APOTHEKENNACHFOLGE

Apothekenübertragung ohne Kopfschmerzen – Teil 3: Verhandlungsphase

von RA Martin Hassel, Dr. Schmidt und Partner, Koblenz/Dresden

| Schon vor der eigentlichen Apothekenübertragung entsteht mit der Aufnahme des Kontakts zwischen Inhaber und Interessent ein vorvertragliches Schuldverhältnis. AH berichtet, was rechtlich in dieser sensiblen Phase zu beachten ist. |

Hintergrund

Vertragsanbahnung schriftlich regeln

Schon in der ersten Phase der Vertragsverhandlungen, in der insbesondere Daten ausgetauscht werden und vertrauliche Informationen zu schützen sind, entstehen Rechte und Verpflichtungen, deren Nichteinhaltung Schadenersatzansprüche auslösen kann (§ 311 Abs. 1 i. V. m. § 241 Abs. 2 Bürgerliches Gesetzbuch [BGB]). Es bietet sich an, dieses Vertragsanbahnungsverhältnis schriftlich genauer zu regeln und die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien vor einem möglichen Verkauf der Apotheke zu definieren. Auf diese Weise können der Umgang mit vertraulichen Daten, ein Zeitplan oder ein Fortgang der Verhandlungen, der Konkurrenzschutz und die Geheimhaltung geregelt und bei einer Nichteinhaltung dieser Verpflichtungen auch sanktioniert werden.

Herausgabe von Daten und Zahlen durch den Verkäufer

Interessen in einer Verpflichtungserklärung zur Verschwiegenheit festhalten

Insbesondere der Verkäufer hat ein Interesse daran, dass persönliche und vertrauliche Daten geschützt werden. Hierzu zählen die Geheimhaltung und die Nichtverbreitung von in mündlicher oder schriftlicher Form übermittelten Daten. Der Verkäufer sollte sich vor dem Start eines Verkaufsprozesses überlegen, was er alles schützen möchte. Hierfür kommen z. B. die konkreten wirtschaftlichen Daten einer Apotheke bzw. die übergebenen Daten wie betriebswirtschaftliche Auswertungen, Bilanzen etc. infrage. Aber es können hier auch andere Dinge geschützt werden, wie etwa die Information, dass der Inhaber einer Apotheke überhaupt eine Verkaufsabsicht hat. Eine solche Verpflichtungserklärung zur Verschwiegenheit (auch non-disclosure agreement [NDA]) dient dazu, diese Interessen schriftlich festzuhalten.

PRAXISTIPP | In einer Verpflichtungserklärung zur Verschwiegenheit kann dargestellt werden, welche Unterlagen übergeben werden. Diese sollten genau bezeichnet werden.

Ausnahmen von der Geheimhaltungsverpflichtung regeln

Von der Geheimhaltungsverpflichtung können Ausnahmen gemacht werden, wie z. B. die erlaubte Weitergabe der Daten an Steuer- und Rechtsberater sowie Banken. Diese Ausnahmen sollten ebenfalls genau definiert werden. Schließlich sollte vereinbart werden, wie lange die Geheimhaltungsverpflichtung gilt und welche Vertragsstrafe bei deren Nichteinhaltung geleistet wer-

den muss. Bei beiden Festlegungen ist der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu beachten. Das bedeutet, die Dauer und auch die Höhe der Vertragsstrafe dürfen nicht unverhältnismäßig weit gefasst werden.

Konkurrenzschutz

Einzugsbereich und konkretes Tätigkeitsgebiet der Apotheke schützen

Für den Veräußerer ist es ebenfalls sehr wichtig, einen Konkurrenzschutz zu vereinbaren. Sobald der Veräußerer Daten an einen Interessenten herausgibt, muss er sich dahin gehend absichern, dass der Interessent nicht in Kenntnis der vertraulichen Daten eine Konkurrenz-Apotheke eröffnet oder sich an einer solchen beteiligt. Hierbei ist ein räumliches Gebiet festzulegen, innerhalb dessen keine Konkurrenztätigkeit erlaubt ist. Auch diese Grenze darf nicht zu weit gezogen werden. Geschützt werden dürfen nur der Einzugsbereich und das konkrete Tätigkeitsgebiet der Apotheke. Der Einzugsbereich kann sich in Abhängigkeit von der Lage der Apotheke (Innenstadt, Stadtrand, ländliches Gebiet) erheblich unterscheiden. Weiterhin sind eine Dauer des Konkurrenzschutzes und eine angemessene Vertragsstrafe bei Zuwiderhandlung festzulegen.

Weitere Vereinbarungen

Verkaufs- bzw. Kaufabsichten in einem Letter of Intent erklären

Gehen die Verhandlungen nach der Übergabe der wirtschaftlichen Daten der Apotheke an den Interessenten weiter, stellt sich die Frage, ob in dieser Phase vor einem Kaufvertragsabschluss noch weitergehende Schriftstücke unterzeichnet werden sollten. In Betracht kommt hier ein Letter of Intent (LoI), in dem die Verkaufs- bzw. die Kaufabsicht der Vertragsparteien festgehalten werden kann. Außerdem können weitere Dinge geregelt werden, wie z. B. eine Exklusivität dahin gehend, dass der Inhaber nur mit diesem Interessenten verhandelt, sowie Rechtsfolgen bei einem möglichen Abbruch der Verkaufsverhandlungen.

Beachten Sie | Auch ohne den Abschluss eines LoI ist der grundlose Abbruch der Vertragsverhandlungen in dieser Phase nicht mehr so einfach möglich. Nach dem BGB entstehen Schadenersatzansprüche gegenüber der die Verhandlungen abbrechenden Vertragspartei.

Vorvertrag i. d. R. obsolet

Oft stellt sich in dieser Verhandlungsphase die Frage, ob ein Vorvertrag abgeschlossen werden soll. In einem Vorvertrag verpflichtet sich der Interessent, die Apotheke zu einem festgelegten Zeitpunkt und Preis zu kaufen. Die Parteien sollten sich gut überlegen, ob sie sich vor der Verhandlung der übrigen Kaufvertragsdetails rechtlich binden möchten. I. d. R. bietet es sich an, den Kaufvertrag direkt durchzuverhandeln, um zu unterschreiben, sodass ein Vorvertrag obsolet ist.

↘ WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- In der nächsten Verhandlungsphase sind die wichtigsten Vereinbarungen über den Apothekenverkauf in einem Kaufvertrag festzuhalten. Diese unterscheiden sich je nach der individuellen Vertragssituation und unterliegen keinem Standardmuster. AH stellt in einem Folgebeitrag die Punkte vor, die zumindest rechtlich durchdacht werden und ggf. in einen Kaufvertrag einfließen sollten.

SIEHE AUCH
Folgebeitrag in AH: Kaufvertrag