatzrechts, von denen sie sich augenscheinlich einen interessengerechten Ausgleich versprechen.

Mit der Feststellung, dass das gesetzliche Schadensersatzrecht eine erhebliche Bedeutung bei Unternehmenskäufen hat, ist der Bogen zu der eingangs erwähnten Problematik gespannt, dass die Wirkung des Schadensersatzrechts unter dem Einfluss der haftungsbegründenden Garantien des Unternehmenskaufvertrags in vielen Bereichen bisher noch sehr unzureichend beleuchtet wurde. Das hat verschiedene Gründe. Die privatautonom ausgestalteten Haftungsregelungen bei Unternehmenskäufen in Form von Garantiekatalogen sind aufgrund der Individualität und Komplexität von Unternehmen entsprechend vielfältig und vielschichtig.⁸ Anders als gewöhnlich sind die staatlichen Gerichte auf dem Gebiet des Unternehmenskaufs kein Garant, um Leitlinien in der Schadensberechnung aufzustellen und als Treiber der Rechtsfortbildung für das Schadensrecht zu dienen. Das hängt insbesondere damit zusammen, dass die Parteien des Unternehmenskaufs es allzu häufig vorziehen die Haftungsstreitigkeiten vor privaten Schiedsgerichten auszutragen.⁹ Fundierte Schätzungen legen nahe, dass für das deutsche Recht ein Anteil von 60–90 % der Unternehmenskaufverträge eine Schiedsgerichtsklausel enthalten.¹⁰ Das führt

⁶ Keuk, Vermögensschaden und Interesse (1972), S. 41.

⁷ Schieman, Argumente und Prinzipien bei der Fortbildung des Schadensrechts (1981), S. 175.

⁸ Vgl. Picot, in: Römermann, Münchener Anwaltshandbuch GmbH-Recht (2018), § 21 Rn. 74.

⁹ Werner, NWB 2018, 3915; Drude, SchiedsVZ 2017, 224; Mehrbrey/Pörnbacher/Baur, in: Mehrbrey, Handbuch Streitigkeiten beim Unternehmenskauf (2018), § 2 Rn. 60.

¹⁰ Drude, SchiedsVZ 2017, 224 (225 Fn. 18); a. A. Pfiffner, SchiedsVZ 2017, 256 (257): ca. 30 %.

zwangsläufig dazu, dass wenige Urteile staatlicher Gerichte gefällt werden, die die Rechtsentwicklung prägen könnten.¹¹ Zudem ist das Unternehmen ein komplexer und dynamischer Organismus,¹² bei dem die Auswirkungen eines schadensträchtigen Ereignisses wegen der Verflechtungen der Prozesse schwerer zu bestimmen sind als üblich. So kann beispielsweise das Versagen einer Teilstruktur des Unternehmens durch einen Mechanismus kompensiert werden – wie bei einem Spinnennetz, bei dem nur ein Faden reißt, ohne dass gravierende Folgen auftreten. In einem ähnlich gelagerten Fall könnte der Haftungsfall hingegen eine Art Domino-Effekt zur Folge haben, der zu einem größeren Schaden führt; bildlich gesprochen wie etwa bei der Beschädigung der tragenden Wand eines Hauses, die letztlich zu dessen Einsturz führt.

Zuletzt soll an dieser Stelle noch auf die Bedeutung des Schadensersatzrechts für den Vorgang der Unternehmensbewertung hingewiesen werden. Der Wert einer Sache ist im Kosmos des Schadensrechts eine sehr bedeutsame Größe. Die Unternehmensbewertung vollzieht sich nach der wirtschaftswissenschaftlichen sowie betriebswirtschaftlichen Bewertungstheorie und -praxis.¹³ Das begünstigt den trügerischen Eindruck, dass sich die Unternehmensbewertung insoweit aus dem (Schadens-)Recht verabschiedet habe und alleine in fachfremden Händen liege. Der überspannende Grundsatz der Unternehmensbewertung liegt indes darin, dass diese stets zwanggebunden zu erfolgen hat.¹⁴ Die Grundsätze der Unternehmensbewertung schmiegen sich insoweit an das Recht an. Daraus folgt, dass die Prinzipien und Wertungen des Schadensersatzrechts bei der Unternehmensbewertung zum Zwecke der Schadensersatzberechnung anwendbar sind.

Die Untersuchung ist so gestaltet, dass sie sich nicht alleine auf die Behandlung der Rechtsfolgen von Garantieverletzung beschränkt. Der Schadensersatz als Kernthema soll zur Erreichung eines größeren Blickwinkels mit den Problemen verknüpft werden, die die vertragliche und gesetzliche Haftungsebene betreffen. Das erscheint geboten, weil die Haftungsvorschriften für Schadensersatzanspruch von maßgeblicher Bedeutung sind. Nachdem im ersten Kapitel (§ 1) Grundlagen und Begriffe des Unternehmenskaufs erläutert werden, wird daher in einem zweiten Kapitel (§ 2) auf Probleme der vertraglichen sowie gesetzlichen Haftung bei einem Unternehmenskauf eingegangen. Da das vertragliche Haftungsregime in Unternehmenskaufverträgen daran anknüpft, dass die gesetzliche Haftung so umfassend wie möglich ausgeschlossen sein soll, liegt ein Augenmerk der Bearbeitung auf der Frage, in welchem Umfang diese Gestaltung vor dem Hintergrund zwingenden Rechts überhaupt möglich ist.

¹¹ *Korch*, JuS 2018, 521 (526); *Pfiffner*, SchiedsVZ 2017, 256 f.; *Schiffer/Mayer*, BB 2016, 2627.

¹² Vgl. *Schmitz*, RNotZ 2006, 561 (568).

¹³ BGHZ 208, 265 (269); BT-Drucks. 15/371, S. 11.

¹⁴ Siehe § 4 A. II. 3. a).