

RESTRUCTURING

newsletter 3 / März 2014



„Russian Roulette“ oder „Texas shoot out“

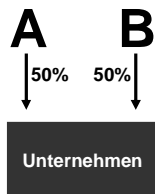
OLG Nürnberg bestätigt die Zulässigkeit derartiger Vertragsklauseln zur Vermeidung von Patt-Situationen in zerstrittenen Joint-Ventures

Sehr geehrte Damen und Herren,

aus Anlass eines gerade veröffentlichten Urteils des OLG Nürnberg vom 20. Dezember 2013 (Az. 12 U 49/13) möchten wir Ihnen ein klassisches tool aus der Vertragsgestaltung vorstellen: „Russian Roulette“- oder „Texas Shoot Out“-Klauseln. Deren Ziel ist, sich blockierende Gesellschafterstellungen („dead-lock“) aufzubrechen.

Joint Venture

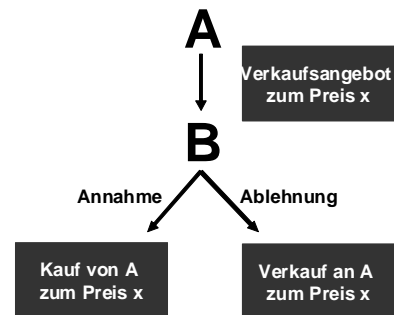
Bei Gründung eines Joint Ventures herrschen Euphorie und Aufbruchstimmung. Beide Parteien wollen gemeinsam Geschäfte machen und ziehen an einem Strang. Dementsprechend wird üblicherweise jede Partei eine 50 %ige Beteiligung übernehmen.



Nur: Interessen können sich auseinanderentwickeln. Sind sich die Parteien aber nicht mehr einig, ist diese Patt-Situation Gift für das Unternehmen. Entscheidungen über Strategie und Finanzierung werden blockiert, Unternehmenswerte so vernichtet.

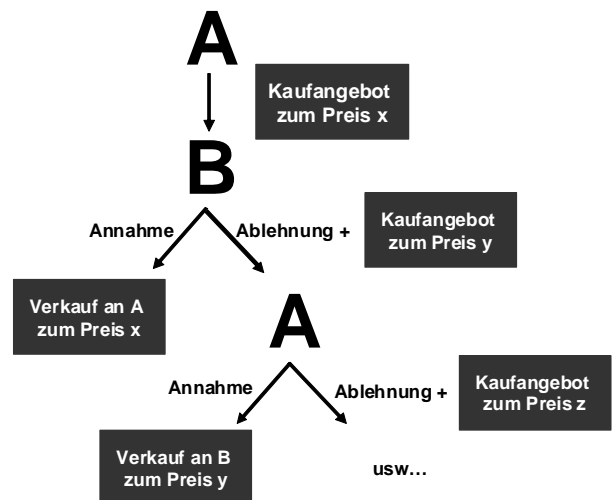
Russian Roulette oder Texas Shoot Out

Hiergegen kann in Gesellschaftsverträgen Vorsorge getroffen werden. Als „Russian Roulette“ bezeichnet man folgende Vereinbarung: Gesellschafter A bietet Gesellschafter B an, ihm seine Anteile zu einem bestimmten Preis zu verkaufen. Nimmt B an, zahlt er den aufgerufenen Preis und ist fortan alleiniger Gesellschafter. Lehnt er ab, ist er seinerseits verpflichtet, A die seine Anteile zu dem von A ursprünglich geforderten Preis zu verkaufen.



Zugrunde liegt ein Prinzip, dass schon kleinen Kindern vermittelt werden kann, die sich um ein Stück Kuchen streiten: „Einer teil, der andere wählt“. Hier bestimmt derjenige, der zuerst handelt, den Preis. Der andere entscheidet, ob er zu diesem Preis kaufen oder verkaufen möchte.

Eine Variante hiervon findet man unter dem Namen „Texas Shoot Out“: A bietet an, die Anteile zu einem bestimmten Preis zu kaufen. Lehnt B ab, muss er A für dessen Anteile einen höheren Preis bieten. A kann nun annehmen oder erneut einen höheren Preis anbieten.



Übergeben beide Parteien ein Kaufangebot in verschlossenem Umschlag, wobei das höhere Gebot gewinnt, spricht man von „**sizilianischer Eröffnung**“.

Fairness

Der Charme der Regelung liegt in einer grundsätzlich fairen Abwägungsentscheidung: Lehnt B das „Russian Roulette“-Angebot des A als zu teuer ab, kann er nicht benachteiligt sein, wenn A ihm nun genau diesen Preis zahlt. Hier steht allerdings nur ein Preis im Raum - ein Gesellschafter muss daher genau abwägen, wann und welchen Preis er aufruft. Beim „Texas Shoot Out“ wird - im Zweifel über mehrere Bietrunden - der Höchstpreis ermittelt, den eine Partei zu zahlen bereit ist.

Keine Sittenwidrigkeit

Obwohl ein Gesellschafter gezwungen wird, seine Anteile zu verkaufen, sind solche Regelungen grundsätzlich nicht sittenwidrig, wie das OLG Nürnberg nun bestätigt hat. Dies gilt auch, wenn der finanzstärkere Partner strategisch einen so hohen Preis aufruft, dass der andere gar nicht annehmen kann und somit verkaufen muss.

Anders wäre es jedoch zu beurteilen, wenn einer der Partner schon von Anfang an nie in der Lage war, ein Erwerbsangebot zu finanzieren. Da er dann alles tun muss, um das Ausstiegsverfahren zu vermeiden, ist er in seiner Entscheidungsfreiheit eingeschränkt. Aus dem gleichen Grund werden so genannte „Hinauskündigungsklauseln“ als sittenwidrig (§ 138 BGB) und damit ungültig angesehen.

Umsetzung

GmbH-Anteile können nur mit Hilfe einer notariellen Urkunde übertragen werden (§ 15 Abs. (3), (4) GmbHG). Es genügt grundsätzlich jedoch, wenn das Ausstiegsverfahren in einer notariell beurkundeten Gesellschaftssatzung enthalten ist. Der konkret zu zahlende Preis muss darin nicht enthalten sein, wenn

Kriterien zur Preisbestimmung festgelegt sind. Ansonsten bedarf das Angebot zur Anteilsübernahme der notariellen Beurkundung.

Vor- und Nachteile

Die hier beschriebenen Klauseln ermöglichen in Patt-Situationen eine schnelle Loslösung vom Vertragspartner. Damit wird die operative Handlungsfähigkeit des Unternehmens gesichert. Grundsätzlich ist auch ein fairer Preis zu erwarten. Man muss sich jedoch der Gefahr bewusst sein, dass der finanzstärkere Partner den anderen aus der Gesellschaft hinausdrängen kann, indem er strategisch einen überhöhten Preis anbietet. Problematisch sind auch Fälle, in denen eine Partei ausnutzt, dass der Erwerb für den Partner aus steuer- oder kartellrechtlichen Gründen nicht möglich oder unwirtschaftlich wäre. Daneben sind sämtliche Themen eines regulären Unternehmenskaufs auch hier zu beachten, insbesondere im Bezug auf Garantien, Know-how und Zugriff auf benötigte Patente. Entsprechende Absprachen sollten bereits im Ausstiegsverfahren verankert werden.

Fazit

Joint Venture-Partner sollten sich schon zu Beginn ihrer Zusammenarbeit mit möglichen Ausstiegsszenarien beschäftigen. Rechtlich können entsprechende Regelungen wirksam vereinbart werden. Die Komplexität der Zusammenarbeit macht es jedoch erforderlich, die wirtschaftlichen Besonderheiten des Einzelfalls und die Situation der Geschäftspartner zu erörtern und in der Regelung abzubilden.

Mit besten Grüßen
Ihre


Raoul Kreide


Martin Bürmann

Der newsletter gibt lediglich einen unverbindlichen Überblick und kann eine rechtliche Beratung nicht ersetzen. Als Ansprechpartner für eine etwaige Beratung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Kontakt:

Dr. Martin Bürmann
Partner
martin.bürmann@rittershaus.net
Tel.: +49 (0) 6 21 / 42 56-129

Raoul Kreide
Dipl.-Betriebswirt (BA), Mediator
raoul.kreide@rittershaus.net
Tel.: +49 (0) 6 21 / 42 56-271

RITTERSHAUS Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB

Mannheim - Frankfurt - München
Harrlachweg 4 • 68163 Mannheim • www.rittershaus.net

RITTERSHAUS

Rechtsanwälte