

Stand: 01.05.2025

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Lama Partners GmbH

Die nachstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen („**AGB**“) regeln die vertraglichen Beziehungen zwischen der Lama Partners GmbH („**Lama Partners**“) und ihren Kunden.

Es handelt sich um die Version 04 der AGB, die am 01.05.2025 in Kraft getreten ist und unter folgendem Link verfügbar ist: <https://www.lama.partners/AGB.pdf>.

Die vorherigen AGB-Versionen sind wie folgt dokumentiert:

- Version 01: Gültig vom 01.01.2022 bis 30.04.2022
- Version 02: Gültig vom 01.05.2022 bis 31.12.2024
- Version 03: Gültig vom 01.01.2025 bis 30.04.2025

Die früheren Versionen der AGB, sofern relevant für den jeweiligen Vertrag, werden auf Anfrage von der Lama Partners zugänglich gemacht. Sie sind intern archiviert und wurden zusätzlich von einer Rechtsanwaltskanzlei mit Datumstempel abgelegt.

§ 1. Geltungsbereich

1.1. Diese AGB gelten für alle Aufträge bzw. Geschäfte zwischen Lama Partners und ihren Auftraggebern (nachfolgend „**Kunden**“).

1.2. Abweichende Geschäftsbedingungen des Kunden sind nur dann gültig, wenn Lama Partners diese schriftlich bestätigt hat. Eine Bestätigung liegt nicht bereits dann vor, wenn Lama Partners auf ein Schreiben Bezug nimmt, das solche enthält oder auf diese verweist.

1.3. Diese Version der AGB gilt auch für alle künftigen Geschäfte zwischen Lama Partners und dem Kunden, auch wenn sie nicht erneut ausdrücklich vereinbart werden und ohne dass Lama Partners erneut auf sie hinweisen oder Bezug nehmen muss.

§ 2. Angebots- und Vertragsabschluss

2.1. Sämtliche schriftliche oder mündliche Angebote von Lama Partners sind freibleibend, außer dies wurde schriftlich anders vereinbart.

2.2. Ein Vertrag kommt erst mit Auftragsbestätigung seitens Lama Partners oder durch den Beginn der Erbringung der von Lama Partners angebotenen bzw. vom Kunden beauftragten Dienstleistung zustande.

2.3. Mitarbeiter von Lama Partners, mit Ausnahme von Prokuristen, sind nicht befugt, mündliche oder schriftliche Vertragsabreden zu treffen. Vereinbarungen bedürfen in jedem Fall der schriftlichen Bestätigung der Geschäftsführung, einschließlich Prokuristen, von Lama Partners.

§ 3. Vergütungs- und Zahlungsbedingungen

3.1. Die Vergütung der Lama Partners wird in der Regel als monatliche oder projektbezogene Pauschale mit einem Zahlungsziel von 14 Tagen vereinbart, d.h. die Vergütung ist spätestens 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Dies gilt auch für etwaige variable Vergütungsbestandteile.

3.2. Die Vergütungs- und Zahlungsbedingungen von Lama Partners basieren in der Regel auf einem Angebot bzw. einem vom Kunden unterzeichneten Angebot oder erteilten Auftrag, dem eine schriftliche Auftragsbestätigung durch Lama Partners folgt. Eine nachträgliche Anpassung der Bedingungen ist nur mit Zustimmung von Lama Partners möglich.

3.3. Sofern der Kunde die Leistung der Lama Partners ohne schriftliches Angebot, Auftrag oder Auftragsbestätigung nutzt, gilt eine Stundenvergütung von 500,00 Euro für Partner und 250,00 Euro für Mitarbeiter. In Fällen, in denen keine schriftliche Vereinbarung über die Vergütung vorliegt, verpflichtet sich Lama Partners, den Kunden vor der Leistungserbringung in Textform (z.B. per E-Mail) über die zu erwartende Vergütung, mit Ausnahme des Erfolgshonorars, zu informieren. Der Kunde hat die Möglichkeit, die Vergütung und die damit verbundenen Kosten vorab zu überprüfen und zu akzeptieren.

3.4. Reisekosten und sonstige erforderliche Aufwendungen im Interesse des Kunden werden von diesem erstattet. Grundsätzlich wird die günstigste zur Verfügung stehende Version des Transportmittels gewählt (z.B. Zugverbindungen 2. Klasse, Economy-Flug, Mietwagen kleinste Klasse, Taxi, Mietroller oder Fahrt mit dem eigenen PKW). Reisekosten über 800,00 Euro (zuzüglich anfallender Umsatzsteuer) pro Reise und pro Berater seitens Lama Partners sind mit dem Kunden vorab abzustimmen und von diesem zu genehmigen.

3.5. Die angebotenen Preise sind Nettopreise in Euro. Etwaig zu berechnende Umsatzsteuer in der gesetzlich festgelegten Höhe wird zusätzlich in Rechnung gestellt, einschließlich für variable Vergütungsbestandteile, wie ein Erfolgshonorar. Sie gelten unter dem Vorbehalt, dass die zugrunde liegenden Auftragsdaten seitens des Kunden und Angebote bzw. Kosten möglicher Zulieferer von Lama Partners unverändert bleiben. Mögliche Änderungen werden in Abstimmung mit dem Kunden getrennt berechnet. Sonstige, auch nachträglich entstehende Abgaben werden an den Kunden weiterberechnet.

3.6. Vertragspartner, die im Auftrag eines Dritten handeln, bleiben Lama Partners gegenüber in Vertragshaftung, unabhängig von der Zahlungsfähigkeit und -moral des Dritten bzw. ihres Kunden.

3.7. Bei einem Zahlungsverzug des Kunden oder dem Fall, dass gegen den Kunden ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt wurde, ist Lama Partners berechtigt, die Ausführung der vertraglich vereinbarten Leistungen zurückzuhalten bzw. einzustellen. Dies gilt nicht, sofern der Kunde der Lama Partners rechtzeitig Sicherheiten in Höhe des vollständigen Honorars zur Verfügung stellt. Ebenso ist Lama Partners berechtigt, ab Verzugseintritt Verzugszinsen nach § 288 BGB zu erheben.

3.8. Alle von Lama Partners im Rahmen der Beratung gelieferten Dokumente, Analysen, Muster oder sonstige Arbeiten bleiben bis zur vollständigen Bezahlung sämtlicher fälliger Forderungen von Lama Partners, auch aus anderen Geschäftsbeziehungen, im Eigentum von Lama Partners. Der Kunde ist verpflichtet, diese Materialien nur im Rahmen der Beratung zu nutzen und ohne ausdrückliche Zustimmung von Lama Partners nicht weiterzugeben oder anderweitig zu verwenden. Im Falle eines Zahlungsverzugs behält sich Lama Partners das Recht vor, die Herausgabe der Beratungsunterlagen zu verweigern und etwaige bereits übergebene Materialien zurückzufordern.

3.9. Der Kunde verpflichtet sich die Lama Partners im Innenverhältnis von sämtlichen Verbindlichkeiten freizustellen, die auf Fremdleistungen (z.B. virtueller Datenraum, rechts- oder steuerberatende Tätigkeiten) beruhen, die Lama Partners im Rahmen eines Projekts zur Erbringung von Leistungen für den Kunden im eigenen Namen und auf eigene Rechnung bei seinen Zulieferern beauftragt hat. Dies beinhaltet insbesondere die Übernahme der Kosten.

§ 4. Beratungsauftrag

4.1. Gegenstand und Zielsetzung der Zusammenarbeit und die zu erbringenden Beratungsleistungen werden zu Beginn der Zusammenarbeit, im Rahmen der Angebotserstellung bzw. Auftragserteilung, festgelegt.

4.2. Lama Partners erbringt keine rechts- oder steuerberatende Tätigkeit im eigentlichen Sinne. Innerhalb von Aufträgen zur M&A-, Corporate Finance- oder Transaktionsberatung wird sie nicht als Makler tätig, sondern erbringt finanztechnische und unternehmerische Beratung.

4.3. Änderungen des ursprünglichen Beratungsauftrags sind nur dann verbindlich, wenn sie schriftlich von beiden Parteien vereinbart wurden. Unerwartete Anforderungen oder Änderungen werden von Lama Partners rechtzeitig mitgeteilt und sind im Vertrag zu dokumentieren. Eine Anpassung der Vergütung wird gemeinsam geprüft, wobei Lama Partners bei einer Änderung Anspruch auf eine billige Anpassung der Vergütung hat.

4.4. Lama Partners ist berechtigt, Änderungen der vereinbarten Leistungen eigenständig durchzuführen, wenn diese für den Kunden zumutbar sind und die Interessen von Lama Partners berücksichtigt werden.

§ 5. Transaktion und Honorarstruktur

5.1. Ein im Angebot vereinbartes Festhonorar (Retainer) ist monatlich fällig. Der Anspruch auf das Erfolgshonorar entsteht mit der Unterzeichnung des Vertrags über die jeweilige Transaktion, wird aber erst 14 Tage nach Vollzug (Closing) bzw. Realisierung der Transaktion sowie Eingang des vereinbarten Kaufpreises zur Zahlung fällig. Besteht die Transaktionssumme (gemäß Ziffer 5.8.) ganz oder teilweise aus variablen, erfolgsabhängigen Kaufpreiskomponenten oder Aktien, Geschäftsanteilen, Rückbeteiligungen, Options-, Bezugs- oder Genussrechten oder Verkäufendarlehen, richtet sich die Fälligkeit des Erfolgshonorars nach dem Zeitpunkt der Gewährung dieser Kaufpreiskomponenten. Das Erfolgshonorar wird direkt den Gesellschaftern oder der Gesellschaft in Rechnung gestellt und nicht über Lama Partners als Ausgleichs- oder Abwicklungsstelle abgewickelt. Der Kunde regelt die Verrechnung intern eigenständig.

5.2. Sofern Lama Partners für eine Transaktion ein Erfolgshonorar erhält, bei der sie auch in finanztechnischen und unternehmerischen Fragen beraten oder anderweitige M&A-, Corporate-Finance- oder Transaktionsberatungsleistungen erbracht hat, entsteht das Erfolgshonorar unabhängig davon, ob die Transaktion durch Nachweis oder Vermittlung seitens Lama Partners zustande gekommen ist oder ob die vertragsschließende Partei von Lama Partners benannt wurde.

5.3. Unter einer „**Transaktion**“ werden sämtliche wirtschaftlichen und rechtlichen Maßnahmen verstanden, die im Zusammenhang mit einer teilweisen oder vollständigen Veränderung der Unternehmensstruktur oder -beteiligung stehen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf:

- a) Veräußerungen von Gesellschaftsanteilen (Share-Deal):
Verkauf oder Übertragung von Gesellschaftsanteilen einer bestehenden oder zukünftigen Gesellschaft.
- b) Veräußerungen von Unternehmensvermögen (Asset-Deal):
Verkauf des gesamten Betriebsvermögens oder wesentlicher Teile davon.
- c) Einbringung in Gemeinschaftsprojekte:
Einbringung von Vermögensgegenständen oder Gesellschaftsanteilen in Joint Ventures oder andere Gemeinschaftsunternehmen.
- d) Kapitalmaßnahmen und Beteiligungen:
Beteiligung von Investoren an Gesellschaften durch Kapitaleinlagen, Kapitalerhöhungen oder Finanzierungsrunden; Wandeldarlehen, stille Beteiligungen oder andere Formen der Debt-Finanzierung sowie Gründung oder Formwechsel von Unternehmen.
- e) Umwandlungen und Verschmelzungen:
Maßnahmen nach dem UmwG, wie Verschmelzung, Abspaltung, Neugründung oder Formwechsel sowie Übertragung von Vermögensbestandteilen zwischen Unternehmen und Investoren.
- f) Rechte auf zukünftige Transaktionen:
Gewährung von Rechten wie Call-/Put-Optionen, Genussrechten oder stillen Beteiligungen im Hinblick auf Gesellschaftsanteile oder Vermögenswerte.
- g) Geschäftsabschlüsse im Zusammenhang mit Lama Partners:
Rechtsgeschäfte im Zusammenhang mit der Beratung, wie Kooperations-, Rahmen- oder Kundenverträge sowie Vereinbarungen, die wirtschaftlich einer teilweisen oder vollständigen Veräußerung des Unternehmens gleichkommen.
- h) Transaktionen mit Dritten:
Rechtsgeschäfte mit Dritten, die durch die Beratung oder Vermittlung von Lama Partners initiiert wurden, einschließlich Kooperationen und vergleichbare Partnerschaften.

5.4. Eine Transaktion gilt auch dann als realisiert, wenn ein Gesellschafter des Kunden oder ein mit einem von beiden – Kunden oder Gesellschaftern – verbundenes oder kontrolliertes Unternehmen oder eine nahestehende Person Partei der unter 5.3. genannten Rechtsgeschäfte ist.

5.5. Das Unternehmen und/oder die Gesellschafter verpflichten sich, Lama Partners über alle Transaktionen gemäß Ziffer 5.3. bis 5.4. sowie über die Identität der beteiligten Parteien unverzüglich zu informieren, wenn diese innerhalb von 24 Monaten nach Beendigung des Vertrags mit Lama Partners abgeschlossen werden.

5.6. Vorbehaltlich von Ziffer 8.3, erstreckt sich der Anspruch auf das Erfolgshonorar auf sämtliche während der Vertragslaufzeit und innerhalb der 24-monatigen Nachlauffrist realisierten Transaktionen. Ist der Vertrag ungekündigt, bleibt der Honoraranspruch auch über diese 24-monatige Nachlauffrist hinaus bestehen.

5.7. Das Erfolgshonorar von Lama Partners fällt auch an, wenn sie nicht ausdrücklich für eine bestimmte transaktionsbezogene Beratung beauftragt wurde, aber während der Zusammenarbeit einen Kontakt vermittelt hat, der zu einer Transaktion führte. Dies ist insbesondere der Fall, wenn Lama Partners dem Kunden Informationen über natürliche oder juristische Personen übermittelt hat, die deren Identifikation ermöglichen, es sei denn, der Kunde weist nach, diese bereits vorher kontaktiert zu haben. Das Erfolgshonorar entsteht auch dann, wenn die Transaktion nicht direkt mit der von Lama Partners benannten Person abgeschlossen wird, sondern mit deren Gesellschaftern, verbundenen Unternehmen oder nahestehenden Personen. Falls nicht anders vereinbart, berechnet Lama Partners eine standardmäßige Erfolgsprovision von 2,50 % der Transaktionssumme, mindestens jedoch 50.000,00 Euro und maximal 1.000.000,00 Euro. Die Nachlauffrist beträgt in den Fällen dieser Ziffer 5.7. nicht 24 Monate, sondern 12 Monate ab Informationsübermittlung oder, falls später, der Beendigung der Vertragsbeziehung zwischen Lama Partners und dem Kunden.

5.8. Die Transaktionssumme umfasst alle Zahlungen und Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit der Transaktion an die Verkäufer oder die Gesellschaft geleistet werden (einschließlich, zur Vermeidung von Zweifeln, Aufrechnungen). Dazu zählen insbesondere variable, erfolgsabhängige Kaufpreiskomponenten (z.B. Earn-Outs, Milestone Payments, Lizenzgebühren, Wachstumsboni), gewährte Aktien, Gesellschaftsanteile, Rückbeteiligungen, Optionen, Bezugs- und Genussrechte, Verkäuferdarlehen sowie der Buchwert übernommener Verbindlichkeiten und Rückstellungen. Abzuziehen sind ausschließlich die übernommenen liquiden Mittel (Barmittel, Kassenbestände, Bankguthaben) zum Zeitpunkt des Abschlusses.

5.9. Nachträgliche Anpassungen der Transaktionssumme oder des Kaufpreises, unabhängig von der Art der Veränderung (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Earn-Outs, Milestone-Payments, Boni, oder sonstige erfolgsabhängige Komponenten), haben keinen Einfluss auf das prozentual anhand der Transaktionssumme bemessene Erfolgshonorar. Diese wird ausschließlich auf der bei Vertragsabschluss vereinbarten Transaktionssumme berechnet. Variable oder erfolgsabhängige Komponenten des Kaufpreises werden nur berücksichtigt, wenn sie bereits bei Vertragsabschluss in der Vereinbarung festgelegt und für beide Parteien verbindlich sind. Sollte eine nachträgliche Änderung der Transaktionssumme oder des Kaufpreises erfolgen, sind bereits gezahlte Honorare und Vergütungen – einschließlich Retainer, Erfolgshonorare, Provisionen, Mindestprovisionen und Mindesterfolgshonorare – in keinem Fall rückforderbar, selbst wenn diese Änderungen die endgültige Höhe der Transaktionssumme betreffen.

§ 6. Termine, Fristen und Verzug

6.1. Verbindliche Termine für Leistungen und Fristen bedürfen einer ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung.

6.2. Leistungsverzögerungen aufgrund höherer Gewalt (z.B. Streik, behördliche Anordnungen, Störungen der Telekommunikationsanlagen) oder Verzögerungen durch den Kunden (z.B. verspätete Freigaben oder Bereitstellung erforderlicher Informationen) hat Lama Partners nicht zu vertreten. In solchen Fällen kann die Leistung um den entstandenen Verzug sowie eine angemessene Frist zur Koordinierung der zusätzlichen Arbeit verschoben werden. Der Kunde hat in diesem Zusammenhang keine Schadensersatzansprüche gegen Lama Partners, ausgenommen wesentliche Vertragspflichten.

§ 7. Informationspflichten

7.1. Der Kunde verpflichtet sich, Lama Partners vollständig und zeitgerecht über alle den Beratungsauftrag betreffenden relevanten Strategien, Entwicklungen und Diskussionen zu informieren und sämtliche damit zusammenhängenden Maßnahmen abzustimmen. Lama Partners ist die Bereitstellung aller erforderlichen und relevanten Informationen zu ermöglichen, die im zumutbaren Rahmen angefordert werden können.

7.2. Der Kunde stellt Lama Partners auf Basis einer Anforderungsliste alle für den Transaktionsprozess erforderlichen Informationen und Unterlagen zur Verfügung, einschließlich Informationen zu vergangenen Gesprächen oder Verhandlungen. Kommt der Kunde seiner Informationspflicht nicht rechtzeitig nach, wird Lama Partners eine Fristverlängerung vereinbaren, um die Qualität der Leistung zu gewährleisten. Wird die erforderliche Information trotz Aufforderung nicht bereitgestellt, kann Lama Partners die Leistung bis zur vollständigen Bereitstellung der Informationen pausieren.

7.3. Das Fehlen einzelner Informationen berechtigt Lama Partners nicht zur Leistungsverweigerung, es sei denn, diese Informationen sind für die Vertragserfüllung wesentlich.

§ 8. Kündigung und Vertragsbeendigung

8.1. Der Vertrag zwischen Lama Partners und dem Kunden endet automatisch, wenn der Kunde einen Vertrag über eine Transaktion unterzeichnet. Des Weiteren endet der Vertrag durch Kündigung. Etwaige Vergütungsansprüche von Lama Partners, die vorher oder zeitgleich mit der Beendigung entstanden sind, bleiben unberührt.

8.2 Der Vertrag kann von beiden Parteien mit einer Frist von 1 Monat zum Monatsende gekündigt werden, erstmals jedoch frühestens nach 3 Monaten ab Vertragsbeginn. Eine Kündigung bedarf der Schriftform.

8.3. Die Kündigung des Vertrags mit Lama Partners durch den Kunden lässt die Pflichten des Kunden zur Zahlung eines Erfolgshonorars für Transaktionen, die innerhalb der Nachlaufzeit nach Beendigung des Beratungsauftrags realisiert werden, unberührt, sofern die Beendigung des Vertrags nicht aus einem von Lama Partners zu vertretenden wichtigen Grund erfolgt und die Transaktion mit einem durch den Kunden freigegebenen Interessenten (einschließlich, Gesellschafter, oder mit diesem oder dem Interessenten verbundene Unternehmen bzw. nahestehende Personen) erfolgt. Bei Kündigungen durch Lama Partners

vor geplanten Projektende oder vor Ablauf des Zeitraums, für den ein Retainer oder eine projektbezogene Pauschale vereinbart war, entfällt der Anspruch auf das Erfolgshonorar. Wurde mit dem Kunden kein Retainer oder keine projektbezogene Pauschale vereinbart oder an Lama Partners bezahlt, bleibt die Pflicht des Kunden zur Zahlung eines Erfolgshonorars bestehen.

8.4. Das beiderseitige Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein solcher Grund liegt insbesondere dann vor, wenn eine Vertragspartei vorsätzlich gegen Pflichten aus diesem Vertrag verstößt und dadurch Interessen und Rechtsgüter des anderen Teils erheblich verletzt.

8.5. Insbesondere bei weiterhin bestehendem Zahlungsverzug des Kunden gegenüber Lama Partners und deren Zulieferern trotz wiederholter Aufforderung sowie bei gravierenden Verstößen gegen geltendes Recht oder diese AGB ist Lama Partners berechtigt, den Vertrag außerordentlich zu kündigen. Alle bis zu diesem Zeitpunkt erbrachten Leistungen sowie eingekaufte Fremdleistungen sind vom Kunden zu 100 % zu vergüten und das Recht von Lama Partners auf das Erfolgshonorar bleibt unberührt.

§ 9. Geheimhaltung

9.1. Für die Durchführung des Beratungsauftrags vereinbaren beide Parteien eine strikte Vertraulichkeit. Insbesondere kann für das Projekt ein Codename oder Pseudonym zur Bezeichnung des Kunden und/oder dessen Unternehmen verwendet werden.

9.2. Sämtliche der Lama Partners vom Kunden, seinen Mitarbeitern oder von vom Kunden veranlassten Dritten im Zusammenhang mit diesem Projekt zur Verfügung gestellten Informationen wird die Lama Partners ausschließlich zur Erfüllung ihrer Aufgaben im Zusammenhang mit diesem Auftrag verwenden und so lange streng vertraulich behandeln, wie sie nicht veröffentlicht sind. Der Kunde wird die ihm überlassenen Informationen und Unterlagen nicht zu anderen Zwecken verwerten und auch nicht an Dritte weitergeben oder öffentlich bekannt machen, es sei denn, es besteht hierzu eine gesetzliche Verpflichtung. Die Parteien werden die Einzelheiten der in dieser Ziffer 9.2. beschriebenen Grundsätze gegebenenfalls in einer separaten Vertraulichkeitsvereinbarung regeln.

9.3. Die Verpflichtungen nach Ziffern 9.1. und 9.2. bleiben von einer Kündigung dieser Vereinbarung unberührt.

§ 10. Exklusivität

Der Kunde beauftragt Lama Partners exklusiv mit der Erbringung der genannten Finanzberatung und wird deshalb keinen ähnlichen Auftrag an dritte Berater, insbesondere nicht an eine weitere M&A-, Corporate Finance- oder Transaktionsberatung erteilen. Sofern derartige Aufträge oder hierauf gerichtete Gespräche bereits bestehen, werden diese unverzüglich beendet. Eigene Bemühungen im Hinblick auf die Veräußerung des Unternehmens, insbesondere eigene Kontaktaufnahmen zu Interessenten, erfolgen nur in Abstimmung mit Lama Partners. Interessenten, die dem Kunden bereits bekannt sind oder die sich direkt an den Kunden wenden, sind an die Lama Partners zu verweisen.

§ 11. Haftung und Freistellung

11.1. Der Kunde verpflichtet sich, die Lama Partners von allen Ansprüchen, Schäden, Kosten und Auslagen (nachfolgend einzeln und gemeinsam "Nachteile") Dritter freizustellen, die bei Ausführung des Beratungsauftrages oder in Zusammenhang damit entstehen. Ausgenommen sind Nachteile, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung der Lama Partners beruhen. Sollte die Lama Partners von Ansprüchen Kenntnis erhalten, die zu einer Zahlungsverpflichtung des Kunden führen könnten, wird die Lama Partners dies umgehend anzeigen.

11.2. Die Lama Partners haftet uneingeschränkt nur, wenn und soweit Schäden vorsätzlich oder grob fahrlässig von einem gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen der Lama Partners verursacht werden. Bei einfacher Fahrlässigkeit eines gesetzlichen Vertreters oder Erfüllungsgehilfen ist jede Haftung ausgeschlossen, es sei denn, es wird eine wesentliche Vertragspflicht verletzt, deren Einschränkung die Erreichung des Vertragszwecks gefährden würde. In jedem Fall ist die Haftung der Lama Partners auf den vertragstypischen, vorhersehbaren Schaden begrenzt, wobei die Haftungshöchstsumme des in Rechnung gestellten Erfolgshonorars entspricht. In keinem Fall umfasst die Haftung von Lama Partners entgangenen Gewinn. Jede weitergehende Haftung der Lama Partners, ihrer gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen ist – ohne Rücksicht auf die Rechtsnatur des geltend gemachten Anspruchs – ausgeschlossen. Insoweit kann auch nicht Ersatz vergeblicher Aufwendungen verlangt werden.

11.3. Eine von der Lama Partners durchzuführende Unternehmensbewertung hat nicht den Charakter eines Werthaltigkeitsgutachtens hat, wie es von Wirtschaftsprüfern oder Steuerberatern auf der Grundlage von Bilanzen oder Jahresabschlüssen erstellt wird. Die Lama Partners wird bei der Durchführung einer Unternehmensbewertung insbesondere nicht eine Bewertung der Aktiva und Passiva des entsprechenden Unternehmens durchführen und auch keine abschließende Prüfung der steuerlichen Verhältnisse des zu bewertenden Unternehmens vornehmen. Des Weiteren fließen sowohl in die von Lama Partners durchzuführende Unternehmensbewertung als auch einen Unternehmenskaufpreis Faktoren ein, deren Gewichtung nur in beschränktem Maße objektivierbar sind, wie bspw. die Beurteilung des Marktes oder der Wettbewerber.

11.4. Der Kunde haftet dafür, dass Informationen, die der Kunde oder seine Mitarbeiter oder von ihm veranlasste Dritte (wie etwa Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Immobiliengutachter) der Lama Partners zur Verfügung stellen, richtig, vollständig und nicht irreführend sind. Die Unternehmen und/oder die Gesellschafter stehen weiter dafür ein, dass finanzielle Prognosen und Vorhersagen, die der Kunde oder Mitarbeiter oder von ihm veranlasste Dritte der Lama Partners zur Verfügung stellen, mit der erforderlichen Sorgfalt erstellt wurden. Der Kunde wird die Lama Partners unverzüglich unterrichten, wenn sich herausstellt, dass wesentliche Informationen, die sie oder Mitarbeiter oder von ihm veranlasste Dritte der Lama Partners zur Verfügung gestellt haben, falsch, unvollständig oder irreführend sind oder werden. Die Lama Partners übernimmt gegenüber dem Kunden insoweit keine Aufklärungs-, Nachprüfungs- und Mitteilungspflichten, die über das im Investment Banking übliche Maß hinausgehen.

11.5. Die Lama Partners übernimmt keine Haftung oder Schadensersatzverpflichtung für Schäden, die aus der Nichtkenntnis von Informationen resultieren, welche der Lama Partners nicht bekannt waren oder nicht bekannt sein konnten.

11.6. Haftungsansprüche gegen Lama Partners verjähren innerhalb von zwei Jahren nach der Kündigung oder Aufhebung dieses Vertrages oder nach dem Signing (Unterzeichnung des Vertrags) des Transaktionsabschlusses, je nachdem, welches Ereignis früher eintritt.

§ 12. Sonstiges und Schlussbestimmungen

12.1. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrags sowie Nebenabreden bedürfen der Wirksamkeit der Schriftform und sind als solche zu bezeichnen. Dies gilt auch für eine Änderung dieser Schriftformklausel. Mündliche Nebenabreden außerhalb dieses Vertrags wurden nicht getroffen.

12.2. Für diese AGB und die Vertragsbeziehung zwischen Lama Partners und dem Kunden gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland, unter Ausschluss internationaler Kollisionsnormen.

12.3. Sollte eine Bestimmung des Vertrags oder dieser AGB unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung tritt eine Regelung, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung möglichst nahekommt. Gleiches gilt im Fall einer Regelungslücke.

12.4. Der Schutz personenbezogener Daten hat für Lama Partners höchste Priorität. Die Verarbeitung von Kundendaten erfolgt unter Einhaltung der geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Weiterführende Informationen finden sich in der gesonderten Datenschutzerklärung von Lama Partners unter <https://lama.partners/datenschutz/>.

12.5. Erfüllungsort für alle Verpflichtungen aus diesem Vertrag sowie Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist der Sitz von Lama Partners in Düsseldorf, soweit dies gesetzlich zulässig ist.