

von Rechtsanwalt **Dr. Daniel S. Huber**

Rechtsfragen beim Verkauf eines Webshops

Beim Verkauf eines Webshops sollte der Verkäufer auf dessen rechtliche Auswirkungen achten. Je nach Rechtsform des Online-Shops und Gestaltung des Kaufvertrags haftet er etwa für Mängel des Webshops und kann auch nach der Veräußerung zur Begleichung der alten Schulden herangezogen werden. Die IT-Recht Kanzlei gibt einen Überblick über die verschiedenen rechtlichen Aspekte des Verkaufs eines Webshops.

I. Den eigenen Webshop verkaufen

Ein Webshop kann ge- oder verkauft werden wie andere Gegenstände auch. Vor kurzem hat die IT-Recht Kanzlei bereits einen Beitrag über die „Rechtsfragen beim Kauf eines Webshops“ veröffentlicht. Nun sollen die rechtlichen Aspekte des Verkaufs eines Webshops betrachtet werden – also die Perspektive des Verkäufers.

Das wichtigste Ziel des Verkäufers sollte dabei sein, den Webshop möglichst vollständig an den Käufer abzugeben und im geringstmöglichen Umfang weiter für die Verbindlichkeiten des Online-Shops zu haften. Hat der Verkäufer noch offene Verbindlichkeiten – etwa noch nicht bezahlte Rechnungen von Lieferanten –, so muss er ggf. persönlich für diese Schulden einstehen, je nachdem, in welcher Rechtsform der Webshop ausgestaltet ist.

Die IT-Recht Kanzlei beleuchtet die Thematik sowie weitere rechtliche Aspekte im Zusammenhang mit dem Verkauf eines Webshops im Überblick.

II. Was ist Kaufgegenstand beim Verkauf eines Webshops?

Zunächst stellt sich die Frage, was ein Webshop eigentlich genau ist. Was macht ihn aus? Was genau wird verkauft?

Kaufgegenstand ist der Webshop als solcher. Selbstverständlich kommt es für den exakten Inhalt des Verkaufs auf die genaue Gestaltung des Kaufvertrags an. Bestimmte Aspekte können dabei vertraglich ausgeschlossen worden oder gar nicht erst umfasst sein.

Ein Vertrag über den Verkauf eines Webshops sollte in der Regel zumindest folgende Punkte beinhalten:

- das Webshop-System, d. h. die Software samt Lizenz, ggf. auch die Hardware
- den Lagerbestand an Waren zum festgelegten Stichtag
- die Domain(rechte)
- das Logo des Webshops und die weiteren grafischen Elemente samt der dazugehörigen Marken- und weiteren Nutzungsrechte
- die Artikelbeschreibungen samt der dazugehörigen Nutzungsrechte

- der Kundenstamm in Form der Kundendatenbank, falls eine solche vom Verkäufer aufgebaut worden ist; dabei müssen in Bezug auf die Verwendung der Kundendaten die einschlägigen Datenschutzvorschriften beachtet werden
- ggf. das Lieferantensystem, d.h. die Kontakte und Vertragsbeziehungen zu den Lieferanten; falls es jedoch Rahmenverträge mit den Lieferanten gibt, können diese nur im Einvernehmen mit dem Lieferanten angepasst werden
- ggf. Miet- /Pachtverträge bezüglich der Räumlichkeiten oder Leasingverträge über Betriebsmittel

Der Verkäufer sollte den Vertrag mit dem Käufer des Webshops schriftlich festhalten und darin detailliert den gesamten Umfang des Verkaufs regeln. Auf diese Weise ist für beide Vertragsseiten klar, was Vertragsgegenstand ist und somit vom vereinbarten Kaufpreis umfasst wird. Dies minimiert vor allem das Risiko nachgelagerter und ggf. kostspieliger Rechtsstreitigkeiten.

Neben den aufgezählten Punkten erhält der Käufer des Webshops gewissermaßen automatisch zudem das Image und die Bekanntheit des Online-Shops. Diese immateriellen Werte sind untrennbar mit dem Webshop verbunden und zeigen sich im Ranking der bekannten Internet-Suchmaschinen.

III. Wie funktioniert der Verkauf eines Webshops in vertraglicher Hinsicht?

Ein Webshop ist ein Unternehmen einer bestimmten Größe, das über eine eigene oder fremde Marktplattform Produkte verkauft. Wie ein Webshop-Verkauf in vertraglicher Hinsicht funktioniert, hängt entscheidend davon ab, wie der Shop rechtlich ausgestaltet ist.

Es gibt keinerlei Vorgabe, dass ein Webshop in einer bestimmten Rechtsform geführt werden muss. Dies gilt unabhängig davon, ob er im Rahmen einer Plattform wie eBay oder Amazon Marketplace oder vollständig in eigener Regie betrieben wird.

1. Webshops natürlicher Personen

Zahlreiche professionell betriebene Webshops sind sog. Handelsgeschäfte von Kaufleuten im Sinne des Handelsgesetzbuchs (kurz: HGB), die entweder von einem Einzelkaufmann oder von mehreren Personen im Rahmen einer Personenhandelsgesellschaft, etwa der offenen Handelsgesellschaft (kurz: oHG) oder Kommanditgesellschaft (kurz: KG), geführt werden.

Sie werden vom Verkäufer in der Regel dadurch auf den Käufer übertragen, dass zunächst ein Kaufvertrag über den Webshop als Ganzes zwischen den Vertragsparteien geschlossen wird. Im daran anschließenden Vollzug des Kaufvertrags werden die einzelnen Rechtspositionen vom Verkäufer auf den Käufer übertragen (sog. asset deal). Auf diese Weise werden etwa der Lagerbestand und ggf. die Hardware an den Käufer übereignet sowie die (Nutzungs-)Rechte bezüglich Domain, Logos, Bilder, Artikelbeschreibungen, Shop-System etc. auf ihn übertragen.

2. Webshops in Form einer GmbH oder AG

Bei Webshops, die in Form einer GmbH oder – in eher seltenen Fällen – einer AG – betrieben werden, kann der Verkauf auf andere Weise erfolgen. Hierzu können die Aktien bzw. die Gesellschaftsanteile vom bisherigen (Mehrheits-)Gesellschafter an den neuen Anteilseigner, den Käufer, übertragen werden (sog. share deal).

IV. Die Haftung des Verkäufers für Mängel des Webshops

Treten nach der Übertragung des Webshops vom Verkäufer auf den Käufer Mängel auf, so haftet hierfür grundsätzlich der Verkäufer. Allerdings kann und sollte der Verkäufer bereits im Vorfeld auf eine Begrenzung seiner Haftung hinwirken.

1. Haftung des Verkäufers für Mängel des Webshops

Hat der verkaufte Webshop Sach- oder Rechtsmängel im Sinne des §§ 434, 435 BGB, kann der Käufer dem Grundsatz nach Mängelrechte gelten machen – ggf. bis hin zu Schadensersatzansprüchen. Dies gilt nicht, wenn die Mängelrechte im gesetzlich erlaubten Umfang durch eine Regelung im Kaufvertrag ausgeschlossen worden sind.

Solche Mängel liegen dann vor, wenn der Käufer nicht das bekommt, was der Verkäufer ihm vertraglich versprochen hat.

Ein Beispiel hierfür ist die fehlende Übertragung vertraglich vereinbarter Teile des Webshops wie etwa die fehlende Übergabe des Warenlagerbestandes, obwohl diese der Verkäufer im Kaufvertrag zugesagt hat. Ebenso können falsche Angaben des Verkäufers über den Umsatz oder den Gewinn des Webshops zu Gewährleistungsrechten des Käufers führen.

2. Folgen von Mängeln des Webshops oder Falschangaben beim Verkauf

Die gesetzlichen Gewährleistungsrechte des Käufers umfassen neben der Minderung des Kaufpreises für den Webshop auch Schadensersatz sowie den Rücktritt vom Vertrag. Im Falle des Rücktritts wird der Kaufvertrag rückabgewickelt, so dass der Verkäufer den Kaufpreis zurückzahlen muss und den Webshop zurückerhält.

Bei bewusst falschen Angaben über den Webshop, seine einzelnen Bestandteile oder Eigenschaften hat der Käufer die Möglichkeit, den Kaufvertrag gemäß § 123 BGB anzufechten. In einem solchen Fall wird der Vertrag unwirksam und ebenfalls rückabgewickelt.

Zudem muss der Verkäufer dem Käufer denjenigen Schaden ersetzen, der diesem dadurch entstanden ist, dass er auf den Bestand des Kaufvertrags vertraut hat. Darunter würden beispielsweise die Kosten für einen neuen Server oder neue Software zum Betrieb des Webshops fallen, die der Käufer im Zuge der Einrichtung und Weiterentwicklung des Webshops zu tragen hatte.

3. Ausschluss der Haftung des Verkäufers

Bei einer Vielzahl von Unternehmenskaufverträgen schließen Verkäufer und Käufer die gesetzliche Gewährleistungshaftung durch eine Vereinbarung im Kaufvertrag aus, soweit dies rechtlich möglich und zulässig ist.

Häufig garantiert der Verkäufer bestimmte Eigenschaften des zu verkaufenden Unternehmens gegenüber dem Käufer und erhält im Gegenzug den Verzicht des Käufers auf das Recht zum Rücktritt bei (bestimmten) Mängeln des Unternehmens. Hat das Unternehmen dann nicht die vom Verkäufer garantierten Eigenschaften, so kann der Käufer zwar ggf. nicht vom gesamten Kaufvertrag zurücktreten, erhält aber als Ausgleich Schadensersatzzahlungen.

4. Die Durchführung einer sog. „due diligence“

Der Unternehmenskäufer stimmt einem solchen Verzicht häufig allerdings nur dann zu, wenn er vorher die Gelegenheit hatte, sich von dem Kaufobjekt samt seiner Zahlen einen Eindruck zu machen. Nach einer intensiven Prüfung des zu kaufenden Unternehmens, der sog. „due diligence“ (Englisch für „angemessene Sorgfalt“), die der Käufer in der Regel durch Experten wie Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte durchführen lässt, kann der Käufer das Kaufobjekt besser einschätzen. Dies bezieht sich sowohl auf die wirtschaftlichen Kennzahlen wie etwa Umsatz und Gewinn, als auch auf die mit dem Erwerb verbundenen Risiken, etwa denjenigen rechtlicher Auseinandersetzungen oder ungünstiger Vertragsbindungen.

Geheimhaltungspflichten und Betriebsgeheimnisse

Wird eine due diligence durchgeführt, gilt es für den Verkäufer einige Dinge im Blick zu haben.

Zum einen sollte er bei der Zurverfügungstellung der Unternehmensdokumente an den Kaufinteressenten oder dessen Prüfer darauf achten, dass gegen keine Geheimhaltungspflichten oder das geltende Datenschutzrecht verstoßen wird.

Darüber hinaus sollte der Verkäufer – soweit möglich – die eigenen Betriebsgeheimnisse schützen. Bei der due diligence bekommt der Kaufinteressent immerhin einen detaillierten Einblick in das Unternehmen des Verkäufers, der nicht selten ein Konkurrent am Markt ist. Kommt es nach der Prüfung doch nicht zum Kauf des Unternehmens, bleiben beide Unternehmen Konkurrenten – allerdings verfügt der Kaufinteressent nun interne Informationen über den Mitbewerber erhalten.

Verschwiegenheitsvereinbarungen und gestaffelte Freigabe von Informationen

Aus diesem Grund sollte der Verkäufer bereits bei der Vereinbarung einer due diligence darauf hinwirken, dass mit dem Kaufinteressenten eine Verschwiegenheits- oder Geheimhaltungsvereinbarung getroffen wird.

Darin kann geregelt werden, dass lediglich ein bestimmter Personenkreis von Seiten des Kaufinteressenten oder sogar nur externe dritte Personen wie unabhängige Rechtsanwälte oder Wirtschaftsprüfer bestimmte besonders sensible Daten über das Unternehmen einsehen dürfen. Diesen Prüfern ist zwar erlaubt, eine Bewertung des Unternehmens durchzuführen und daraus einen Bericht zu

erstellen. Sie dürfen den Kaufinteressenten aber ggf. nicht über alle Details und Daten des Unternehmens in Kenntnis setzen.

Bei großen Unternehmenskäufen ist es zudem üblich, dass ein Kaufinteressent nur so viele Informationen erhält, wie in der jeweiligen Vertragsvorbereitungsphase unbedingt notwendig ist. Die Prüfer erhalten die Unterlagen zudem ggf. geschwärzt oder nur auszugsweise. Erst wenn der Vertragsschluss in die letzte Phase gelangt und es möglicherweise nur noch um die Festlegung des Kaufpreises geht, erhält der Kaufinteressent schließlich Zugang zu den besonders sensiblen Informationen.

Derart ausführlich wird es jedoch beim Verkauf eines Webshops mangels dessen Größe und wirtschaftlicher Bedeutung in der Regel nicht kommen.

Zahlung eines Geldbetrags bei Nichtkauf des Unternehmens

Häufig muss ein Kaufinteressent darüber hinaus einen Geldbetrag bezahlen, wenn ein Kauf nach eingehender Prüfung durch ihn oder seine Prüfer doch nicht zustande kommt – gewissermaßen als Ausgleich für den Aufwand des Verkäufers und das damit verbundene Risiko der Preisgabe von Details über das Unternehmen.

V. Weiterhaftung des Verkäufers für Schulden des Webshops

1. Weiterhaftung für alte Schulden des Webshops

Verkauft ein persönlich haftender Einzelunternehmer seinen Webshop, so haftet er regelmäßig auch nach Betriebsübergabe für die in seinem Betrieb begründeten alten Verbindlichkeiten.

Zwar haftet in diesen Fällen häufig auch der Käufer des Webshops nach den handelsrechtlichen Vorschriften für die Alt-Schulden des Online-Shops. Allerdings befreit dies den Verkäufer nicht von seinen alten vertraglichen Verpflichtungen. Hier gilt die Faustformel: wer sich vertraglich bindet, muss die Rechnungen selbst bezahlen.

Daher sollte ein Verkäufer darauf achten, mit dem Käufer – schriftlich im Kaufvertrag – zu vereinbaren, dass dieser die offenen Rechnungen für den Verkäufer begleicht oder davon freistellt. Dies ist vor allem deshalb sinnvoll, weil der Webshop nach Vollzug des Kaufvertrags in den Händen des Käufers ist und der Verkäufer daher keine Einnahmen mehr daraus erzielen kann, um die offenen Rechnungen zu bezahlen.

Dies ändert jedoch nichts daran, dass die Gläubiger jederzeit an den Verkäufer herantreten können, um von ihm die Begleichung seiner Verbindlichkeiten zu fordern.

Haftet auch der Käufer des Webshops für dessen alte Verbindlichkeiten, weil die gesetzlichen Voraussetzungen hierfür vorliegen, so besteht die Weiterhaftung des Verkäufers in der Regel für die Dauer von fünf Jahren.

2. Keine Weiterhaftung für Schulden des Webshops bei juristischen Personen

Eine Weiterhaftung des bisherigen Unternehmensinhabers besteht in der Regel nicht, wenn das Unternehmen in Form einer juristischen Person – einer GmbH oder AG – geführt und durch Verkauf der Anteile veräußert worden ist. In diesem Fall bleibt der haftende Unternehmensträger trotz Veräußerung an einen anderen Unternehmensinhaber derselbe – die juristische Person als solche.

Sowohl die Gesellschafter einer GmbH als auch einer AG haften grundsätzlich nicht persönlich für die Schulden der Gesellschaft. Es haftet alleine die Gesellschaft als juristische Person mit ihrem eigenen Vermögen. Wechselt daher die Mehrheit der Gesellschaftsanteile in andere Hände, so ändert sich nichts daran, dass alleine die Gesellschaft für die Schulden einstehen muss – und nicht etwa der oder die Gesellschafter.

VI. Vorsicht bei Abmahnungen, strafbewehrten Unterlassungserklärungen und Vertragsstrafeversprechen

Vorsicht sollte der Verkäufer eines Webshops bei den aus seiner eigenen Webshop-Tätigkeit herrührenden Abmahnungen, strafbewehrten Unterlassungserklärungen und Vertragsstrafeversprechen walten lassen. Bestehen gegen den Verkäufer gesetzliche oder vertragliche Unterlassungsansprüche, so gehen diese nicht automatisch mit dem Verkauf auf den Käufer über.

1. Gesetzliche Unterlassungsansprüche

Unterlassungsansprüche aus gesetzlichen Anspruchsgrundlagen wie etwa dem UWG gehen bei einem Unternehmensverkauf nicht vom Verkäufer auf den Käufer über. Sie entstehen immer nur dann und gegen diejenigen Personen, die zum fraglichen Zeitpunkt die Tatbestandsvoraussetzungen der Norm erfüllen. So muss die Begehungsgefahr als Erstbegehungsgefahr oder Wiederholungsgefahr bei einer Rechtsverletzung stets zu dem jeweiligen Zeitpunkt gegeben sein.

Die Wiederholungsgefahr besteht nach der Rechtsprechung auch dann in der Person des Verkäufers fort, wenn der Inhaber des Unternehmens dieses veräußert.

2. Vertragliche Unterlassungsansprüche

Vertragliche Unterlassungsansprüche entstehen dadurch, dass sich eine Person gegenüber einer anderen Person durch Vertrag verpflichtet, bestimmte Tätigkeiten zu unterlassen.

Sie spielen vor allem im Wettbewerbsrecht eine Rolle, wenn etwa der Inhaber eines Webshops gegen lauterkeitsrechtliche Vorschriften verstoßen hat und deswegen gegenüber einem Mitbewerber oder Verband eine strafbewehrte Unterlassungserklärung samt Vertragsstrafeversprechen abgibt. Auch nach einem Unternehmensverkauf bleibt der Verkäufer an diese vertraglichen Vereinbarungen gebunden, obwohl er gar nicht mehr Inhaber des Unternehmens ist.

Dem Verkäufer eines Webshops ist daher zu raten, an die Gläubiger des Unterlassungsanspruchs heranzutreten, ihnen den Unternehmensverkauf anzuzeigen und darauf hinzuwirken, ggf. einen Unterlassungsvertrag mit dem neuen Unternehmensinhaber abzuschließen bzw. den bestehenden Unterlassungsvertrag auf diesen vollständig zu übertragen. Tut er dies nicht, so drohen ihm bei Zuwiderhandlungen gegen die Unterlassungserklärungen durch den Käufer des Webshops rechtliche Auseinandersetzungen.

Für den Käufer eines Webshops gilt, dass er in der Regel auch ohne eine solche Haftungsvereinbarung sowohl für den Unterlassungsvertrag des Verkäufers als auch für das damit verbundene Vertragsstrafeversprechen aufgrund der handelsrechtlichen Vorschriften neben dem Verkäufer haftet.

Bei juristischen Personen gilt wiederum Besonderes: sie haften nach dem Verkauf weiterhin selbst für ihre Verbindlichkeiten, wozu auch Unterlassungsverträge und Vertragsstrafeversprechen zählen. Daran ändert die Übergabe des Webshops an den neuen Unternehmensinhaber nichts.

VII. Arbeits- und Steuerrecht

Beim Kauf eines Webshops sind verschiedene weitere rechtliche Aspekte zu beachten.

So gehen bei einem Betriebsübergang grundsätzlich auch die Arbeitsverhältnisse gemäß § 613a BGB auf den neuen Unternehmensinhaber über. Dies betrifft allerdings nur größere Webshops mit mindestens einem Angestellten.

Die damit verbundenen rechtlichen Aspekte stellen jedoch eine Spezialthematik dar, die aufgrund ihres Umfangs an dieser Stelle nicht weiter erörtert wird.

Auch steuerrechtliche Gesichtspunkte bleiben wegen der Reihe an Fragen und Problemen in diesem Beitrag außer Betracht.

VIII. Fazit

Der Verkauf eines Webshops bietet die Möglichkeit, den gewachsenen Wert des Unternehmens zu realisieren:

- Zur Klarstellung sowie zur Beweissicherung und somit zur Vermeidung unnötiger und teils kostspieliger rechtlicher Auseinandersetzungen sollte der Kaufvertrag schriftlich geschlossen werden.
- Will ein Kaufinteressent im Vorfeld im Wege einer sog. due diligence detaillierte Einblicke in die Bücher des Unternehmens nehmen, so sollte der Verkäufer darauf achten, dass möglichst wenige sensible Informationen an den Kaufinteressenten herausgegeben werden, solange der Abschluss des Kaufvertrags nicht sicher ist.
- Hat der Käufer den Webshop vollständig geprüft und bewertet, so sollte der Verkäufer mit dem Käufer einen möglichst umfassenden Gewährleistungsausschluss vereinbaren, so dass vor allem ein Rücktritt vom Kaufvertrag nicht möglich ist. Gegebenenfalls muss der Verkäufer in Bezug auf bestimmte Eigenschaften des Webshops Garantien abgeben, deren Nichtvorhandensein Schadensersatzzahlungen nach sich ziehen können.

- Ist der Webshop vom Verkäufer als Einzelkaufmann oder im Rahmen einer Personenhandelsgesellschaft geführt worden, so haftet der Verkäufer auch nach Übergabe des Unternehmens an den Käufer grundsätzlich für die alten Schulden des Webshops fort. Im Kaufvertrag kann jedoch geregelt werden, dass im Innenverhältnis der Käufer den Verkäufer hiervon freistellen soll. Selbstverständlich können die Parteien aber auch eine andere Verteilung der Schulden vereinbaren.
- Wird der Webshop dagegen in der Rechtsform einer juristischen Person – etwa einer GmbH oder AG – geführt, so bleibt diese juristische Person auch nach dem Verkauf mit ihrer eigenen Vermögensmasse selbst das Haftungsobjekt. Die Übertragung des Unternehmens auf einen neuen Unternehmensinhaber lässt dies unberührt.
- Hat der Verkäufer im Rahmen seiner Webshop-Tätigkeit strafbewehrte Unterlassungserklärungen und Vertragsstrafeversprechen abgegeben, so bleibt die Haftung grundsätzlich auch nach der Veräußerung bestehen. Daher sollte der Verkäufer mit seinen Vertragspartnern die Aufhebung der eigenen Bindung bzw. die Übertragung der vertraglichen Verpflichtung auf den Käufer vereinbaren. Anderes gilt wiederum für die Webshops, die als juristischen Personen geführt werden. Diese haften weiterhin selbst.
- Aufgrund deren Umfangs und Komplexität sind steuer- und arbeitsrechtliche Aspekte in diesem Beitrag nicht behandelt worden.

Bei Problemen und weiteren Fragen zum Thema Verkauf eines Webshops hilft Ihnen das Team der IT-Recht Kanzlei selbstverständlich gerne weiter.

Autor:

RA Dr. Daniel S. Huber

Rechtsanwalt