

Thomas Trettnak/Stefanie Heimel

Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten zur Prävention von Gesellschafterstreitigkeiten

Streitigkeiten auf Eigentümer- und Gesellschafterebene machen Unternehmen häufig auch operativ handlungsunfähig und stellen Geschäftsleitung wie Aufsichtsrat vor schwierige Probleme. Entsprechende Abhilfe zur „Streitprävention“ schaffen Vereinbarungen wie Tag-along-, Drag-along- und Russian-Roulette-Klauseln, die im Konfliktfall die Eigentümerebene neu ordnen helfen, einseitig durchsetzbar und somit sehr effektiv sind. Derartige Klauseln werden nicht selten auf Vorschlag des Aufsichtsrates implementiert, dessen Mitglieder in der Regel die unterschiedlichen Gesellschafter- oder Eigentümergruppen repräsentieren.

1. EINLEITUNG

In rund 50 % aller Unternehmen bricht zumindest einmal während ihres Bestehens ein Gesellschafterstreit aus.⁽¹⁾ Die daraus resultierenden negativen Folgen reichen vom Fehlen einer operativen Führung bis hin zur gänzlichen „Lähmung“ des Unternehmens mangels Entscheidungsfindung auf Eigentümerebene. All dies führt auch zu einer stärkeren Inpflichtnahme des Aufsichtsrates als Kontrollorgan.

Eine der häufigsten Ursachen (und Lösungen [!]) von Gesellschafterstreitigkeiten sind Veränderungen in der Zusammensetzung des Gesellschafterkreises.⁽²⁾ Daher ist es kaum verwunderlich, dass der Wunsch, solche Änderungen kontrollieren und durchsetzen zu können, zu den Prioritäten vieler Gesellschafter und Aufsichtsräte als Repräsentant derselben zählt. Das gilt insbesondere dann, wenn nicht nur ein Gesellschafter ausscheidet, sondern gleichzeitig auch ein neuer eintritt. Idealerweise wird schon im Zeitpunkt der Unternehmensgründung oder einer späteren Wachstumsphase auf die unterschiedlichen Interessen Bedacht genommen. Vertragsklauseln wie Tag-along- und Drag-along-Vereinbarungen sowie Russian-Roulette-Klauseln leisten einen wertvollen Beitrag dazu, einen solchen Interessenausgleich zu erzielen, und erfreuen sich daher im Rahmen der Konfliktprävention immer größerer Beliebtheit.

2. ÜBERSICHT ÜBER MÖGLICHE VERTRAGSKLAUSELN

- Tag-along-Klauseln bzw. Mitverkaufsrechte räumen in der Regel Minderheitsgesell-

schaftern das Recht ein, ihre Anteile zu den gleichen Konditionen wie der verpflichtete (Mehrheits-)Gesellschafter zu verkaufen.

- Unter Drag-along-Klauseln oder Mitverkaufsverpflichtungen versteht man hingegen die in der Regel Minderheitsgesellschaftern auferlegte Verpflichtung, ihre Beteiligungen gemeinsam mit den Mehrheitsgesellschaftern, beispielsweise an Dritte, mitzuverkaufen.⁽³⁾
- Russian-Roulette-Klauseln verbinden Elemente der freiwilligen und der erzwungenen Übertragung. Sie ermöglichen es, dem Mitgesellschafter ein Kaufangebot zu unterbreiten. Nimmt dieser das Angebot nicht innerhalb einer bestimmten Frist an, so ist der das Kaufangebot unterbreitende Gesellschafter seinerseits dazu verpflichtet, seine Anteile zu denselben Konditionen an den Mitgesellschafter zu verkaufen.⁽⁴⁾
- Beim sogenannten Texas shoot-out handelt es sich um eine Variante der Russian-Roulette-Klausel. Hier hat jeder Gesellschafter zusätzlich zur Annahme des Anbots die Möglichkeit zur Stellung eines Gegenangebots mit erhöhtem Kaufpreis.⁽⁵⁾

3. GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN IN DER PRAXIS

Die Praxis zeigt, dass das Bedürfnis zur Beschränkung der freien Übertragbarkeit von Geschäftsanteilen groß ist. So bestehen in mehr als 80 % der beliebtesten österreichischen Unternehmensrechtsform, der GmbH, gesellschaftsvertragliche Vinkulierungsklauseln.⁽⁶⁾



Dr. Thomas Trettnak, LL.M./CM ist Rechtsanwalt in Wien mit den Tätigkeitsschwerpunkten M&A, Gesellschafts- und Insolvenzrecht.

Mag. Stefanie Heimel ist Rechtsanwaltsanwältin in Wien mit den Tätigkeitsschwerpunkten Gesellschafts- und allgemeines Zivilrecht.

(1) Singer, Gesellschafterstreit vermeiden oder gewinnen (2009) 3.

(2) Zu nennen sind hier vor allem Nachfolgethemen innerhalb der Familie, Krisenszenarien oder (Teil-)Verkäufe von Unternehmen.

(3) Huber/Zandler, Exit-Regelungen in Private Equity-Transaktionen, ecolex 2007, 832 (834).

(4) Draxler, Private Equity Exit (2010) 137.

(5) Fett/Spiering, Handbuch Joint Venture (2010) Rz. 601.

(6) Reich-Rohrwig, Verbreitung und Gesellschafterstruktur der GmbH in Österreich, in FS Kastner (1992) 371 (376).

Ist jedoch ein solches Zustimmungserfordernis an die Erteilung eines Mehrheitsbeschlusses geknüpft, ruft dies nicht selten einen Konflikt zwischen Mehrheits- und Minderheitsgesellschaftern hervor. Ähnliche Probleme stellen sich auch bei Vorkaufs- und sonstigen Aufgriffsrechten; hier kann die Übertragung nämlich nur durch den tatsächlichen Zugriff des Gesellschaftsanteils verhindert werden. Aufgrund der damit verbundenen finanziellen Belastung kann es trotz vereinbarten Aufgriffsrechts mangels finanzieller Mittel des Aufgriffsberechtigten zur Übertragung an einen unerwünschten Dritten kommen.⁽⁷⁾ Zur Vermeidung solcher Situationen ist es daher jedenfalls ratsam, präventiv auch einseitig durchsetzbare Trennungsmöglichkeiten zu schaffen, bei deren Vorbereitung und Implementierung häufig auch der Aufsichtsrat eine zentrale Rolle einnimmt oder einnehmen könnte. Bei der konkreten Ausgestaltung der Vertragsklauseln muss auf den Einzelfall und die Dynamik der Gesellschafter abgestellt werden. Entscheidend sind die tatsächlich vorliegenden Beteiligungsverhältnisse. Nur unter Beachtung aller relevanten Komponenten können Vertragsklauseln zu einem optimalen und zweckmäßigen Ergebnis führen.

Der Aufsichtsrat als „Repräsentant“ unterschiedlichster Eigentümergruppen sollte das Konfliktpotenzial von Gesellschafterstreitigkeiten erkennen und diese lösen helfen.

4. DOMINANZ DER MEHRHEITSGESellsCHAFTER VS. PATTSITUATION BEI 50:50-BETEILIGUNG

Zur Erörterung einer zweckmäßigen Vertragsgestaltung werden die in Betracht kommenden Möglichkeiten auf zwei häufig vorkommende Szenarien beschränkt: zum einen auf den Fall einer Gesellschaft mit *einem Mehrheitsgesellschafter* und mehreren Minderheitsgesellschaftern und zum anderen auf jenen einer Gesellschaft mit zwei Gesellschaftern, die *je einen 50-%-Anteil* halten.

4.1. Tag-along- und Drag-along-Vereinbarungen

Bei Gesellschaften mit Mehrheits- und Minderheitsgesellschaftern ist die Verfolgung von Gruppeninteressen charakteristisch. Minderheitsgesellschafter sind oft dem dominanten Mehrheitsgesellschafter ausgesetzt. Ihr Hauptaugenmerk liegt darauf, nach dem Ausscheiden des Mehrheitsgesellschafters nicht in einer illiquiden Position zurückzubleiben. Tag-along-Rechte erlauben Minderheitsgesellschaftern, dem erwerbswilligen Dritten auch die eigenen

Anteile anzudienen. So können sie die Gesellschaft verlassen, ohne einen neuen Mitgesellschafter akzeptieren zu müssen.⁽⁸⁾

Für den Mehrheitsgesellschafter ist es hingegen ausschlaggebend, einen Verkauf seiner Anteile bzw. der ganzen Gesellschaft mit so wenig Widerstand wie nur möglich abschließen zu können. Potenzielle Erwerber sind in vielen Fällen nur dann dazu bereit, die Vertragsverhandlungen voranzutreiben, wenn sie 100 % der Anteile oder zumindest die kontrollierende Mehrheit erwerben können. Die Weigerung eines oder mehrerer Minderheitsgesellschafter, ihre Anteile zu veräußern, kann somit den gesamten Verkauf vereiteln. Genau dieses potenzielle Konfliktrisiko wissen Drag-along-Klauseln zu vermeiden. Aufgrund der durch sie statuierten Veräußerungspflicht erfolgt der Verkauf zu denselben Konditionen wie jener des Mehrheitsgesellschafters. Diese „Schicksalsgemeinschaft“ hinsichtlich des Verkaufspreises stellt gleichzeitig einen wesentlichen Schutz der Minderheitsgesellschafter dar. Ist der Mehrheitsgesellschafter bereit, zu einem gewissen Preis zu verkaufen, so kann davon ausgegangen werden, dass es sich um einen fairen Preis für alle handelt. Drag-along-Klauseln helfen, komplexe Vertragsverhandlungen zu vermeiden, denn der Mehrheitsgesellschafter wird in die Lage versetzt, wertmaximierend über die gesamte Gesellschaft verfügen zu können.⁽⁹⁾

Je nach Ausgestaltung dieser Klauseln werden die Interessen von Mehrheits- und/oder Minderheitsgesellschaftern geschützt. Sowohl Tag-along- als auch Drag-along-Klauseln schützen zudem den Wert des Anteils und des Unternehmens selbst, da sie verhindern, dass Geschäftsanteile aus Zwang unter ihrem Wert verkauft werden müssen. Unternehmensanteile, die nicht die Mehrheit repräsentieren, sind im Verhältnis gesehen nämlich mangels Kontrollmöglichkeit über das Unternehmen in aller Regel weniger wert als ein Anteilspaket, mit dem die Mehrheit übernommen werden kann.⁽¹⁰⁾

4.2. „Russian Roulette“ und „Texas Shoot-Out“

In Fällen, in denen zwei Gesellschafter zu je 50 % beteiligt sind, können Meinungsdivergenzen das Zustandekommen der erforderlichen Beschlüsse auf lange Zeit verhindern und so das Unternehmen potenziell handlungsunfähig machen.⁽¹¹⁾ Die vor allem angloamerikanische

(7) Fragner, Ausgewählte Fragen des Aufgriffsrechts, GesRZ 2009, 155 (156).

(8) Rieder/Huemer, Gesellschaftsrecht (2009) 243.

(9) Huber/Zandler, eolex 2007, 834.

(10) Draxler, Private Equity Exit, 131.

(11) Singer, Gesellschafterstreit, 18.

Organhaftung bei grenzüberschreitenden Verschmelzungen

Vertragspraxis bekämpft solche *deadlocks* mit vertraglich festgelegten, wechselseitigen Bieterverfahren. *Russian-Roulette*-Klauseln führen den Ausstieg einer Partei herbei und ermöglichen dem verbleibenden Gesellschafter, die Reorganisation der Gesellschaft im Alleingang vorzunehmen. Aufgrund des Wahlrechts werden Käufer- und Verkäuferrolle erst durch das Verfahren selbst bestimmt. Der Vorteil dieser Klausel liegt in der Ermittlung eines fairen Preises. Da der Erstbieter mit einer Call-Option, also dem Kauf der anderen Anteile, rechnen muss, wird er ein aus seiner Sicht ausgewogenes Angebot legen.⁽¹²⁾

Beim sogenannten *Texas shoot-out* handelt es sich um eine Abwandlung der *Russian-Roulette*-Klausel. Jeder Gesellschafter hat die Möglichkeit, anstelle der Annahme des Anbots ein Gegenangebot zu einem *erhöhten* Kaufpreis zu unterbreiten. Dieses Hin und Her läuft so lange, bis sich eine Partei schließlich zur Annahme eines Anbots entscheidet und so im sprichwörtlichen Sinne „herausgeschossen“ wird.⁽¹³⁾

5. FAZIT

Allgemein stehen die Chancen hoch, dass es aufgrund von Interessengegensätzen in Unternehmen zu *Streitigkeiten auf Eigentümer- und Gesellschafterebene* und folglich zu potenziellen Risiken für das Unternehmen selbst kommt.

Der *Aufsichtsrat als „Repräsentant“ unterschiedlichster Eigentümergruppen* sollte ein solches Konfliktpotenzial erkennen und auf die Eigentümergruppen dergestalt einwirken, dass diese rechtzeitig Regelungen zur Verhinderung oder Lösung möglicher Streitfälle auf Gesellschafterebene treffen.

Vereinbarungen wie *Tag-along*-, *Drag-along*- sowie *Russian-Roulette*-Klauseln ermöglichen ein Konfliktlösungsszenario, welches zu einer *Neuordnung auf Eigentümerebene* führt und effektiv einseitig durchsetzbar bleibt, ohne den operativen Geschäftsbetrieb nachhaltig negativ zu beeinträchtigen.

⁽¹²⁾ Draxler, Private Equity Exit, 137.

⁽¹³⁾ Fett/Spiering, Joint Venture, Rz. 601 f.