



Kredit- und WirtschaftsMediation & Systemisches Coaching Newsletter Mai 2019

Meine Firma – meine Altersvorsorge!

Wird ein Unternehmen gegründet, schaut jeder nach vorn und ist bereit, an dem eigenen und gemeinsamen Erfolg hart mitzuarbeiten. Da denkt keiner an den Moment, an dem unter Umständen die Firma nicht den erhofften Erfolg im Markt hat oder an den Tag, an dem das Unternehmen aus Alters- oder Gesundheitsgründen in andere Hände gegeben werden soll.

Der heutige Praxisfall schildert, wie der Minderheitsgesellschafter eines sehr gut eingeführten, hochprofitablen Unternehmens aus Altersgründen ausscheiden und die Früchte seiner Arbeit ernten möchte.

Ein anonymisierter Praxisfall:

Das Unternehmen aus der Gesundheitsbranche wurde vor 15 Jahren von zwei Gesellschaftern, die sich als Kollegen in einer anderen Firma der gleichen Branche kennelernt hatten, gegründet. Die Gesellschafterverhältnisse sind 75% zu 25%. Das Unternehmen ist ab dem 3. Jahr profitabel und spielt heute in der oberen Liga der Branche mit.

Der 25%ige Gesellschafter wird im nächsten Jahr den 60igsten Geburtstag feiern. Grund genug für ihn, über seinen Ausstieg nachzudenken. Für ihn steht fest, dass er einen guten Preis für seine Anteile erhalten wird; immerhin ist seine Firma ja auch seine Altersvorsorge!

Fest entschlossen zum Verkauf spricht er seinen Mitgesellschafter an. Der findet die Idee gut und denkt selbst aus lebensphilosophischen Gründen über einen Verkauf nach. Somit erscheint die Situation einfach. Das Unternehmen wird von Fachleuten bewertet. Es wird ein realistischer Verkaufspreis in Höhe von € 10 Mio. ermittelt. Einen möglichen Investor gäbe auch schon.

Der Gesellschaftervertrag sieht vor, dass bei einem Verkauf der Anteile der verbleibende

Gesellschafter ein Vorkaufsrecht hat. In dem Gesellschaftervertrag ist in diesem Zusammenhang vom „Stuttgarter Verfahren“ die Rede (*einem Bewertungsverfahren von Unternehmen, im vorliegenden Fall kann der 75%ige Gesellschafter bei Ausübung seines Vorkaufsrechtes die anderen 25% zu einem Preis von knapp € 0,7 Mio. erwerben; der Marktpreis liegt bei realistischen € 2,5 Mio.*).

Als die Fakten auf dem Tisch liegen, macht der 75%ige Gesellschafter einen Rückzieher und widerruft seine Verkaufsabsicht.

Die Kommunikation zwischen den Gesellschaftern wird emotional; die Sachthemen rücken in den Hintergrund. Der 25%ige Gesellschafter will sich professionell begleiten lassen und beauftragt für die Kommunikation und das strategische Vorgehen KWM.

Vorgehen:

Ein neutraler Fachanwalt wird beauftragt, den Gesellschaftervertrag zu überprüfen. Dabei wird deutlich, dass viele Punkte nicht mehr der heutigen Rechtsprechung genügen und somit Unklarheiten schaffen. Die bislang nicht beachtete Regelung „Stuttgarter Verfahren“ gewinnt an Bedeutung.



Diese Erkenntnis verhärtet die Situation zwischen den Gesellschaftern weiter. Bei einem von KWM moderierten Gespräch soll darüber diskutiert werden, dass das „Stuttgarter Verfahren“ keine Anwendung findet und ein angemessener Marktpreis als Altersvorsorge an den Verkäufer der 25% fließen soll. Das Gespräch scheitert an der inneren Haltung des 75%igen Gesellschafters.

Konsequenz daraus:

Der Preisunterschied nach dem „Stuttgarter Verfahren“ und dem aktuellen Marktpreis lässt nach heutiger Rechtsprechung die Vermutung zu, dass das Gericht bei einer Feststellungsklage das „Stuttgarter Verfahren“ in diesem Falle für unwirksam erklärt und damit der mögliche Marktpreis zu erzielen wäre. Das Vorkaufsrecht des 75%igen Gesellschafters wäre in dem Moment verwirkt, wenn ein anderer Investor, z.B. ein externer Minderheitsgesellschafter, einen höheren Preis bezahlt.

In der Gesamtkommunikation wird der 75%ige Gesellschafter stets zeitnah über die Schritte des 25%igen Gesellschafters informiert. Leider findet kein Umdenken statt, so dass die Einreichung der Feststellungsklage unumgänglich ist. Dieses wird den Fortgang im

Gesamtprozess um Monate verzögern und hohe Kosten verursachen.

Zusammenfassung:

Die Gesamtentwicklung ist für alle Seiten unbefriedigend und kann nur durch Einsicht verbunden mit einem Kompromiss durch die Gesellschafter selbst, oder einem Richterspruch geklärt werden, der ebenfalls einen Kompromiss darstellen könnte.

Der Gesellschaftervertrag wurde nie überdacht und somit der aktuellen Rechtsprechung und individuellen Lebenssituation der Gesellschafter angepasst. Hier sieht KWM neben den Gesellschaftern selbst aber auch das vorhandene Beraternetzwerk in der Pflicht!

Sollte das Gericht das „Stuttgarter Verfahren“ nicht für unwirksam erklären, wird der 25%ige Gesellschafter seine Anteile behalten. Das Vertrauensverhältnis zwischen den Gesellschaftern ist inzwischen stark beschädigt. Hier wird es zu verstärkter Kontrolle des 75%igen Gesellschafters kommen müssen, da dieser die Verantwortung für die Altersvorsorge des 25%igen Gesellschafters übernimmt; bewusst oder unbewusst! Über den Ausgang werden wir Sie informieren.

Fazit:

„Vertrag kommt von Verträgen“. So gewinnt ein Vertrag besondere Bedeutung, wenn die Beteiligten durch Eigeninteresse und/oder Befindlichkeiten auf verschiedenen Positionen beharren. Kommt es zum Streit, können die Beteiligten bei einem Mediationsverfahren die Lösung selbst bestimmen. Wird ein Gericht eingeschaltet, entscheidet ein Dritter, auch wenn diese Entscheidung am Ende des Tages nicht gefällt. In Zeiten von Fachkräftemangel, führt dieses zur Verunsicherung von Mitarbeitern/Innen und gefährdet die Reputation des Unternehmens.

Der Weg ist der Dialog – und dafür steht Ihre KWM.

Der nächste Newsletter erscheint im Juli 2019.

Es grüßt herzlich Ihr
Georg Merklinger
Systemischer Coach (SG)
Wirtschaftsmediator IHK (BM)
EUCON Business Mediator