



Dr. Steffen Ernemann

M&A im Streit

Aufklärung vor dem Unternehmenskauf

Freitag, 8. April 2011

Verkäufer

Es ist „von dem **Grundsatz** auszugehen, dass bei **Verhandlungen** über einen Unternehmenskauf der Verkäufer den Kaufinteressenten auch **ungefragt** über solche **Umstände** aufzuklären hat, die den **Vertragszweck** (des anderen) **vereiteln** können und daher für seinen **Entschluss von wesentlicher Bedeutung** sind, sofern er die Mitteilung nach der **Verkehrsauffassung** erwarten konnte“. (BGH NJW 2002, 1042 f.)

Aufklärung

Formen der Aufklärungspflichtverletzung

- Falschinformation
- Unvollständige Information
- Irreführende Information
- Verschleierung des Sinn- und Sachzusammenhangs

Grad des Verschuldens der Aufklärungspflichtverletzung

- Vorsatz / Arglist
 - direkter Vorsatz
 - **bedingter Vorsatz**
- Fahrlässigkeit

Käufer



Aus Sicht des Veräußerers

- Sorgfältige Beantwortung der im Rahmen der Due Diligence gestellten Fragen
- Sorgfältige Prüfung, ob einzelne Umstände für den Erwerber von solcher Bedeutung sind, dass auch ohne Nachfrage darüber aufzuklären ist
- Einbindung des Managements und sonstiger Wissensträger
- Kenntnis-Klausel im SPA
- Sorgfältige Dokumentation

Aus Sicht des Erwerbers

- Gründliche Q&A-Session im Rahmen der Due Diligence
- (soweit möglich) Offenlegung der mit der Transaktion verfolgten Ziele und Interessen
- Sorgfältige Dokumentation

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Dr. Steffen Ernemann

P+P Pöllath + Partners
Kardinal-Faulhaber-Straße 10
80333 München
www.pplaw.com

E-Mail: steffen.ernemann@pplaw.com
Tel.: +49 (89) 24 240 - 224