Peter V. Kunz
Oliver Arter
Florian S. Jörg
(Herausgeber)

Entwicklungen im Gesellschaftsrecht VI

Harald Bärtschi
Christoph B. Bühler
Lukas Glanzmann
Florian S. Jörg
Peter Jung
Peter V. Kunz
Urs Schenker
Alexander Vogel / Daniel Küpfer

Stämpfli Verlag AG Bern · 2011

Rechtliche Hindernisse bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen aus Unternehmenskaufverträgen

URS SCHENKER*

Inhaltsverzeichnis

Rechtliche Hindernisse bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen aus Unternehmenskaufverträgen 243

1. Prüfungs- und Rügeobliegenheit 244
1.1 Gesetzliche Regelung 244
1.2 Vertragliche Regelung 245

2. Verjährung / Verwirkung der Ansprüche 247
2.1 Gesetzliche Regelung 247
2.2 Vertragliche Regelung 248

3. Das Wissen des Käufers 249
3.1 Gesetzliche Regelung 249
3.2 Vertragliche Regelung 250

4. Ansprüche aus Verletzungen von Zusicherungen 255
4.1 Gesetzliche Regelungen 255
4.1.1 Minderungsanspruch 255
4.1.2 Ansprüche bei Wandelung 258
4.1.3 Schadenersatzansprüche über den direkten Wandelungs- und Minderungsanspruch hinaus 259
4.2 Vertragliche Regelung 261
4.2.1 Beschränkung der Rechtsbehelfe des Käufers auf Minderungsansprüche 261
4.2.2 Definition der Minderungsansprüche 262
4.2.3 Nachbesserungsrecht des Verkäufers 265

5. Beschränkung der Ansprüche 265
5.1 Gesetzliche Regelung 265
5.2 Vertragliche Regelung 266

6. Schlussfolgerung: Umfassende vertragliche Regelung der finanziellen Konsequenzen von Mängeln 268

Literaturverzeichnis 270

* Der Autor möchte sich bei MLaw JULIA HUBER bedanken, die das Manuskript kritisch durchgesehen und ihn bei den Fussnoten unterstützt hat.

Wenn im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf eine vertragliche Zusicherung verletzt wird, so erwartet der Käufer, dass er rasch vollumfänglichen Schadenersatz erhält. In der Praxis kann die Durchsetzung derartiger Ansprüche aber an verschiedenen rechtlichen Hindernissen scheitern, die sich teilweise aus dem Kaufvertragsrecht, teilweise aber auch aus den individuell ausgehandelten Verträgen, ergeben.

1. Prüfungs- und Rügeobliegenheit

1.1 Gesetzliche Regelung

Art. 201 OR schreibt vor, dass der Käufer den Kaufgegenstand nach der Übergabe im Hinblick auf mögliche Mängel untersuchen muss, "sobald es nach dem üblichen Geschäftsgange tunlich ist". Die Prüfung muss dabei dem Standard entsprechen, der beim betreffenden Kaufgegenstand normalerweise zur Anwendung kommt[1]. Führt der Käufer keine oder nur eine ungenügende Prüfung durch, so gelten die Mängel als genehmigt, die bei einer Untersuchung, die dem üblichen Standard entspricht, entdeckt worden wären. Nach der Prüfung bzw. nach dem Zeitpunkt, an dem die Prüfung hätte durchgeführt werden sollen, kann der Käufer dementsprechend nur noch versteckte Mängel geltend machen, d.h. Mängel, die bei einer üblichen Prüfung nicht entdeckt worden wären.[2]

Art. 201 OR schreibt zusätzlich vor, dass Mängel sofort nach ihrer Entdeckung angezeigt werden müssen, d.h. der Käufer muss eine Mängelrüge erheben. Diese Mängelrüge muss substantiiert sein[3]. Sie muss die Abweichung zwischen dem zugesicherten und dem tatsächlichen Zustand des Kaufgegenstandes so detailliert darstellen, dass der Verkäufer das Ausmass der Differenz und die ungefähren Konsequenzen für den Wert des Kaufgegenstandes erkennt[4]. Teilt der Käufer dem Verkäufer nicht sofort nach der Entdeckung des Mangels die Mängelrüge mit oder ist diese nicht genügend substantiiert, so verwirkt der Käufer seine Ansprüche aus dem betreffenden Mangel[5].

1 ZK-SCHÖNLE/HIGI, N 16 ff. zu Art. 201 OR; BK-GIGER, N 45 zu Art. 201 OR.
2 Ausführlich zur Rüge bei versteckten Mängeln BK-GIGER, N 80 ff. zu Art. 201 OR.
3 Anstelle vieler HUGUENIN, N 293.
4 ZK-SCHÖNLE/HIGI, N 25 zu Art. 201 OR.
5 SCHMID/STÖCKLI, N 355.

Diese gesetzliche Regelung ist für Unternehmenskäufe wenig geeignet[6]. Bei einem Unternehmen kann eine Prüfung aus organisatorischen Gründen meist nicht sofort durchgeführt werden[7]. Überdies hat sich im Markt bisher auch kein klarer Standard für die Prüfung eines neu gekauften Unternehmens entwickelt, weshalb die Unterscheidung zwischen einem erkennbaren und einem versteckten Mangel unklar ist und zu Auseinandersetzungen führen muss. Da die meisten Mängel bei Unternehmen sehr komplex sind, stellt aber auch die Substantiierungspflicht eine hohe Hürde zur Geltendmachung berechtigter Ansprüche dar. Der Käufer riskiert daher immer seine Rechte entweder dadurch zu verlieren, dass er die Mängelrüge zu spät erhebt[8], weil er zu lange zuwartet, um sie richtig zu substantiieren, oder dadurch, dass seine Mängelrüge nicht genügend substantiiert ist.[9]

1.2 Vertragliche Regelung

Die oben dargestellten Probleme der gesetzlichen Regelung führen dazu, dass Prüfungs- und Rügeobliegenheiten in Unternehmensverkäufen normalerweise in einer von der gesetzlichen Regelung abweichenden Art geregelt werden[10]. Andernfalls wäre es dem Käufer in vielen Fällen nicht möglich, Ansprüche durchzusetzen, die aufgrund der vertraglich vorgesehenen Zusicherungen berechtigt sind, womit die von den Parteien vorgesehene vertragliche Risikoallokation unterlaufen würde.

In den meisten Unternehmenskaufverträgen wird daher die gesetzliche Prüfungspflicht wegbedungen[11]. Auch die Verpflichtung zur sofortigen Mängelrüge wird im Normalfall modifiziert[12]. Zum Teil wird die Frist zur Mängelrüge aufgehoben, sodass der Käufer Mängel, die er entdeckt – unabhängig vom Zeitpunkt der Entdeckung –, jederzeit während der gesamten Gewährleistungsfrist geltend machen kann. Da eine verspätete Meldung dem Verkäufer allerdings die Möglichkeit nehmen kann, Korrekturmassgaben zu ergreifen, wenn Mängel auftauchen, die er durch geeig-

6 Siehe auch BÖCKLI, S. 59 ff., S. 69 f.
7 Vgl. dazu TSCHÄNI, Kap. 4 N 63.
8 BasK-HONSELL, N 12 zu Art. 201 OR; SCHMID/STÖCKLI, N 355.
9 Vgl. zum Ganzen auch SCHENKER, Risikoallokation, S. 239 ff., S. 252 f.
10 TSCHÄNI, Kap. 4 N 85.
11 BÖCKLI, S. 103; SCHMID/STÖCKLI, N 370; TSCHÄNI/WOLF, S. 93 ff., S. 114.
12 BK-GIGER, N 84 ff. zu Art. 201 OR.

nete Massnahmen beheben kann[13], wird häufig eine Frist von 30 bis 60 Tagen für die Rüge festgesetzt[14]. Mit dieser Fristverlängerung wird nicht nur die Gefahr der Fristversäumnis, sondern auch das Problem der Substantiierung entschärft, da dem Käufer mehr Zeit zur Verfügung steht, um die Mängelrüge richtig zu formulieren.

Bei der Formulierung einer vertraglichen Rügefrist wird allerdings meist vorgesehen, dass ein Fristversäumnis nicht zur Verwirkung der Rechte des Käufers führt, sondern diese nur so weit beschränkt, als das Fristversäumnis zu einer Vergrösserung des Schadens führt, weil der Verkäufer mangels rechtzeitiger Mängelrüge keine Korrekturmassnahmen mehr ergreifen konnte. Diese Praxis ist letztlich dann folgerichtig, wenn in der konkreten Situation die fristgerechte Meldung primär dazu dienen soll, dem Verkäufer Korrekturmassnahmen zu ermöglichen. Eine derartige Regelung verbessert die Situation des Käufers natürlich nicht nur, wenn er die Frist der Mängelrüge gänzlich versäumt, sondern auch dann, wenn er innert Frist eine ungenügend substantiierte Mängelrüge vorlegt, da er die Möglichkeit hat, auch nach Fristablauf noch eine genügend substantiierte Mängelrüge nachzureichen, um seine Rechte geltend zu machen. Bei allen vertraglichen Veränderungen der Rügefrist stellt aber die Gewährleistungsfrist[15] eine absolut zeitliche Grenze für die Übermittlung einer Mängelrüge dar[16]. Bis zum Ablauf dieser Frist muss der Käufer dem Verkäufer in jedem Fall eine genügend substantiierte Mängelrüge übermitteln, wenn er Rechte aus einer Verletzung von Zusicherungen und der mit diesen verbundenen Prüfungsaktivitäten geltend machen will.

Zum Teil lassen sich Unternehmenskaufverträge auch über den Grad der Substantiierung der Mängelrüge aus (*"describing with reasonable detail the deficiency and its financial consequences"*). Meist wird dabei allerdings nur die geltende gesetzliche Regelung wiederholt, was letztlich zweckmässig ist. Eine Verschärfung der Substantiierungspflicht ist nämlich nicht sinnvoll, da damit nur ein formelles Hindernis für die Durchsetzung eines materiell berechtigten Anspruches eingeführt wird. Eine Erleichterung führt hingegen dazu, dass der Verkäufer sich am Ende der

[13] Häufig wird in Unternehmenskaufverträgen vorgesehen, dass der Verkäufer das Recht hat, Mängel zu beheben bzw. ein Schadenersatzanspruch nur gestellt werden kann, wenn es dem Verkäufer nicht gelingt, den betreffenden Mangel zu beheben. Dazu Ziff. 4.2.3. hinten.

[14] SCHENKER, Risikoallokation, S. 252 f.

[15] Dazu hinten Ziff. 2.

[16] BÖCKLI, S. 103 f.; SCHMID/STÖCKLI, N 369; BK-GIGER, N 67 zu Art. 210 OR.

Gewährleistungsfrist kein Bild darüber machen kann, welche Ansprüche der Käufer stellen will. Überdies hat eine zu starke Erleichterung der Substantiierungspflicht zur Konsequenz, dass der Käufer in einem späteren Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren im Rahmen einer sehr allgemein gehaltenen Mängelrüge[17] alle möglichen später entdeckten Mängel nachschieben und so die Befristung der Mängelhaftung umgehen kann.[18]

2. Verjährung / Verwirkung der Ansprüche

2.1 Gesetzliche Regelung

Art. 210 OR sieht eine Frist von einem Jahr zur Geltendmachung von Ansprüchen aus Mängeln vor. Nach der bundesgerichtlichen Praxis[19] bedeutet dies, dass Rechte des Käufers aus der Verletzung von vertraglichen Zusicherungen verwirkt sind, wenn die entsprechende Mängelrüge nicht innerhalb dieser Frist erhoben wird. Überdies verjährt auch der Anspruch aus dem Mangel, wenn der Käufer nicht innerhalb eines Jahres Klage erhebt. Diese Verjährungsfrist kann allerdings – anders als die Verwirkungsfrist für die Mängelrüge – gemäss Art. 135 OR unterbrochen werden[20]. Diese Regelung gilt auch für Mängel, die während der einjährigen Frist gar nicht zu Tage treten bzw. nicht erkannt werden können[21], was dazu führt, dass für derartige Mängel keine Ansprüche mehr geltend gemacht werden können.

Beim Unternehmenskauf ist die einjährige Frist meistens zu kurz, um die typischerweise auftretenden Mängel geltend zu machen[22]. Die meisten Mängel werden nicht bei der laufenden Geschäftstätigkeit entdeckt, sondern erst bei der jährlichen Revision bzw. den mit der Revision verbundenen Prüfungsaktivitäten. Überdies gibt es auch Mängel, die aufgrund ihrer

[17] Ein Beispiel für eine solche wäre etwa der Hinweis auf "diverse Mängel in der Bilanz".

[18] Ausführlich zur Substantiierung BK-GIGER, N 62 ff. zu Art. 201 OR.

[19] BGE 104 II 357.

[20] BasK-HONSELL, N 4 zu Art. 210 OR.

[21] Dieser Fall tritt z.B. ein, wenn der Verkäufer die Zusicherung abgegeben hat, dass Dritte bezüglich Produkten, die vor dem Vollzug des Verkaufs abgeliefert worden sind, keine Ansprüche haben, ein Dritter einen betreffenden Anspruch aber erst 15 Monate nach dem Vollzug des Verkaufs geltend macht; siehe dazu auch BGE 89 II 409; BasK-HONSELL, N 4 zu Art. 210 OR.

[22] Vgl. dazu auch TSCHÄNI, Kap. 4 N 103.

Natur erst nach längerer Zeit zu Tage treten, wie insbesondere Steuerprobleme, die normalerweise erst bei einer Revision durch die Steuerbehörden aktuell werden. Meist wird die Steuerzusicherung auch so formuliert, dass erst dann überhaupt eine Verletzung vorliegt, wenn die Steuerbehörden eine Forderung erheben bzw. eine entsprechende Verfügung zustellen. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei umweltrechtlichen Altlasten[23], da die vertraglichen Zusicherungen meistens so formuliert werden, dass eine Verletzung nur vorliegt, wenn eine Behörde eine Sanierungspflicht feststellt. Der Käufer kann das Problem, dass die Gewährleistungsfrist abläuft, bevor die Behörden Ansprüche geltend machen, meist nicht dadurch vermeiden, dass er den Sachverhalt den Behörden offenlegt und diese um entsprechende Feststellung bezüglich der Pflichten der gekauften Gesellschaft bittet. Ein derartiges Verhalten kann – da der Käufer selber den Mangel bzw. den Schaden provoziert hat – dazu führen, dass ein Anspruch dahinfällt[24].

2.2 Vertragliche Regelung

Wie oben dargestellt ist die gesetzliche einjährige Wirkungs- und Verjährungsfrist für den Käufer eines Unternehmens meist unbefriedigend, da sie die Geltendmachung legitimer Ansprüche aus der Verletzung von Zusicherungen verhindern kann, womit die entsprechende Zusicherung illusorisch wird. Daher wird diese Regelung in den meisten Unternehmenskaufverträgen modifiziert[25]. Die allgemeine Frist für die Geltendmachung von Ansprüchen wird häufig auf ca. 18 Monate festgelegt, damit mindestens eine normale Jahresrevision durchgeführt werden kann, was eine gründliche Prüfung ermöglicht und die Wahrscheinlichkeit, dass Mängel entdeckt werden, erhöht. Zusätzlich werden bei Zusicherungen, die sich auf Mängel mit langen Latenzzeiten beziehen, wie insbesondere bei Altlasten und Steuerproblemen, längere Fristen vorgesehen[26]. Bei Steuerforderungen orientiert sich die Frist meist an der gesetzlichen Frist, während welcher die Behörden Forderungen geltend machen können. Dies liegt letztlich im

[23] Vgl. zu Gewährleistungen und Garantien zu Umweltrisiken LINIGER, S. 95 ff., S. 116 ff.
[24] Dazu im Einzelnen Ziff. 5.2. hinten.
[25] TSCHÄNI/WOLF, S. 115 f.
[26] Vgl. auch "Steuergarantie" und "Umweltschutzgarantie" bei BÖCKLI, S. 94.

beidseitigen Interesse: Die Vereinbarung einer derartigen, etwas längeren Frist führt dazu, dass der Käufer schon gar nicht in Versuchung gerät, bei den Steuerbehörden eine Feststellung der Steuerschulden zu beantragen.

Die vom Bundesgericht entwickelte Unterscheidung von Verwirkungsfrist (bezüglich der Mängelrüge) und Verjährungsfrist (bezüglich der Geltendmachung der Ansprüche) gilt auch, wenn die Frist im Kaufvertrag verlängert wird[27]. Die entsprechende Frist stellt immer die absolute Grenze dar, innert der eine Mängelrüge angebracht werden kann. Ist die Mängelrüge rechtzeitig erhoben worden, kann die Frist für die Geltendmachung dann aber durch die in Art. 135 OR beschriebenen Schritte unterbrochen werden[28].

3. Das Wissen des Käufers

3.1 Gesetzliche Regelung

Gemäss Art. 200 OR haftet der Verkäufer nicht für Mängel, die der Käufer zur Zeit des Kaufes gekannt hat oder bei gewöhnlicher Aufmerksamkeit vor Abschluss des Kaufvertrages hätte erkennen können. Soweit – wie beim Unternehmenskauf üblich – ausdrückliche Zusicherungen gemacht werden, fällt die Haftung für Mängel aber nur dahin, wenn der Käufer bei Vertragsabschluss die Abweichung von der Zusicherung kannte[29].

Diese Regelung baut auf der Überlegung auf, dass Mängel, die dem Käufer bei Vertragsabschluss bekannt sind, in die Verhandlung über den Kaufpreis einfliessen und es daher nicht gerechtfertigt ist, dass der Käufer nachträglich noch weitere Ansprüche geltend machen kann. Diese Überlegung gilt auch für den Unternehmenskauf – stellt der Käufer bei der Due Diligence einen Mangel fest, so wird er den Kaufpreis, den er anbietet, entsprechend reduzieren oder, falls der betreffende Mangel im Zeitpunkt des Kaufvertrages nicht quantifiziert werden kann, verlangen, dass eine Garantie in den Vertrag aufgenommen wird, die von seinem Wissen unabhängig ist[30].

[27] Zur Verjährungsfrist vgl. BK-GIGER, N 58 zu Art. 210 OR.
[28] In Einzelnen dazu BK-GIGER, N 16 ff. zu Art. 210 OR.
[29] VISCHER, Gewährleistungsrecht, S. 129 ff., S. 138 f.
[30] Vgl. zu Garantien in Unternehmenskaufverträgen SCHENKER, Garantien, S. 65 ff.

Problematisch an der gesetzlichen Regelung ist allerdings, dass das Wissen des Käufers als innere Tatsache nicht direkt nachgewiesen werden kann, wenn der Käufer nicht in der vorprozessualen Korrespondenz oder im Prozess selber eine entsprechende Zugabe macht. Der Verkäufer kann in einer prozessualen Auseinandersetzung durch entsprechende Indizien nur nachweisen, dass der Käufer vom betreffenden Mangel Kenntnis nehmen musste. Dieser Beweis gelingt normalerweise, wenn ein Mangel bzw. ein Problem an prominenter Stelle des Information Memorandums oder in einem separaten Schreiben an den Käufer erwähnt wird. Wenn ein Problem allerdings im Rahmen einer umfangreichen Due Diligence offengelegt wird, so kann meistens nur die Offenlegung, nicht aber die tatsächliche Kenntnisnahme nachgewiesen werden[31].

Die gesetzliche Regelung führt daher zu erheblicher Unsicherheit. Die Parteien wissen letztlich nicht, wie das Gericht die Indizien, die auf eine Kenntnis hindeuten, tatsächlich würdigen wird. Damit ist für die Parteien nicht voraussehbar, ob ein Anspruch tatsächlich geltend gemacht werden kann, was eine Regelung durch Vergleich natürlich erschwert.

3.2 Vertragliche Regelung

Aufgrund der oben dargestellten Probleme der gesetzlichen Regelung regeln die meisten Unternehmenskaufverträge, welche Tatsachen aufgrund ihrer Offenlegung die Haftung aus den vertraglichen Zusicherungen tatsächlich einschränken[32]. Ziel ist es, mit derartigen Klauseln die Unsicherheit über die Begrenzung der Haftung durch das Wissen des Käufers zu beseitigen. Aus wirtschaftlicher Sicht wird in dieser Weise festgelegt, bei welchen Informationen die Parteien davon ausgehen, dass sie bei der Bemessung des Kaufpreises berücksichtigt worden sind. Dementsprechend muss der Käufer aber auch sicherstellen, dass er die Informationen, welche seine Haftung einschränken, tatsächlich berücksichtigt, da er bei den entsprechenden Problemen nicht mehr auf spätere Ausgleichsansprüche hoffen kann.

31 Der Nachweis gelingt allerdings dann, wenn die Due Diligence in einem elektronischen Datenraum durchgeführt wurde und aufgrund der elektronischen Aufzeichnungen nachgewiesen werden kann, dass der Käufer das betreffende Dokument tatsächlich betrachtet hat; zur Due Diligence als Obliegenheit des Käufers siehe BLUM, S. 175 ff.

32 TSCHÄNI, Kap. 4 N 85.

Die konkrete Formulierung, mit der die Haftung aufgrund des Wissens des Käufers beschränkt wird, hängt im Wesentlichen von den Verhandlungspositionen von Käufer und Verkäufer ab[33]. Je stärker die Verhandlungsposition des Käufers beim Vertrag ist, desto restriktiver wird im Allgemeinen das Wissen definiert, das einen Anspruch ausschliesst, während im umgekehrten Fall[34] das relevante Wissen sehr breit definiert wird. In diesem Sinne werden in der Praxis folgende Lösungen vorgesehen:

- **Haftungsausschluss für Probleme, die in spezifischen Anhängen zum Kaufvertrag offengelegt worden sind**
  Die restriktivste Art, Informationen zu berücksichtigen, ist die Beschränkung auf Tatsachen, die in Anhängen zum Kaufvertrag offengelegt worden sind[35]. Wenn vertraglich vorgesehen wird, dass die einzelnen Zusicherungen nur durch die im Anhang zu der betreffenden Zusicherung offengelegten Probleme eingeschränkt werden, so beschränken Informationen, welche in Anhängen zu anderen Zusicherungen oder ausserhalb der im Vertrag vorgesehenen Anhänge offengelegt worden sind,[36] die Zusicherungen nicht. Diese Lösung ist für den Käufer sehr angenehm, da durch den spezifischen Bezug der Offenlegung auf einzelne Zusicherungen die Einschränkung der Zusicherung nicht nur klar, sondern auch sehr restriktiv geregelt ist. Eine derartige Regelung führt aber andererseits für den Verkäufer zu Problemen, da es passieren kann, dass einzelne Probleme, die in der Due Diligence offengelegt worden sind, sehr wohl die Bemessung des Kaufpreises bei den Verhandlungen beeinflusst haben, die Haftung des Verkäufers aber nicht einschränken, weil er sie versehentlich nicht in den betreffenden Anhang aufgenommen hat. Daher zwingt diese Art der Wissensdefinition den Verkäufer dazu, die Anhänge sehr extensiv zu gestalten. Wird die haftungseinschränkende Wirkung der Offenlegung nur auf die einzelnen Zusicherungen beschränkt, auf die sich ein Anhang bezieht, so muss der Verkäufer darauf achten, dass er Probleme, die bezüglich verschiedener Zusicherungen Auswirkungen zeigen können, auch tatsächlich mehrfach aufführt. Insbesondere müssen alle Probleme, die

33 WATTER, N 519 ff.

34 Ein solcher liegt insbesondere bei Auktionen, in denen die Käufer einem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind, vor.

35 Vgl. dazu auch TSCHÄNI/WOLF, S. 112 f.

36 Z.B. Due Diligence Material oder Information Memorandum.

finanzielle Auswirkungen haben, auch bei der Bilanzzusicherung aufgeführt werden, da der Käufer sonst behaupten kann, dass diese Zusicherung verletzt worden sei, weil die entsprechende Rückstellung fehlte, auch wenn das betreffende Problem im Anhang zu einer anderen Zusicherung bereits offengelegt worden ist[37].

- **Ausschluss von Problemen, die in einem Disclosure Letter offengelegt worden sind**
  Eine andere Möglichkeit, das Wissen des Käufers zu definieren, ist eine Haftung bezüglich sämtlicher Zusicherungen für die Probleme auszuschliessen, die in einem Disclosure Letter, der dem Kaufvertrag beigelegt wird, aufgeführt werden[38]. Diese Lösung hat für den Käufer den Vorteil, dass ihm die Probleme, die nach Meinung des Verkäufers existieren, nach der Due Diligence noch einmal offengelegt werden, sodass er die Möglichkeit hat, zu überprüfen, ob er diese tatsächlich in gebührender Weise bei der Kaufpreisfestsetzung berücksichtigt hat oder sich durch Garantien, die vom Wissen unabhängig sind, adäquat abgesichert hat.

  Für den Verkäufer ist diese Lösung allerdings günstiger als die oben dargestellte, sehr restriktive Regelung, da er Probleme, die sich auf mehrere Zusicherungen auswirken können, nicht mehr bei jeder einzelnen Zusicherung erwähnen muss. Der Verkäufer hat aber immer noch die Aufgabe, dass er sämtliche Probleme, die er im Rahmen der Due Diligence offengelegt hat, in diesem Disclosure Letter zusammenfassen muss, um die Haftung für diese Punkte zu vermeiden. Dies führt dazu, dass Disclosure Letters häufig sehr umfangreich werden und grosse Teile des Due Diligence Materials umfassen.

37 Die entsprechende Argumentation des Käufers, der trotz Offenlegung mit einer Rückstellung argumentiert, dürfte aber mindestens in klaren Fällen missbräuchlich sein. Ein Käufer darf auch dann, wenn die Wirkung der Offenlegung in den Anhängen auf spezifische Zusicherungen beschränkt ist, über die Argumentation der fehlenden Rückstellungen nicht den Haftungsausschluss, dem er bei einer spezifischen Zusicherung zugestimmt hat, umgehen. Die Rückstellung ist nur die finanzielle Abbildung des betreffenden Problems und kann nicht als eigenständige Verletzung einer Zusicherung betrachtet werden.

38 TSCHÄNI/WOLF, S. 112 f.; TSCHÄNI, Kap. 4 N 30.

- **Ausschluss aller Probleme, die in der Due Diligence offengelegt worden sind**
  Der Ausschluss der Haftung für alle Probleme, die in der Due Diligence offengelegt worden sind[39], ist für den Verkäufer die günstigste Lösung, da er sich darauf konzentrieren kann, in der Due Diligence alle Probleme möglichst lückenlos offenzulegen, aber keine Beziehung zu den einzelnen Zusicherungen herstellen muss und auch nicht gezwungen ist, die offengelegten Probleme in einem Disclosure Letter zusammenzufassen[40]. Damit obliegt es dem Käufer, die Due Diligence-Dokumente sorgfältig auszuwerten und sicherzustellen, dass er alle sichtbaren Probleme entweder bei den Kaufpreisverhandlungen berücksichtigt oder mit Garantien abdeckt, die von seinem Wissen unabhängig sind[41]. Auch bei grosser Sorgfalt des Käufers kann es aber vorkommen, dass der Käufer bestimmte Probleme in der Due Diligence gar nicht erkennt und er deshalb das betreffende Problem bei den Vertragsverhandlungen nicht berücksichtigt hat, wegen der Offenlegung aber dennoch keine Ansprüche stellen kann. Schwierigkeiten ergeben sich vor allem dann, wenn ein Problem in den Due Diligence-Dokumenten nur angedeutet worden ist, da in solchen Fällen sofort Auseinandersetzungen darüber entstehen, welche Intensität der Offenlegung notwendig ist, um eine Haftung auszuschliessen. Um diese Probleme zu vermeiden, wird oft in den Kaufverträgen der Standard der Offenlegung definiert[42]. Der am häufigsten verwendete Standard des "*fairly disclosed*" bedeutet, dass es nicht genügt, dass nur die möglichen Ursachen einer Abweichung von den Zusicherungen in der Due Diligence offengelegt worden sind, sondern dass die Abweichung selbst mit hinreichender Klarheit erkennbar war. Dies bedeutet z.B., dass die Offenlegung von Intercompany-Verträgen nicht genügt, um Ansprüche unter einer Steuerzusicherung zu vermeiden, die später entstehen, weil die Steuerbehörden aufgrund ungenügender Verrechnungspreise Steuern nachfordern. Zu einem Ausschluss würde es nur kommen, wenn das Steuerproblem selbst, d.h. die Abweichung zwischen dem in den Intercompany-Verträgen vorgesehenen Entgelt und dem Verkehrswert der betreffenden Leistungen, offengelegt worden wäre. Das Gleiche gilt

39 "Disclosed against the warranties", vgl. TSCHÄNI/WOLF, S. 112.

40 TSCHÄNI/WOLF, S. 108.

41 Ausführlich dazu KOCH/WEGMANN, S. 218 ff.

42 VISCHER, Due diligence, S. 229 ff., S. 234.

auch, wenn in der Due Diligence zwar betriebliche Praktiken beschrieben werden, die zu umweltrechtlichen Altlasten führen können, die Altlasten selbst aber nicht offengelegt worden sind, oder wenn die Eigenschaften von Produkten in der Due Diligence offengelegt worden sind, der Umstand, dass diese zu Ansprüchen von Kunden führten, aber nicht dargelegt worden ist.

Die Offenlegung, welche die Haftung des Verkäufers einschränkt, muss spätestens beim Abschluss des Kaufvertrages erfolgen[43]. Die Zusicherungen gelten aber normalerweise per Vollzug des Verkaufs[44]. Damit entsteht für den Verkäufer das Problem, dass er für Abweichungen, die zwischen dem Abschluss des Kaufvertrages und dem Vollzug des Kaufs auftreten, haftet, obwohl er diese im Zeitpunkt, in dem der Kaufvertrag abgeschlossen wurde, nicht kannte und deshalb auch keine Chance hatte, diese offenzulegen. Um diesem Problem zu entgehen, versuchen Verkäufer manchmal, im Vertrag festzuhalten, dass sie die Offenlegung zwischen dem Abschluss des Kaufvertrages und seinem Vollzug aktualisieren können. Sie wollen auf diese Weise das Recht erlangen, Abweichungen, die zwischen Vertragsunterzeichnung und Vollzug eintreten, vor dem Vollzug dem Käufer mitzuteilen, um so eine Haftung unter den Zusicherungen für diese Probleme auszuschliessen. Ein derartiger Ausschluss ist jedoch aus der Sicht des kaufvertraglichen Gleichgewichts der Leistungen problematisch. Der Käufer kann derartige Probleme ja nicht mehr in seine Überlegungen zum Kaufpreis und zur Gestaltung der wissensunabhängigen Garantien einbeziehen, da der Kaufvertrag nach seinem Abschluss nicht mehr verändert werden kann. Letztlich würde daher eine derartige Regelung zu einer nachträglichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Position des Käufers führen. In diesem Sinne ist eine derartige Aktualisierung der Information aus wirtschaftlicher Sicht nicht sachgerecht. Der Käufer stimmt dem Kaufpreis im Vertrauen auf die Zusicherungen zu und geht davon aus, dass nur die zu diesem Zeitpunkt offengelegten Abweichungen von den Zusicherungen ausgenommen sind. Abweichungen von den Zusicherungen, die bis zum Vollzug eintreten, fallen daher notwendigerweise in die Risikosphäre des Verkäufers und nicht in

[43] BK-GIGER, N 39 zu Art. 199 OR.

[44] BasK-HONSELL, N 3 zu Vor Art. 197-210 OR; BK-GIGER, N 42 zu Art. 197 OR; TSCHÄNI/WOLF, S. 97.

diejenige des Käufers, da auch der Kaufpreis dem Wert des Unternehmens ohne Berücksichtigung der neuen Abweichungen entspricht.

4. Ansprüche aus Verletzungen von Zusicherungen

4.1 Gesetzliche Regelungen

4.1.1 Minderungsanspruch

Wird beim Unternehmenskauf eine Zusicherung verletzt, macht der Käufer typischerweise einen Minderungsanspruch geltend[45]. Eine Wandelung des Kaufs ist meistens schon aus betrieblichen Gründen unmöglich, da der Käufer das Unternehmen nach dem Vollzug des Kaufvertrages in sein eigenes Unternehmen integriert oder aber anderweitig verändert hat, sodass eine Rückgabe des Kaufgegenstandes im ursprünglichen Zustand gar nicht mehr möglich ist.

Zur Berechnung des Anspruches aus Minderung gibt es in Literatur und Gerichtspraxis allerdings unterschiedliche Auffassungen:

- **Die relative Berechnung des Minderungsanspruches**
  Nach der Praxis des Bundesgerichtes ist der Anspruch des Käufers aus Minderung nach der "relativen Berechnungsmethode" zu berechnen[46]. Der Preis ist in diesem Sinne im Verhältnis des Wertes eines mangelfreien Unternehmens zum Wert des tatsächlichen mangelhaften Unternehmens zu reduzieren[47]. Nach dieser Vorstellung muss das Unternehmen zunächst ohne Berücksichtigung des Mangels bewertet werden. Dieser Wert muss in der Folge dem objektiven Wert des Unternehmens gegenübergestellt werden, was dann den Prozentsatz der Minderung ergibt. Weist ein Unternehmen einen objektiven Wert ohne Mangel von 100% und mit Mangel von 80% auf, so muss der Kaufpreis um 20% reduziert werden, unabhängig davon, ob sich der tatsächlich vereinbarte Kaufpreis auf 150% oder 60% des vom Gericht ermittelten objektiven Wertes beläuft.

[45] BÖCKLI, S. 80; TSCHÄNI/WOLF, S. 117; WATTER, S. 180.

[46] BGE 81 II 207, E. 3a; 111 II 162, E. 3a; 130 III 504, E. 4.1; Urteil des Bundesgerichts vom 27. Mai 2007 (4A_480/2007), E. 5.4.1.

[47] SCHMID/STÖCKLI, N 402; BasK-HONSELL, N 8 zu Art. 205 OR; BK-GIGER, N 20 zu Art. 205 OR; HONSELL, S. 108 f.

Dieses Konzept ist bei Unternehmenskäufen sehr problematisch, da die Bewertung von Unternehmen keine exakte Wissenschaft ist. Auch die aus rein mathematischer Betrachtung theoretisch richtige Discounted Cashflow-Methode (DCF)[48] führt nicht zu objektiv nachvollziehbaren Ergebnissen, da sie primär auf einer subjektiven Schätzung zukünftiger Erträge basiert. Die Anwendung der vom Bundesgericht entwickelten Regeln über die Berechnung des Minderungsanspruches führt daher bei Unternehmenskäufen typischerweise zu grossen Problemen. Die Parteien werden sich darüber streiten, welche Bewertungsmethode richtig ist und zu welcher Werteinbusse der betreffende Mangel bei Anwendung dieser Methode führt. Erfahrungsgemäss wird der Käufer Bewertungen präsentieren, die zeigen, dass der Mangel die Ertragskraft reduziert hat und dies nach DCF oder Multiples Methoden zu einer massiven Wertreduktion führt. Der Verkäufer wird dagegen darauf hinweisen, dass der Mangel überhaupt keinen Einfluss auf die Bewertung hatte, was sich tatsächlich häufig auch mit anderen Bewertungsmethoden belegen lässt. Da es keine allgemein gültige Bewertungsmethode gibt und die Parteien sich in den Verhandlungen normalerweise auch nicht auf eine einheitliche Bewertung geeinigt haben, sondern jede Partei ihre eigenen Vorstellungen über die richtige Bewertung des Unternehmens hatte und diese aus verhandlungstaktischen Gründen vor der Gegenseite geheim hielt, ist es für einen Richter nicht einfach, den richtigen Massstab für die Bewertung des Unternehmens zu finden. Dies führt dazu, dass der Ausgang von Prozessen für die Parteien schwierig vorauszusehen ist, womit es auch sehr schwer wird, vorgängig einen Vergleich abzuschliessen.

Die praktischen Probleme im Zusammenhang mit der Berechnung des Minderungsanspruches werden vom Bundesgericht immerhin insofern gemildert, als dass es mit zwei Vermutungen arbeitet. Einerseits geht es davon aus, dass der Preis dem Wert des gekauften Unternehmens entspricht, sofern keine der Parteien einen abweichenden Wert nachweisen kann. Anderseits nimmt es an, dass die Wertminderung den Kosten entspricht, die bei der Behebung des betreffenden Mangels anfallen.[49] Diese Auffassung ist wirtschaftlich so weit richtig, als der Preis tatsächlich im Normalfall dem Wert entspricht. Wäre der Verkehrswert des Unternehmens, d.h. der Preis, den Dritte bezahlen wür-

48 Vgl. dazu SIEGRIST/RAUSCHENBERGER, S. 187 ff., S. 194 ff.; TSCHÄNI, Kap. 1 N 31.
49 BGE 111 II 162.

den, tatsächlich höher gewesen, hätte der Verkäufer das Unternehmen dem betreffenden Dritten verkauft bzw. der tatsächliche Käufer hätte unter Berücksichtigung des entsprechenden Wettbewerbsdrucks einen höheren Preis bezahlt. Wäre der Verkehrswert dagegen tiefer gewesen als der tatsächliche Kaufpreis, so hätte der Käufer wohl weniger bezahlt, da es keinen objektiven Grund für einen höheren Preis und auch keinen latenten Wettbewerbsdruck eines Dritten gab. Die Beschränkung auf die Wiederherstellungskosten hat dagegen den Vorteil, dass der entsprechende Betrag relativ einfach ermittelt werden kann. Für diese Vermutung spricht auch, dass sie mindestens im gedanklichen Ansatz der Discounted Cashflow-Methode entspricht – die Kosten für die Behebung des Mangels stellen einen Wertabfluss dar, der in diesem Umfang den Unternehmenswert beeinträchtigt. Gewisse Probleme ergeben sich allerdings, wenn ein irreparabler Mangel vorliegt, der Auswirkungen auf die Ertragskraft hat, da es dann notwendig wird, die Einbusse der Ertragskraft zu bemessen.

- **Berechnung des Schadens nach der Differenzmethode**
  Zum Teil wird die relative Berechnungsmethode in der Literatur[50] auch abgelehnt, da der Unterschied zwischen Preis und Wert künstlich erscheint bzw. der Wert aus den oben erwähnten Gründen meist dem tatsächlichen Kaufpreis entspricht.

  Nach der Differenzmethode ist die Differenz zwischen dem Preis und dem tatsächlichen Wert, den das Unternehmen mit Mangel hat, als Minderungsanspruch zu bezahlen[51]. Genau wie die relative Methode führt die Differenzmethode allerdings zu Auseinandersetzungen über die richtige Bewertung des Unternehmens, was den Prozessausgang unvorhersehbar macht. Voraussehbar werden die Ergebnisse nur, wenn auch bei dieser Methode mit der Vermutung gearbeitet wird, dass die Werteinbusse den Kosten entspricht, die bei der Behebung des Mangels anfallen.

- **Berechnung aufgrund eines hypothetischen Preises**
  Zum Teil wird auch die Ansicht vertreten, dass der Minderungsanspruch in der Differenz zwischen dem tatsächlich bezahlten Preis und dem Preis besteht, den die Parteien in guten Treuen ausgehandelt hätten, wenn ihnen der Mangel bekannt gewesen wäre. Diese Methode

50 Siehe dazu BK-GIGER, N 22 zu Art. 205 OR.
51 BasK-HONSELL, N 9 zu Art. 205 OR.

wird vom Bundesgericht bei Fällen angewendet, in denen es aufgrund eines Willensmangels von der Teilnichtigkeit des Kaufvertrages ausgeht und deshalb den Kaufpreis auf diesen Preis reduziert, der dem hypothetischen Parteiwillen entspricht.[52] Diese Methode unterscheidet sich von der oben dargestellten absoluten Differenzmethode nur dadurch, dass bei der absoluten Methode auf einen "objektiven" Wert des Unternehmens mit Mangel abgestellt wird, beim hypothetischen Preis dagegen auf die konkrete Situation der Parteien. In diesem Sinne wird ermittelt, nach welcher Methode die beiden Parteien das Unternehmen tatsächlich bewerteten und welchen Einfluss der konkrete Mangel auf diese Bewertung hatte. Da, wie bereits oben dargestellt, die Parteien ihre Bewertungsmethoden meist nicht gegenseitig offenlegen und sich noch viel seltener auf eine gemeinsame Methode einigen,[53] führt diese Methode meistens nur dazu, dass jede Partei behauptet, dass sie eine für ihre Rechtsposition günstige Bewertungsmethode angewendet hat. Da das Gericht dann auf eine "übliche" Methode ausweichen muss, nähert sich die Feststellung des hypothetischen Parteiwillens natürlich der oben beschriebenen absoluten Differenzmethode, bei welcher der Richter den aus seiner Sicht objektiv richtigen Bewertungsmassstab verwendet und auf dieser Basis den Einfluss des Mangels auf den Wert des Unternehmens berechnet. Dies zeigt natürlich auch, dass der hypothetische Parteiwille in der Praxis ein "normativ-fiktiver" Parteiwille ist, den das Gericht definiert. Damit führt auch diese Methode zu grossen Unsicherheiten, da nicht klar ist, welche Methode das Gericht am Ende anwendet und welchen Einfluss der Mangel auf die Bewertung hat.

4.1.2 Ansprüche bei Wandelung

Kommt es zur Wandelung des Kaufvertrages, so muss der Verkäufer den gezahlten Kaufpreis zuzüglich Zinsen zurückerstatten, während der Käufer gemäss Art. 208 Abs. 1 OR das Unternehmen zuzüglich der Dividenden und aller anderen Leistungen, die er vom Unternehmen bezogen hat,

[52] BGE 120 II 35, E. 4; 124 III 57, E. 3.c; 131 III 467, E. 1.2; vgl. zum Ganzen auch GAUCH/SCHLUEP/SCHMID/EMMENEGGER, Band I, N 699 ff.

[53] Wie z.B. bei Fällen, in denen ausdrücklich ein Earn-out vorgesehen wird und sich die Bewertung aus der entsprechenden Preisanpassungsformel ergibt.

zurückgeben muss[54]. Die Wandelung setzt aber die Rückgabe eines grundsätzlich unveränderten Kaufgegenstandes voraus. Wie oben dargestellt, ist diese Voraussetzung meistens nicht gegeben, weshalb die Wandelung bei Unternehmenskäufen sehr selten angestrebt wird[55].

4.1.3 Schadenersatzansprüche über den direkten Wandelungs- und Minderungsanspruch hinaus

Bei Minderung und Wandelung kann der Käufer gemäss Art. 208 Abs. 2 bzw. Art. 205 OR bei entsprechendem Verschulden des Verkäufers den Schaden zusätzlich geltend machen, den er aufgrund der Abweichung des Kaufgegenstandes von den vertraglichen Zusicherungen erleidet. Auf dieser Basis können bei der Wandelung entgangene Gewinne, die der Käufer mit dem Unternehmen erzielt hätte, sowie auch Synergiegewinne, die aufgrund der Kombination des gekauften Unternehmens mit dem Unternehmen des Käufers entstanden wären, geltend gemacht werden[56]. Bei der Minderung können die entgangenen Gewinne des gekauften Unternehmens so weit geltend gemacht werden, als diese nicht bereits in die Berechnung des Minderungsanspruches selbst einbezogen worden sind[57]. Diese Ansprüche sind in der Praxis meistens sehr unsicher, da sie auf hypothetischen Gewinnen und Synergieeffekten basieren. Ein Beweis ist deshalb meist unmöglich, was Ansprüche in diesem Bereich häufig scheitern lässt. Bei der Wandelung ist der Anspruch auf zukünftige Gewinne des gekauften Unternehmens aber auch aus grundsätzlichen Überlegungen meistens unfruchtbar. Der Preis, der für das Unternehmen bezahlt und bei der Wandelung zurückerstattet wurde, berücksichtigt bereits die in der Zukunft erwarteten Gewinne. Deshalb bestehen über die Rückzahlung des Preises hinaus keine weiteren Ansprüche in Bezug auf die zukünftigen Gewinne des Unternehmens. Diese werden vielmehr bereits durch die Rückzahlung des Preises abgegolten.

[54] SCHMID/STÖCKLI, N 389 ff.; HONSELL, S. 104 f.

[55] TSCHÄNI, Kap. 4 N 86; WATTER, N 368 ff.

[56] TSCHÄNI, Kap. 4 N 88 f.

[57] Wenn der Mangel nach Ansicht des Käufers zu einer Gewinneinbusse führt, wird dies, wie oben dargestellt, aufgrund der relativen oder absoluten Differenzmethode meist bereits als Minderungsanspruch geltend gemacht, was den Vorteil hat, dass der betreffende Betrag unabhängig vom Verschulden des Käufers in Rechnung gestellt werden kann.

Bei der Wandelung kann gemäss Art. 208 Abs. 2 OR der Teil des Schadens, der als unmittelbar zu betrachten ist, unabhängig vom Verschulden des Verkäufers geltend gemacht werden[58]. Gemäss dem für die Unterscheidung zwischen mittelbarem und unmittelbarem Schaden wegweisenden BGE 133 III 260 (Papageienfall) gilt der Schaden als unmittelbar, der im übrigen Vermögen des Käufers direkt aufgrund des Mangels entstanden ist. Bei einem Unternehmenskauf dürfte trotz der Unbestimmtheit dieses Kriteriums entgangener Synergiegewinn nicht unter dem Begriff des unmittelbaren Schadens fallen, da für die Erzielung von Synergien eine sehr lange Kausalkette notwendig ist[59]. Damit dürfte der unmittelbare Schaden bei der Wandelung von Unternehmenskäufen kaum eine Rolle spielen.

Auch im Bereich des Schadens, der über die unmittelbare Minderungs- und Wandelungsansprüche, die oben in Ziff. 4.1.1. und Ziff. 4.1.2. dargestellt worden sind, hinausgeht, ergeben sich in der Praxis sehr grosse Unsicherheiten, da diese Positionen auf Unternehmensbewertungen und Schätzungen zukünftiger Gewinne basieren, bei denen naturgemäss grosse Unterschiede zwischen den Standpunkten der beiden Parteien bestehen. Dementsprechend ist ein allfälliges Urteil für die Parteien auch nicht vorhersehbar, was die Bereitschaft, Vergleiche einzugehen, vermindert. Die Unsicherheit ist allerdings in diesem Bereich etwas geringer als bei der Berechnung des Minderungsanspruches, da bei objektiver Betrachtung die Ansprüche des Käufers meist an der Behauptungs- und Beweislast scheitern. Es gelingt dem Käufer kaum je, die entgangenen Gewinne in detaillierter Weise zu behaupten oder sogar zu beweisen, da Gewinne einschliesslich der durch Synergien erzielten Gewinne von sehr vielen unterschiedlichen Faktoren abhängen, die keinen Bezug zum betreffenden Mangel haben und deshalb der Einfluss des Mangels auf den zukünftigen Gewinn kaum je isoliert werden kann.

[58] BasK-HONSELL, N 6 f. zu Art. 208 OR; SCHMID/STÖCKLI, N 408 ff.

[59] Insbesondere muss durch Führungsmassnahmen die Koordination zwischen dem gekauften und vorhandenen Unternehmen sichergestellt werden.

4.2 Vertragliche Regelung

4.2.1 Beschränkung der Rechtsbehelfe des Käufers auf Minderungsansprüche

In der Praxis werden bei der Vertragsgestaltung die Ansprüche des Käufers normalerweise auf den Minderungsanspruch beschränkt, da der Kaufgegenstand, wie oben gezeigt, nach der Übertragung im Normalfall so stark verändert wird, dass eine Rückgabe nicht möglich ist. Würde der Käufer Wandelung geltend machen, so bestünde überdies die Gefahr, dass dies bis zur Beendigung der entsprechenden Auseinandersetzung durch Urteil oder Vergleich zu einem Schwebezustand bezüglich der Führung und Finanzierung des Unternehmens führen würde. Da die Übernahme der Führung oder der Finanzierung des Unternehmens implizit eine Anerkennung der gegnerischen Position beinhaltet, will keine Partei in einer derartigen Situation Führungsverantwortung übernehmen oder das Unternehmen finanziell unterstützen, was dann eine entsprechende Verminderung des Unternehmenswerts zur Folge haben kann.

Die Einschränkung der Ansprüche des Käufers auf die Minderung schliesst auch die Rückabwicklung des Kaufvertrages aufgrund eines Grundlagenirrtums aus[60]. Das Bundesgericht hat in BGE 91 II 275 festgehalten, dass Beschränkungen der gesetzlichen Gewährleistungsrechte auch die Berufung auf Grundlagenirrtum ausschliessen, soweit der betreffende Grundlagenirrtum mit Mängeln am Kaufgegenstand begründet wird. Dieser Grundsatz gilt nicht nur, wenn eine Mängelhaftung gesamthaft ausgeschlossen wird, sondern muss auch bezüglich der Rechtsfolgen gelten; wenn die Wandelung ausgeschlossen wird, muss auch die Rückabwicklung des Vertrages wegen eines Grundlagenirrtums, der aufgrund eines Mangels eingetreten ist, verwehrt bleiben; ein Grundlagenirrtum kann dementsprechend bei Ausschluss der Wandelung nur noch über die Teilnichtigkeit zu einer Preisreduktion führen. Die Beschränkung der Ansprüche des Käufers auf die Minderung hindert ihn allerdings nicht, die Rückabwicklung aufgrund einer Täuschung zu verlangen, da Ansprüche aus Täuschung vertraglich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden können.

[60] SCHMID/STÖCKLI, N 435 ff.; GAUCH/SCHLUEP/SCHMID/EMMENEGGER, Band I, N 806 ff.

4.2.2 Definition der Minderungsansprüche

In der Praxis befindet sich bei der Formulierung der entsprechenden Verträge eine breite Palette von Lösungen. Die konkrete Formulierung im Vertrag hängt primär von der Stärke der Verhandlungspositionen der beiden Parteien ab. Befindet sich der Käufer in einer starken Verhandlungsposition, so werden die entsprechenden Ansprüche relativ breit formuliert. Das Gegenteil gilt dagegen bei einer starken Verhandlungsposition des Verkäufers[61]. In diesem Sinne werden in der Praxis häufig die folgenden Definitionen verwendet:

- **Schadenersatzbegriff mit Einschränkungen**
  Zum Teil verweisen die Verträge schlicht auf den beim Käufer eingetretenen Schaden, was zu dem oben in Ziff. 4.1.1. dargestellten Minderungsanspruch führt, d.h. der Anspruch entspricht der Differenz zwischen dem bezahlten Preis und dem tatsächlichen Wert des Unternehmens unter Berücksichtigung des Mangels. Damit entstehen bei dieser Formulierung genau die oben dargestellten Probleme, da es äusserst schwierig ist, festzustellen, welche konkreten Auswirkungen ein Mangel auf den Wert des Unternehmens hat. Eine derartige Klausel führt daher nicht direkt zu einer besseren Vorhersehbarkeit der Ansprüche.

  In den meisten derartigen Klauseln wird aber die Geltendmachung von Folgeschäden ausgenommen, sodass entgangene Synergiegewinne von vorneherein nicht geltend gemacht werden können, da diese als Folgeschäden betrachtet werden müssen[62]. Zum Teil wird aber auch etwas breiter die Geltendmachung von entgangenem Gewinn ausgeschlossen. Das führt dazu, dass bei der Berechnung des Anspruches aus dem Mangel nur die Kosten der Wiederherstellung des mangelfreien Zustandes geltend gemacht werden können und die Geltendmachung von Ertragsausfall bzw. Wertminderungen aufgrund von geringeren Erträgen ausgeschlossen ist. Damit führt ein derart eingeschränkter Minderungsanspruch des Käufers zum gleichen Ergebnis wie die unten dargestellte Klausel, die den Anspruch direkt auf die Wiederherstellungskosten beschränkt.

- **Der hypothetische Parteiwillen als Massstab**
  In der Literatur wird zum Teil vorgeschlagen, dass der Vertrag auf den hypothetischen Parteiwillen[63] von Käufer und Verkäufer verweisen soll. In diesem Sinne soll der Minderungsanspruch durch den Preis bestimmt werden, den die Parteien unter Kenntnis des Mangels vereinbart hätten. Wie oben dargestellt, hat eine Formulierung, die auf den hypothetischen Parteiwillen abstellt, allerdings den Nachteil, dass das Ergebnis kaum vorauszusehen ist, da der hypothetische Parteiwillen der Phantasie der Parteien bei der Argumentation und dem Ermessen des Gerichtes bei der Entscheidung einen breiten Spielraum lässt. Daher wird in der Literatur[64] zum Teil vorgeschlagen, dass die Parteien in den Vertrag eine Bewertungsformel aufnehmen sollen, nach der die Auswirkungen von Mängeln, die sich in der Substanz und/oder im Ertrag niederschlagen, berechnet werden sollen[65]. Eine derartige Berechnung des Anspruches scheint zwar in der Theorie zu einem gerechten Ausgleich zwischen Käufer und Verkäufer zu führen. In der Praxis ist die Umsetzung aber äusserst schwierig, da sich die Parteien im Normalfall nicht auf eine gemeinsame Preisanpassungsformel einigen können, weil sie meist sehr unterschiedliche Vorstellungen über die Gewichtung von Substanz und Ertrag haben. Die Anwendung derartiger Formen ist in der Praxis überdies äusserst schwierig, da es kaum möglich ist, die Auswirkungen, die ein Mangel auf den zukünftigen Ertrag hat, in seriöser Weise einzuschätzen[66]. Derartige Schätzungen scheitern meistens daran, dass die Entwicklung der zukünftigen Erträge nicht allein durch den Mangel bzw. das Fehlen eines Mangels beeinflusst wird, sondern sehr viele andere Faktoren eine Rolle spielen, die den Mangel völlig in den Hintergrund drängen, sodass es nicht

61 Die Stärke der Verhandlungsposition hängt normalerweise vom aktuellen oder latenten Konkurrenzdruck anderer Kaufinteressenten ab. Je grösser die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs an einen Dritten ist, desto ungünstiger ist die Verhandlungsposition des Käufers. Je mehr der Verkäufer dagegen auf einen schnellen Verkauf an den Käufer angewiesen ist, desto schwächer ist die Position des Verkäufers.

62 Sie entstehen nicht direkt durch den Mangel, sondern dadurch, dass der Mangel eine Zusammenarbeit zwischen dem Käufer und dem Verkäufer verunmöglicht, die ihrerseits zu Gewinnen geführt hätte.

63 Zur Bewertung des Unternehmens mit und ohne Mängel vgl. VISCHER, Schaden, S. 129 ff., S. 135.

64 SIEGRIST/RAUSCHENBERGER, S. 198 f.

65 Z.B. 100% Ersatz bei der Eigenkapitalreduktion, wenn ein Mangel nur zu einer Reduktion der Aktiven oder zu einer Vergrösserung der Passiven führt. Das Zehnfache des entgangenen Gewinnes, wenn der Mangel zu einer Reduktion des Gewinnes führt.

66 Die Multiplikation mit einem festen Faktor ist meistens falsch, da nach der Korrektur des Mangels die Erträge wieder im vorherigen Umfang anfallen.

mehr möglich ist, einen klaren Kausalzusammenhang zwischen Mangel und Gewinnentwicklung darzustellen.

- **Beschränkung der Ansprüche auf die Kosten zur Korrektur des Mangels**
  Am häufigsten findet sich in der Praxis die Beschränkung der Ansprüche auf die Kosten, die für die Korrektur des betreffenden Mangels anfallen. Führt der Mangel zu einer Reduktion der Aktiven oder zu einem Anstieg der Passiven[67], so müssen diese nach einer derartigen Formel zum Nominalwert kompensiert werden. Existieren Mängel, die sich nicht direkt in den Aktiven und Passiven der Gesellschaft niederschlagen, wie z.B. das Fehlen einer Bewilligung, so sind die Kosten zu ersetzen, die bei der Einholung der betreffenden Bewilligung anfallen.

  Diese Formulierung wird in der Praxis häufig gewählt, weil die Parteien die Höhe der Ansprüche, die sich bei einem Mangel ergeben, relativ einfach voraussehen können, was die vergleichsweise Erledigung von Streitigkeiten erleichtert. Bei einer derartigen Formulierung ist allerdings die Kompensation des Käufers schwierig, wenn Mängel vorliegen, die nicht geheilt werden können und sich primär auf den Ertrag auswirken[68].[69] Trotz dieser Schwäche erscheint diese Formulierung in der Praxis meist als sachgerecht, da die Vorteile der Rechtssicherheit und der schnellen Abwicklung die Nachteile m.E. überwiegen.

  Die oben dargestellten Formulierungen, die den Anspruch des Käufers mehr oder weniger kanalisieren und beschränken, gelten allerdings dann nicht, wenn der Mangel arglistig verschwiegen wurde, d.h. eine Täuschung durch Verschweigen vorliegt[70].

67 Entgegen einer Zusicherung gehört ein bestimmtes Aktivum dem Unternehmen nicht (fehlende Aktiven); nach dem Verkauf tauchen nicht verbuchte Passiven auf, die hätten verbucht werden müssen (zusätzliche Passiven).

68 Dem Unternehmen fehlt eine Bewilligung, die für eine bestimmte Tätigkeit notwendig ist. Diese kann aufgrund der gesetzlichen Grundlagen aber gar nicht eingeholt werden.

69 In diesen Fällen kann immerhin argumentiert werden, dass als Ersatz für die Wiederherstellungskosten der Minderwert des Unternehmens ersetzt werden muss, da der Minderwert des Unternehmens durch eine entsprechende Einlage ersetzt werden muss, weil nur auf diese Weise der ursprüngliche Wert wiederhergestellt werden kann. Auf diese Weise kommt es in dieser Konstellation doch wieder zum Ersatz eines Minderwertes.

70 Dazu im Einzelnen in Ziff. 4.2.1.

4.2.3 Nachbesserungsrecht des Verkäufers

Manchmal ist es dem Verkäufer möglich, einen Mangel am gekauften Unternehmen nach Entdeckung nachzubessern[71]. Diese Situation ergibt sich beispielsweise, wenn dem Unternehmen bilanzierte Aktiven fehlen, weil sie der Verkäufer formell nie auf das verkaufte Unternehmen übertragen hat. Der entsprechende Mangel kann in diesen Fällen ohne weiteres durch die Übertragung der betreffenden Aktiven geheilt werden. Das Gleiche gilt auch, wenn Immaterialgüterrechte fehlen, weil sie sich nicht im Eigentum des Verkäufers befinden. Zum Teil kann der Verkäufer aber auch bei Problemen mit Dritten, die Ansprüche gegen die Gesellschaft stellen oder Rechte bzw. Aktiven halten, die der Gesellschaften zukommen sollten, eingreifen, indem er diese Dritten dazu bringt, entsprechende Korrekturmassnahmen vorzunehmen. Um dem Käufer derartige Massnahmen zur Wiederherstellung eines den vertraglichen Zusicherungen entsprechenden Zustandes zu ermöglichen, sehen die meisten Unternehmenskaufverträge vor, dass der Käufer nur dann finanzielle Ansprüche stellen kann, wenn der Verkäufer den Mangel nicht innert einer bestimmten Frist korrigieren kann. Selbst wenn eine derartige Klausel fehlt, kann der Verkäufer durch eine entsprechende Nachbesserung Ansprüche abwenden, da die Übertragung fehlender Aktiven oder die Beseitigung bestimmter Drittansprüche, die nicht in der Bilanz aufgeführt wurden, den Mangel behebt und damit den finanziellen Ansprüchen des Käufers die Grundlage entzieht. Soweit für die Korrektur des Mangels Mitwirkungshandlungen des Käufers erforderlich sind, muss er diese Handlungen aufgrund seiner Schadensminderungspflicht, die sich in analoger Anwendung aus Art. 44 OR ergibt, vornehmen.

5. Beschränkung der Ansprüche

5.1 Gesetzliche Regelung

Die Ansprüche, die der Käufer aufgrund von Mängeln stellen kann, sind grundsätzlich nicht beschränkt. Der Kaufpreis bildet zwar die Obergrenze für Minderungsansprüche und entspricht dem bei der Wandelung fälligen

71 WATTER, N 558.

Betrag. Als Mangelfolgeschäden können aber mindestens theoretisch wesentlich höhere Beträge geltend gemacht werden.

Wie vorne dargestellt, werden die Ansprüche des Käufers allerdings gemäss Art. 200 OR durch das Wissen des Käufers und gemäss Art. 210 OR auch in zeitlicher Hinsicht beschränkt. Überdies werden Ansprüche des Käufers in analoger Anwendung von Art. 44 OR beschränkt; der Käufer kann insoweit keine Ansprüche geltend machen, als er zur Vergrösserung des Schadens beigetragen bzw. seine Schadensminderungspflicht vernachlässigt hat. Diese Schadensminderungspflicht verpflichtet den Käufer insbesondere dazu, allfällige Mängel am Kaufgegenstand zu beheben, um eine Vergrösserung des Schadens und auch das Auflaufen von weiteren Mängelfolgeschäden zu vermeiden.

5.2 Vertragliche Regelung

Die oben geschilderte gesetzliche Regelung wird von Verkäufern im Normalfall als belastend empfunden, da potentiell unbeschränkte Ansprüche den wirtschaftlichen Erfolg des Verkaufs zunichte machen können. In der Praxis werden daher die Ansprüche aus der Verletzung von Zusicherungen meistens beschränkt. Für Käufer ist dies zumutbar, falls sie eine angemessene Due Diligence durchführen konnten, die es ihnen ermöglicht, die Risiken einzugrenzen, die mit dem Problem verbunden sind. In der Praxis werden die Ansprüche des Käufers insbesondere durch folgende Klauseln eingeschränkt:

- **Höchstbetrag der Haftung**
  In der Praxis hat sich eingebürgert, dass die Ansprüche, die der Käufer stellen kann, auf einen Höchstbetrag[72] beschränkt werden. Die Höhe dieses Betrages richtet sich natürlich nach der Stärke der Verhandlungspositionen von Käufer und Verkäufer. Die Höhe hängt aber auch mit der Due Diligence zusammen: Je umfassender die Due Diligence war, desto eher ist ein Käufer bereit, eine Einschränkung seiner Ansprüche zu akzeptieren, da er aufgrund der Due Diligence sein Risiko besser abschätzen kann. Letztlich besteht aber auch ein Zusammenhang zwischen Kaufpreis und Haftungsbeschränkung. Eine Einschränkung des Risikos des Verkäufers und die entsprechende Verlagerung

[72] Meistens ein Prozentsatz des Kaufpreises; siehe dazu auch TSCHÄNI, Kap. 4 N 82.

des Risikos auf den Käufer ist wie jede Risikoübernahme in wirtschaftlicher Hinsicht eine geldwerte Leistung. Mindestens aus theoretischer Sicht muss der Käufer daher bei der Bemessung des Kaufpreises einen Risikoabzug machen. Tatsächlich zeigt die Praxis, dass Kaufpreise tiefer ausfallen, wenn der Verkäufer sein Risiko radikal einschränkt[73].

- **Mindestbeträge**
  Praktisch in allen Unternehmenskaufverträgen wird festgehalten, dass der Käufer nur Ansprüche stellen kann, wenn diese einen gewissen Mindestbetrag überschreiten. Der entsprechende Betrag beläuft sich meistens auf 0,2 bis 1% des Kaufpreises und ist in den meisten Fällen als Schwellenwert ausgestaltet: Sofern die Ansprüche des Käufers den betreffenden Betrag überschreiten, können die gesamten Ansprüche geltend gemacht werden. Zum Teil wird der Mindestbetrag aber auch als Sockelbetrag definiert, was dazu führt, dass der Käufer nur Ansprüche geltend machen kann, soweit diese den Sockelbetrag übersteigen. Neben dieser Regelung, die sich auf die gesamten Ansprüche des Käufers bezieht, wird häufig auch vorgesehen, dass die einzelnen Ansprüche, die der Käufer geltend macht, einen bestimmten, meist relativ tiefen Betrag erreichen müssen, damit sie überhaupt im Rahmen des Vertrages geltend gemacht werden können. Im Allgemeinen werden in solchen Fällen die potentiellen Käufer ihre Preisangebote mindestens dann um den Sockelbetrag reduzieren, wenn dieser relativ hoch ist.

  Derartige Regelungen sollen vermeiden, dass Auseinandersetzungen über Beträge entstehen, die zu klein sind, um die internen und externen Kosten abzudecken, die mit derartigen Auseinandersetzungen üblicherweise verbunden sind. Schwellenwerte und insbesondere Sockelbeträge, die von den Ansprüchen abgezogen werden, haben allerdings aus wirtschaftlicher Sicht einen gewissen Einfluss auf den Kaufpreis. Der Käufer muss ja letztlich davon ausgehen, dass das gekaufte Unternehmen bis zu diesem Betrag Mängel aufweisen kann, für die er nicht kompensiert wird.

[73] Dies zeigt sich z.B. auch beim Verkauf eines Unternehmens durch eine Konkurs- oder Nachlassmasse – in diesen Fällen führt zwar primär die Mittellosigkeit des Verkäufers zum faktischen Ausschluss von Ansprüchen. Der Effekt ist aber der gleiche wie bei einer Beschränkung der Ansprüche: Der Käufer übernimmt das Risiko und bietet deshalb einen tieferen Kaufpreis.

- **Schadensminderungspflichten**
  In Unternehmenskaufverträgen wird die Schadensminderungspflicht, die sich bei Ansprüchen aus Mängeln, wie oben dargestellt, aus einer analogen Verwendung von Art. 44 OR ergibt, meistens noch einmal ausdrücklich festgehalten[74]. Dabei wird vorgesehen, dass der Käufer insofern keine Ansprüche stellen kann, als seine Handlungen zu einer Vergrösserung des Schadens geführt haben. Gleichzeitig wird dem Käufer meist auch die Pflicht auferlegt, bei Mängeln nicht nur selber Massnahmen zur Beseitigung des entsprechenden Problems zu ergreifen, sondern auch dem Verkäufer entsprechende Massnahmen zu erlauben.

- **Steuerklausel**
  Häufig wird in Unternehmenskaufverträgen vorgesehen, dass bei der Berechnung der Ansprüche des Käufers der Steuereffekt allfälliger Mängel berücksichtigt werden muss. Führen Mängel zu Steuerersparnissen, weil z.B. ein Passivum, das nicht verbucht worden ist, erfolgswirksam eingebucht wird, wird der Anspruch des Käufers auf den Nettobetrag beschränkt, der sich ergibt, wenn die aufgrund des Verlustes gesparten Steuern abgezogen werden. Da die Ansprüche, die der Käufer aus dem Vertrag hat, normalerweise als nachträgliche Reduktion des Kaufpreises betrachtet werden, lösen die entsprechenden Zahlungen des Verkäufers beim Käufer selbst keine Steuerfolgen aus. Die Berechnung der Ansprüche nach Abzug der Steuerfolgen erscheint deshalb aus wirtschaftlicher Sicht meist gerechtfertigt, da auf diese Weise die Ansprüche auf den tatsächlichen Nettoschaden begrenzt werden.

6. Schlussfolgerung: Umfassende vertragliche Regelung der finanziellen Konsequenzen von Mängeln

Da die gesetzliche Regelung bezüglich der Geltendmachung von Mängeln und die Berechnung der Ansprüche des Käufers nicht in allen Punkten der speziellen Interessenlage der Parteien bei einem Unternehmenskauf entspricht, werden in Unternehmenskaufverträgen diese Punkte meistens mit

[74] SCHENKER, Rechtsbehelfe, S. 151 f.; GAUCH/SCHLUEP/SCHMID/EMMENEGGER, Band II, N 2916 f.

mehr oder weniger starken Abweichungen von der gesetzlichen Regelung genau definiert. Diese Regelungen verfolgen – wie oben dargestellt – zum Teil unterschiedliche Ziele:

- Durch die vertragliche Aufhebung bzw. Erleichterung der Prüfungs- und Rügeobliegenheit sowie die Verlängerung der Verjährungs- und Verwirkungsfrist wird sichergestellt, dass legitime Ansprüche des Käufers nicht aus formellen Gründen dahinfallen und so die vertraglich vereinbarten Zusicherungen illusorisch werden.

- Durch die Regelung der Definition des Wissens, das die Ansprüche des Käufers einschränkt, sowie durch Einschränkung der Ansprüche des Käufers auf die Minderung sowie die Definition des entsprechenden Anspruches wird vor allem erreicht, dass die möglichen Ansprüche des Käufers für beide Parteien kalkulierbar werden, was den Abschluss von Vergleichen erleichtert und langjährige Auseinandersetzungen über die Berechnung dieser Ansprüche vermeidet.

- Die betragsmässigen Beschränkungen der Ansprüche liegen im Interesse des Verkäufers und machen für ihn das Resultat des Unternehmensverkaufs kalkulierbar, da er – soweit ihm keine Täuschung vorgeworfen werden kann – unabhängig von allen Mängeln mit einem Mindestkaufpreis rechnen kann.

Diese Regelungen können für Käufer oder Verkäufer, aus wirtschaftlicher Sicht betrachtet, mehr oder weniger nachteilig sein, d.h. die Wahrscheinlichkeit von Ansprüchen erhöhen oder aber umgekehrt die Möglichkeit zur Durchsetzung von Ansprüchen erschweren bzw. die Höhe möglicher Ansprüche einschränken. In diesem Sinne haben diese Regeln einen Einfluss auf die Risikosituation von Käufer und Verkäufer, was sich – mindestens wenn die Regelung für eine Partei stark nachteilig ist – auf die Höhe des Kaufpreises auswirkt, da die Übernahme von Risiko eine ökonomische Leistung darstellt, die aus wirtschaftlicher Sicht im Kaufpreis reflektiert werden sollte.

Literaturverzeichnis

BLUM, OLIVER: Rechtliche Bedeutung der Due Diligence, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions VIII, Zürich 2006, S. 175.

BÖCKLI, PETER: Gewährleistungen und Garantien in Unternehmenskaufverträgen, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions I, Zürich 1998, S. 59.

GAUCH, PETER/SCHLUEP, WALTER/SCHMID, JÖRG/EMMENEGGER, SUSAN (Band I): Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, Band I, 9. Aufl., Zürich 2008.

GAUCH, PETER/SCHLUEP, WALTER/SCHMID, JÖRG/EMMENEGGER, SUSAN (Band II): Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, Band II, 9. Aufl., Zürich 2008.

GIGER, HANS (BK-GIGER): Berner Kommentar, Obligationenrecht, 2. Abteilung, 1. Teilband, 1. Abschnitt, Art. 184-215 OR, 2. Aufl., Bern 1980.

HONSELL, HEINRICH: Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, 9. Aufl., Bern 2010.

HONSELL, HEINRICH/VOGT, NEDIM PETER/WIEGAND, WOLFGANG (BasK-BEARBEITER): Basler Kommentar, Obligationenrecht I, 4. Aufl., Basel 2007.

HUGUENIN, CLAIRE: Obligationenrecht, Besonderer Teil, 3. Aufl., Zürich 2008.

KOCH, WOLFGANG/WEGMANN, JÜRGEN: Praktiker-Handbuch Due Diligence, 2. Aufl., Stuttgart 2002.

LINIGER, HANS ULRICH: Unternehmensübernahmen aus umweltrechtlicher Sicht, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions II, Zürich 2000, S. 95.

SCHENKER, URS (Rechtsbehelfe): Rechtsbehelfe bei Nichterfüllung und Leistungsstörung im Unternehmenskaufvertrag, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions VI, Zürich 2004, S. 151.

SCHENKER, URS (Risikoallokation): Risikoallokation und Gewährleistung beim Unternehmenskauf, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions VII, Zürich 2005, S. 239.

SCHENKER, URS (Garantien): Garantien in Unternehmenskaufverträgen, in: OERTLE, MATTHIAS/WOLF, MATTHIAS/BREITENSTEIN, STEFAN/DIEM, HANS-JAKOB (Hrsg.): M&A Recht und Wirtschaft in der Praxis, Liber amicorum für Rudolf Tschäni, Zürich 2010, S. 65.

SCHMID, JÖRG/STÖCKLI, HUBERT: Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, Zürich 2010.

SCHÖNLE, HERBERT/HIGI, PETER (ZK-SCHÖNLE/HIGI): Zürcher Kommentar, Obligationenrecht, Teilband V 2a, Kauf und Schenkung, Zweite Lieferung Art. 192-204 OR, 3. Aufl., Zürich 2005.

SIEGRIST, LOUIS/RAUSCHENBERGER, RETO: Unternehmensbewertung, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions V, Zürich 2003, S. 187.

TSCHÄNI, RUDOLF: M&A-Transaktionen nach Schweizer Recht, Zürich 2003.

TSCHÄNI, RUDOLF/WOLF, MATTHIAS: Vertragliche Gewährleistungen und Garantien – Typische Vertragsklauseln, in: TSCHÄNI, RUDOLF (Hrsg.): Mergers & Acquisitions VIII, Zürich 2006, S. 93.

VISCHER, MARKUS (Due diligence): Due diligence bei Unternehmenskäufen, SJZ 96/2000, S. 229.

VISCHER, MARKUS (Gewährleistungsrecht): Die Rolle des Verschuldens im Gewährleistungsrecht beim Unternehmenskauf, SJZ 2009, S. 129.

VISCHER, MARKUS (Schaden): Schaden und Minderwert im Gewährleistungsrecht beim Unternehmenskauf, SJZ 106/2010, S. 129.

WATTER, ROLF: Unternehmensübernahmen, Zürich 1990.