50/50-GmbH ohne Ausweg?

50/50-Pattsituationen in der GmbH-Satzung vorbeugen und auflösen: Ein Kurzüberblick zu Deadlock-Klauseln, Call-/Put-Rechte, Russian Roulette und Texas Shoot-out im deutschen GmbH-Recht

*von **Petra Korts***
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht
Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht
Steuerstrafverteidigerin
MBA – Master of Business Administration –
M.I.Tax – Master of International Taxation –
zertifizierte Mediatorin

www.steuerrecht.com

Rechtsstand: 30. September 2026

Executive Summary

- Die paritätische 50/50-GmbH schafft Gleichgewicht, aber keinen eingebauten Konfliktlöser. Nach § 47 Abs. 1 GmbHG entscheidet die Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei zwei gleich starken Lagern kann deshalb schon eine einzelne grundlegende Meinungsverschiedenheit die Willensbildung blockieren.
- Der wichtigste Gestaltungsfehler besteht darin, den Begriff 'Deadlock' nicht präzise zu definieren. Nicht jede abgelehnte Beschlussvorlage sollte ein Trennungsverfahren auslösen. Sinnvoll ist eine qualifizierte Definition mit materiell wichtigen Reserved Matters, Wiederholungs- oder Zeitkomponente und vorgelagertem Eskalationsverfahren.
- Deadlock-Prävention beginnt nicht mit Russian Roulette, sondern mit einer sauber abgestuften Governance: klare Geschäftsführungszuständigkeiten, begrenzte Zustimmungskataloge, Budget- und Notfallregeln, Eskalation auf Gesellschafterebene, Mediation oder Beirat und erst danach ein Exit-Mechanismus.

- Russian-Roulette- und Texas-Shoot-out-Klauseln können eine Blockade wirksam beenden, bergen aber erhebliche Risiken bei ungleicher Finanzkraft. Das OLG Nürnberg hat eine Russian-Roulette-Klausel in einer zweigliedrigen Gesellschaft nicht per se für unwirksam gehalten, zugleich aber deutlich gemacht, dass wirtschaftliche Asymmetrien rechtlich relevant sein können.
- Call-/Put-Rechte, Buy-Sell-Mechanismen, Abfindungs- und Bewertungsregeln, Schiedsklauseln und notarielle Vollzugsmechanik müssen als ein Gesamtsystem gestaltet werden. Ein Deadlock-Vertrag, der nur den 'Auslöser' regelt, aber Kaufpreis, Finanzierung, Organstellung, Gesellschafterdarlehen und Vollzug offenlässt, verlagert den Streit lediglich auf die nächste Ebene.

Inhalt

Executive Summary 1

A. Einleitung: Parität ist kein Konfliktlösungsmodell 4

B. Warum die 50/50-GmbH strukturell konfliktanfällig ist 5

I. Die gesetzliche Mehrheitsregel 5

II. Deadlock in der Gesellschafterversammlung und in der Geschäftsführung 5

III. Stimmverbote lösen den Deadlock nicht zuverlässig 6

C. Nicht jede Pattsituation darf ein Deadlock sein 6

I. Die Deadlock-Definition ist das Herzstück 6

II. Reserved Matters: Weniger ist oft mehr 7

III. Budget-Deadlock und Fortführungsregel 7

D. Die Eskalationsleiter: Erst lösen, dann trennen 8

I. Stufe 1: Operative Klärung 8

II. Stufe 2: Gesellschafter-Eskalation 8

III. Stufe 3: Mediation 8

IV. Stufe 4: Sachverständiger oder Beirat 9

E. Casting Vote: einfache Lösung mit erheblichen Nebenwirkungen 9

F. Call- und Put-Rechte als kalkulierbare Trennung 9

G. Russian Roulette: Der Preis als Selbstkontrolle 10

H. Texas Shoot-out: Verdecktes Bieterverfahren 11

I. Andere Shoot-out-Modelle und hybride Lösungen 11

J. Grenzen durch Hinauskündigungsrecht und Treuepflicht 11

K. Abfindung, Bewertung und Finanzierung 12

L. Organstellung, Dienstvertrag und Nebenbeziehungen 12

M. Gesellschafterdarlehen, Bürgschaften und persönliche Sicherheiten 13

N. Notarielle Form und Vollzugsmechanik 13

O. Schiedsgericht, staatliches Gericht oder Mediation? 13
P. Was passiert ohne Deadlock-Klausel? 14
Q. Die Satzung muss zur tatsächlichen Machtverteilung passen 14
R. Praxisfälle 15
Fall 1: Zwei Gründer, zwei Geschäftsführer, Gesamtvertretung 15
Fall 2: Budgetblockade 15
Fall 3: Russian Roulette bei ungleicher Finanzkraft 15
Fall 4: Externer Beirat als Deadlock-Breaker 15
S. Gestaltungsmatrix: Was gehört in einen guten 50/50-Vertrag? 16
T. Typische Gestaltungsfehler 16
U. Handlungsempfehlungen nach Priorität 16
V. Fazit 17
Rechtsprechungs- und Quellenhinweise 17

A. Einleitung: Parität ist kein Konfliktlösungsmodell

Die 50/50-GmbH wirkt auf den ersten Blick besonders ausgewogen. Keiner der beiden Gesellschafter kann den anderen dominieren, grundlegende Entscheidungen müssen gemeinsam getragen werden und beide Seiten verfügen über einen strukturell gleich starken Einfluss auf die Gesellschaft. Genau diese Gleichgewichtigkeit ist in der Krise jedoch zugleich das zentrale Risiko.

Das GmbHG enthält keinen allgemeinen Mechanismus, mit dem eine dauerhafte Pattsituation automatisch aufgelöst wird. Nach § 47 Abs. 1 GmbHG entscheidet grundsätzlich die Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Halten zwei Gesellschafter jeweils 50 Prozent und stimmen sie gegensätzlich, kommt ein Mehrheitsbeschluss nicht zustande. Bei Satzungsänderungen oder anderen qualifizierten Mehrheiten verschärft sich das Problem zusätzlich.

Ein echter Deadlock entsteht nicht durch jede Meinungsverschiedenheit. Unternehmer dürfen über Strategie, Investitionen, Ausschüttungen oder Personalfragen streiten. Gefährlich wird die Situation, wenn zentrale Entscheidungen dauerhaft nicht mehr getroffen werden können und die

Blockade auf andere Bereiche übergreift. Dann wird aus dem Schutz gegenseitiger Kontrolle ein System gegenseitiger Verhinderung.

Wer eine 50/50-GmbH gründet oder in eine solche Beteiligungsstruktur einsteigt, sollte den Konflikt deshalb vertraglich denken, bevor er entsteht. Ein guter Gesellschaftsvertrag ist gerade nicht für die Phase geschrieben, in der sich alle Beteiligten verstehen. Seine Qualität zeigt sich erst in dem Moment, in dem Einvernehmen nicht mehr selbstverständlich ist.

Der vorliegende Beitrag untersucht deshalb nicht primär den bereits eskalierten Prozess, sondern die Vertragsarchitektur davor: Wie definiert man einen Deadlock? Welche Entscheidungen sollten überhaupt zustimmungspflichtig sein? Wann helfen Mediation, Beirat oder Casting Vote? Wie funktionieren Russian Roulette und Texas Shoot-out? Wann sind Call-/Put-Rechte vorzugswürdig? Und welche rechtlichen Grenzen ergeben sich aus GmbHG, Hinauskündigungsrechtsprechung und Beschlussmängelrecht?

B. Warum die 50/50-GmbH strukturell konfliktanfällig ist

I. Die gesetzliche Mehrheitsregel

§ 47 Abs. 1 GmbHG knüpft die Beschlussfassung an die Mehrheit der abgegebenen Stimmen. § 47 Abs. 2 GmbHG ordnet grundsätzlich jedem Euro eines Geschäftsanteils eine Stimme zu. Bei exakt hälftiger Beteiligung entsteht deshalb ohne Sonderregel eine symmetrische Machtverteilung.

Diese Symmetrie ist solange unproblematisch, wie beide Gesellschafter in den wesentlichen Fragen übereinstimmen oder zumindest kompromissfähig bleiben. Sie wird problematisch, sobald die Gesellschaft auf einen positiven Beschluss angewiesen ist und keine Seite nachgeben will. Das Ergebnis ist nicht automatisch eine falsche Entscheidung, sondern häufig gar keine Entscheidung.

In der Praxis betrifft das besonders die Bestellung und Abberufung von Geschäftsführern, Jahresbudget, größere Investitionen, Aufnahme von Fremdkapital, Ausschüttungen, Unternehmenskäufe, Verkauf wesentlicher Vermögensgegenstände, Einstellung von Schlüsselpersonen und strategische Richtungsentscheidungen.

II. Deadlock in der Gesellschafterversammlung und in der Geschäftsführung

Die Blockade kann auf mehreren Ebenen auftreten. Sind beide Gesellschafter zugleich Geschäftsführer und besteht Gesamtvertretung, kann bereits das operative Tagesgeschäft

beeinträchtigt sein. Selbst bei Einzelvertretung können umfangreiche Zustimmungskataloge dazu führen, dass die Geschäftsführung faktisch bei jeder bedeutenden Maßnahme auf einen Gesellschafterbeschluss angewiesen ist.

Damit zeigt sich ein Grundproblem vieler Vertragsmuster: Sie wollen Kontrolle maximieren und schaffen dadurch Handlungsunfähigkeit. Je länger der Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte, desto größer die Zahl möglicher Blockadepunkte.

Vertragsgestaltung muss deshalb unterscheiden zwischen echter Governance und Mikromanagement. Nicht jede Investition, Einstellung oder Vertragsänderung gehört auf Gesellschafterebene. Für eine 50/50-Gesellschaft ist ein zu enger Geschäftsführer-Spielraum besonders gefährlich.

III. Stimmverbote lösen den Deadlock nicht zuverlässig

In bestimmten Konstellationen kann ein Gesellschafter nach § 47 Abs. 4 GmbHG oder nach den allgemeinen Grundsätzen zum Verbot des Richtens in eigener Sache von der Abstimmung ausgeschlossen sein. Das kann eine scheinbare 50/50-Situation auflösen.

Darauf sollte die Vertragsgestaltung aber nicht bauen. Stimmverbote greifen nur in bestimmten Interessenkonflikten und sind selbst häufig streitig. Der BGH hat etwa für die Abberufung eines Gesellschafter-Geschäftsführers aus wichtigem Grund hervorgehoben, dass im späteren Prozess objektiv feststehen muss, ob ein wichtiger Grund tatsächlich vorlag. Wer sich auf ein Stimmverbot beruft, trägt damit erhebliche Darlegungs- und Beweisrisiken.

Der Deadlock-Vertrag sollte deshalb auch dann funktionieren, wenn beide Seiten voll stimmberechtigt sind.

C. Nicht jede Pattsituation darf ein Deadlock sein

I. Die Deadlock-Definition ist das Herzstück

Der wichtigste Punkt jeder Deadlock-Klausel ist nicht der spätere Shoot-out, sondern die Definition des Auslösers. Eine Regelung, nach der jede gescheiterte Abstimmung einen Exit-Prozess eröffnet, ist regelmäßig zu weit.

Sinnvoll ist eine qualifizierte Definition. Ein Deadlock sollte nur bei Angelegenheiten eintreten, die für die Gesellschaft wesentlich sind, typischerweise bei zuvor definierten Reserved Matters.

Zusätzlich kann verlangt werden, dass derselbe Gegenstand in zwei ordnungsgemäß einberufenen Versammlungen innerhalb eines bestimmten Zeitraums keine Mehrheit findet.

Auch eine zeitliche Dauerkomponente ist möglich: Die Blockade muss beispielsweise länger als 30 oder 60 Tage bestehen und die Geschäftstätigkeit wesentlich beeinträchtigen. Je einschneidender die Rechtsfolge – etwa ein zwangsweiser Anteilskauf –, desto wichtiger ist ein klarer und objektiv feststellbarer Trigger.

II. Reserved Matters: Weniger ist oft mehr

Reserved-Matters-Kataloge sind in 50/50-Gesellschaften unverzichtbar, aber gefährlich. Sie definieren die Entscheidungen, die keiner der Gesellschafter allein oder über die Geschäftsführung durchsetzen können soll.

Typischerweise gehören grundlegende Strukturmaßnahmen, Erwerb und Veräußerung von Unternehmen oder wesentlichen Vermögenswerten, Kapitalmaßnahmen, außergewöhnliche Finanzierung, Geschäftsplan und Budget sowie wesentliche Geschäfte mit Gesellschaftern in diesen Bereich.

Dagegen sollten operative Routineentscheidungen möglichst nicht einstimmigkeitsabhängig gemacht werden. Sonst kann ein Gesellschafter den laufenden Betrieb als Druckmittel verwenden. Gute Vertragsgestaltung schafft Kontrolle an den neuralgischen Punkten, lässt der Geschäftsführung aber ausreichend Bewegungsfreiheit.

III. Budget-Deadlock und Fortführungsregel

Besonders praxisrelevant ist der Streit über das Jahresbudget. Ohne Budget können Investitionen, Neueinstellungen und Vertriebsmaßnahmen blockiert sein. Ein Gesellschaftsvertrag sollte deshalb eine Fortführungsregel enthalten.

Denkbar ist, dass bei ausbleibender Einigung das Vorjahresbudget vorläufig fortgilt, gegebenenfalls angepasst um tarifliche Erhöhungen, Inflation, bereits vertraglich gebundene Kosten und zwingende Investitionen. Alternativ können nur bestimmte Kostenpositionen fortgeschrieben werden.

Damit wird verhindert, dass ein Budgetstreit sofort die operative Existenz des Unternehmens bedroht. Gleichzeitig darf die Fortführungsregel nicht so komfortabel sein, dass sie den Einigungsdruck vollständig nimmt.

D. Die Eskalationsleiter: Erst lösen, dann trennen

I. Stufe 1: Operative Klärung

Ein guter Vertrag zwingt die Parteien nicht sofort in den Exit. Die erste Stufe sollte regelmäßig ein formalisiertes Gespräch der Geschäftsführer beziehungsweise der zuständigen Vertreter sein.

Wichtig sind kurze Fristen. Eine Eskalationsklausel, die monatelange Gesprächsrunden vorsieht, schützt nicht die Gesellschaft, sondern verlängert die Blockade. In schnelllebigen Unternehmen genügen häufig wenige Werktage bis zwei Wochen.

II. Stufe 2: Gesellschafter-Eskalation

Bleibt die operative Ebene erfolglos, kann die Angelegenheit auf eine höher besetzte Gesellschafterebene gehoben werden. Bei Joint Ventures zwischen Unternehmensgruppen ist das besonders sinnvoll, weil die unmittelbar operativ Beteiligten häufig enger im Konflikt stehen als die übergeordneten Entscheider.

In einer klassischen Zwei-Personen-GmbH mit denselben Personen auf allen Ebenen hat diese Stufe dagegen nur begrenzten Mehrwert. Dann sollte der Vertrag schneller zur neutralen Vermittlung übergehen.

III. Stufe 3: Mediation

Mediation eignet sich besonders für Konflikte, die nicht rein rechtlicher Natur sind. Gesellschafterstreitigkeiten sind häufig von Anerkennung, Kontrollverlust, familiären Spannungen oder unterschiedlichen Zukunftsvorstellungen geprägt.

Eine vertragliche Mediationsklausel kann vorsehen, dass vor Einleitung eines Exit-Verfahrens ein oder zwei Sitzungen mit einem neutralen Mediator stattfinden müssen. Die Regelung sollte zugleich klarstellen, dass Eilrechtsschutz und fristgebundene Rechtsbehelfe dadurch nicht abgeschnitten werden.

Als Dauerlösung für einen echten Deadlock reicht Mediation allein nicht. Sie ist ein Verfahren zur Wiederherstellung von Einigungsfähigkeit, aber kein Ersatz für einen Mechanismus, der am Ende verbindlich entscheidet.

IV. Stufe 4: Sachverständiger oder Beirat

Nicht jeder Deadlock ist strategisch. Manchmal streiten die Gesellschafter über eine Bewertungs-, Bilanzierungs-, technische oder finanzielle Einzelfrage. Dann kann ein neutraler Sachverständiger oder ein sachkundiger Beirat besser geeignet sein als ein Shoot-out.

Der Vertrag sollte definieren, welche Fragen einem Expertenentscheid zugänglich sind und welche nicht. Ein Sachverständiger kann etwa einen Unternehmenswert oder einen marktüblichen Zinssatz bestimmen, aber nicht ohne Weiteres die grundsätzliche Geschäftsstrategie festlegen.

Bei einem Beirat ist entscheidend, wie der neutrale dritte Sitz besetzt wird. Ein dauerhaft von einem Gesellschafter kontrollierter 'neutraler' Sitz löst das Paritätsproblem nicht, sondern verschiebt es.

E. Casting Vote: einfache Lösung mit erheblichen Nebenwirkungen

Eine naheliegende Gestaltung besteht darin, einem Vorsitzenden oder einem bestimmten Gesellschafter bei Stimmengleichheit ein zusätzliches Entscheidungsrecht einzuräumen. Dadurch lässt sich ein Patt formal vermeiden.

Ein Casting Vote verändert jedoch die ökonomische und rechtliche Parität. Wer im Konfliktfall das letzte Wort hat, ist nicht wirklich gleich stark beteiligt. Deshalb sollte ein solches Recht nur bewusst und begrenzt eingesetzt werden.

Denkbar ist ein Casting Vote für operative Fragen, während grundlegende Strukturentscheidungen weiterhin beiden Gesellschaftern gemeinsam vorbehalten bleiben. Alternativ kann das Stichentscheidungsrecht bei einem unabhängigen Beiratsmitglied liegen.

Bei der Gestaltung sind außerdem Nebenwirkungen auf Beherrschung, Einfluss und gegebenenfalls sozialversicherungsrechtliche Einordnungen von Gesellschafter-Geschäftsführern zu prüfen. Gesellschaftsrechtlich ist die vermeintlich einfache Lösung deshalb selten neutral.

F. Call- und Put-Rechte als kalkulierbare Trennung

Call- und Put-Rechte sind häufig weniger spektakulär, aber besser kalkulierbar als Shoot-out-Verfahren. Die Call-Option berechtigt einen Gesellschafter, den Anteil des anderen bei Eintritt bestimmter Voraussetzungen zu erwerben. Die Put-Option ermöglicht umgekehrt, den eigenen Anteil dem anderen anzudienen.

Ein Deadlock kann als Auslöser dienen. Anders als beim Russian Roulette steht häufig bereits fest, wer Käufer und wer Verkäufer sein soll. Das ist besonders sinnvoll, wenn die Parteien wirtschaftlich unterschiedliche Rollen haben, etwa Investor und operativer Gründer.

Der Vorteil liegt in der Planbarkeit. Der Nachteil besteht darin, dass die Klausel eine strukturelle Richtung vorgibt und daher ausgewogen begründet sein muss. Preisformel, Bewertungsstichtag, Finanzierung, Fälligkeit und Sicherheiten sind zwingend mitzuregulieren.

Wegen § 15 Abs. 4 GmbHG ist außerdem die notarielle Form im Blick zu behalten, wenn eine Verpflichtung zur späteren Anteilsübertragung begründet wird.

G. Russian Roulette: Der Preis als Selbstkontrolle

Die Russian-Roulette-Klausel ist der bekannteste Shoot-out-Mechanismus. Ein Gesellschafter nennt einen Preis für den Anteil des anderen oder bietet seinen eigenen Anteil zu einem bestimmten Preis an. Der andere muss sodann wählen: kaufen oder zu demselben Bewertungsansatz verkaufen.

Der ökonomische Charme liegt in der Selbstkontrolle des Preises. Wer zu niedrig ansetzt, riskiert, selbst billig verkaufen zu müssen. Wer zu hoch ansetzt, muss gegebenenfalls selbst teuer kaufen. Die Klausel zwingt den Initiator damit grundsätzlich zu einer realistischen Preisbildung.

Das OLG Nürnberg hat mit Urteil vom 20. Dezember 2013 – 12 U 49/13 – entschieden, dass eine Russian-Roulette-Klausel in einer zweigliedrigen Gesellschaft nicht per se unwirksam ist. Zugleich ist die Entscheidung kein Freibrief. Das Gericht hat die wirtschaftliche Gleichgewichtslage der Parteien in den Blick genommen; erhebliche finanzielle Asymmetrien können die Bewertung verändern.

Genau hierin liegt das Hauptproblem. Verfügt ein Gesellschafter über erheblich bessere Finanzierungsmöglichkeiten, kann er einen Mechanismus auslösen, bei dem der andere zwar theoretisch kaufen könnte, tatsächlich aber dazu nicht in der Lage ist. Dann verwandelt sich das scheinbar symmetrische Verfahren in eine faktische Hinauskündigungsoption.

H. Texas Shoot-out: Verdecktes Bieterverfahren

Beim Texas Shoot-out geben beide Gesellschafter typischerweise verdeckte Gebote für den Anteil des jeweils anderen ab. Ein neutraler Dritter – etwa ein Notar – öffnet die Gebote gleichzeitig. Der höhere Bieter erwirbt den Anteil des anderen zu dem von ihm genannten Preis.

Das Verfahren hat den Vorteil, dass nicht eine Seite den Ausgangspreis bestimmt. Beide müssen sich gleichzeitig überlegen, welchen Preis ihnen die vollständige Kontrolle über das Unternehmen wert ist.

Gleichwohl verschwindet das Finanzierungsproblem nicht. Derjenige mit besserem Kapitalzugang kann strukturell im Vorteil sein. Außerdem müssen Nebenbedingungen standardisiert werden: Kaufpreisfälligkeit, Garantien, Freistellungen, Gesellschafterdarlehen, Bürgschaften, Organstellung und Wettbewerbsverbote dürfen nicht nachträglich zum zweiten Bieterwettbewerb werden.

In der Praxis sollte daher vor Beginn des Verfahrens ein weitgehend fertiger Anteilskaufvertrag als Anlage zum Gesellschaftsvertrag oder als verbindlicher Mechanismus vorgegeben sein.

I. Andere Shoot-out-Modelle und hybride Lösungen

Neben Russian Roulette und Texas Shoot-out existieren zahlreiche Varianten. Möglich sind offene Bieterverfahren, Dutch Auction, Mexican Shoot-out oder gestufte Buy-Sell-Modelle.

Entscheidend ist weniger der Name als die ökonomische Funktionsweise. Der Mechanismus muss chancengleich, finanzierbar, zeitlich beherrschbar und rechtlich vollziehbar sein.

Hybride Modelle können etwa zunächst eine Bewertungsbandbreite durch einen Sachverständigen feststellen lassen und erst innerhalb dieses Korridors ein Bieterverfahren eröffnen. Dadurch wird das Risiko extremer taktischer Gebote reduziert.

J. Grenzen durch Hinauskündigungsrecht und Treuepflicht

Deadlock-Klauseln bewegen sich in der Nähe der Hinauskündigungsrechtsprechung. Der BGH hält Regelungen, mit denen ein Gesellschafter oder eine Mehrheit einen Mitgesellschafter ohne sachlichen Grund aus der Gesellschaft drängen kann, grundsätzlich für sittenwidrig (§ 138 Abs. 1 BGB).

Allerdings ist nicht jeder Deadlock-Mechanismus eine unzulässige Hinauskündigung. Das OLG Nürnberg hat gerade für die paritätische Zweipersonengesellschaft den sachlichen Zweck anerkannt, eine unauflösbare Selbstblockade zu beenden.

Die Gestaltung sollte deshalb erkennbar konfliktlösend und nicht einseitig beherrschend sein. Symmetrie, objektive Trigger, angemessene Reaktionsfristen und eine realistische Finanzierungsmöglichkeit beider Seiten sind nicht nur wirtschaftlich sinnvoll, sondern rechtlich schützend.

K. Abfindung, Bewertung und Finanzierung

Ein Deadlock-Mechanismus ist nur so gut wie seine Kaufpreisregel. Selbst bei einem Shoot-out müssen Bewertungsbasis und Bezugsgröße eindeutig sein: Unternehmenswert oder Anteilspreis? Equity Value oder Enterprise Value? Werden Gesellschafterdarlehen hinzugerechnet? Wie werden nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte behandelt?

Bei Call-/Put-Rechten ist eine neutrale Bewertung häufig unverzichtbar. Möglich sind IDW-orientierte Ertragswertverfahren, Multiples, fest vereinbarte Formeln oder ein Schiedsgutachter. Jede Methode hat ihre eigenen Manipulationsrisiken.

Finanzierung ist ein eigenständiger Regelungsbereich. Wer binnen 20 Tagen mehrere Millionen Euro zahlen muss, braucht vor Eintritt des Deadlocks eine realistische Finanzierungsoption. Denkbar sind Finanzierungsnachweise, längere Closing-Fristen oder teilweise Ratenzahlung gegen Sicherheiten.

Ein mechanisch kurzer Deadlock-Prozess ist wertlos, wenn er an der Finanzierung scheitert.

L. Organstellung, Dienstvertrag und Nebenbeziehungen

In der 50/50-GmbH sind die Gesellschafter häufig zugleich Geschäftsführer. Ein Exit aus der Gesellschafterstellung muss deshalb mit Organamt und Anstellungsvertrag abgestimmt werden.

Die Frage lautet nicht nur, wem die Geschäftsanteile gehören, sondern auch, wann der ausscheidende Gesellschafter als Geschäftsführer abberufen wird, ob sein Dienstvertrag ordentlich oder außerordentlich endet, wie Tantiemen behandelt werden und ob Wettbewerbsverbote gelten.

Das OLG Nürnberg hat im Zusammenhang mit einer Russian-Roulette-Klausel auch eine daran anknüpfende Regelung über die Beendigung von Anstellungsverhältnissen und die Niederlegung

von Ämtern nicht per se beanstandet. Dennoch muss jede GmbH-Lösung an die konkrete Organ- und Vertragsstruktur angepasst werden.

M. Gesellschafterdarlehen, Bürgschaften und persönliche Sicherheiten

Ein besonders häufig unterschätztes Problem sind Gesellschafterdarlehen und persönliche Sicherheiten. Wer seinen Geschäftsanteil verkauft, möchte regelmäßig nicht noch Jahre für Bankverbindlichkeiten der Gesellschaft haften.

Der Deadlock-Mechanismus sollte daher vorsehen, was mit Darlehensforderungen geschieht und bis wann Bürgschaften, Patronatserklärungen oder Grundpfandrechte abgelöst werden müssen.

Fehlt eine solche Regelung, ist der gesellschaftsrechtliche Exit wirtschaftlich unvollständig.

N. Notarielle Form und Vollzugsmechanik

§ 15 Abs. 3 und 4 GmbHG macht die notarielle Form zu einem zentralen Element. Das betrifft nicht nur den endgültigen Kaufvertrag, sondern bereits Verpflichtungen zur Anteilsübertragung.

Deadlock-Klauseln sollten daher nicht losgelöst von der notariellen Vollzugsmechanik formuliert werden. Zu klären sind Angebot und Annahme, aufschiebende Bedingungen, Vollmachten, Closing, Kaufpreiszahlung und Einreichung der Gesellschafterliste.

Je automatischer der Mechanismus wirken soll, desto präziser muss seine notarielle Umsetzung sein. Ein gesellschaftsvertraglicher Satz 'im Deadlock kauft A die Anteile von B' ist kein vollständiges Exit-System.

O. Schiedsgericht, staatliches Gericht oder Mediation?

Gerade internationale Joint Ventures enthalten häufig Schiedsklauseln. Das kann Vertraulichkeit, Spezialisierung und grenzüberschreitende Vollstreckbarkeit fördern.

Sollen jedoch auch Beschlussmängelstreitigkeiten erfasst werden, sind die vom BGH entwickelten Mindestanforderungen zu beachten. In der Entscheidung 'Schiedsfähigkeit II' (BGH, 6. April 2009 – II ZR 255/08) hat der BGH Anforderungen an Information, Beteiligung der Gesellschafter, Schiedsrichterbestellung und Verfahrenskonzentration formuliert. Die spätere Rechtsprechung hat diese Linie fortgeführt.

Eine allgemeine Schiedsklausel ist daher nicht automatisch ein wirksamer Ersatz für staatliche Beschlussmängelverfahren. Sie muss gesellschaftsrechtlich passend konstruiert sein.

Mediation und Schiedsverfahren erfüllen zudem unterschiedliche Funktionen. Mediation soll Einigung ermöglichen; das Schiedsgericht entscheidet verbindlich. Ein guter Vertrag kann beides kombinieren.

P. Was passiert ohne Deadlock-Klausel?

Fehlt jede vertragliche Vorsorge, bleibt der Gesellschaft nur das allgemeine GmbH-Recht. Je nach Sachverhalt kommen Abberufung eines Geschäftsführers, Einziehung bei vorhandener Satzungsgrundlage, Ausschließungsklage aus wichtigem Grund oder Auflösung der Gesellschaft in Betracht.

Mit II ZR 116/21 hat der BGH für die Zweipersonen-GmbH bestätigt, dass ein Gesellschafter unter den Voraussetzungen der actio pro socio die Ausschließungsklage gegen den anderen Gesellschafter erheben kann. Das ist ein wichtiges Notinstrument, aber kein komfortabler Ersatz für einen vertraglichen Deadlock-Mechanismus.

§ 61 GmbHG ermöglicht die gerichtliche Auflösung aus wichtigem Grund. Ein tiefgreifendes Zerwürfnis kann nach der Rechtsprechung genügen, wenn es das Gedeihen der Gesellschaft beeinträchtigt. Die Auflösung vernichtet jedoch im Zweifel den Wert, den beide Gesellschafter eigentlich erhalten wollten. Sie bleibt daher ultima ratio.

Q. Die Satzung muss zur tatsächlichen Machtverteilung passen

Der BGH hat mit Urteil vom 16. Juli 2024 – II ZR 71/23 – erneut die Bedeutung der satzungsmäßigen Kompetenzordnung hervorgehoben. Verstöße gegen eine nur satzungsmäßig begründete Kompetenzverteilung führen grundsätzlich zur Anfechtbarkeit, nicht ohne Weiteres zur Nichtigkeit.

Für die Deadlock-Gestaltung folgt daraus zweierlei: Erstens müssen Zuständigkeiten eindeutig geregelt sein. Zweitens darf die Praxis nicht dauerhaft anders gelebt werden als die Satzung. Ein informelles 'das machen wir immer so' ersetzt keine belastbare Kompetenzordnung.

Gerade bei Beirat, Casting Vote und Zustimmungsvorbehalten sollte eindeutig feststehen, welches Organ entscheidet und welche Mehrheit benötigt wird.

R. Praxisfälle

Fall 1: Zwei Gründer, zwei Geschäftsführer, Gesamtvertretung

A und B halten jeweils 50 Prozent und sind nur gemeinsam vertretungsberechtigt. Nach einem Strategiestreit verweigert B die Unterschrift unter einen für das operative Geschäft wichtigen Liefervertrag.

Ein guter Vertrag hätte hier nicht erst auf Gesellschafterebene angesetzt. Denkbar wäre Einzelvertretung bis zu bestimmten Schwellenwerten, kombiniert mit Reserved Matters für außergewöhnliche Geschäfte. Damit würde die Geschäftsführung nicht schon bei jedem operativen Konflikt stillstehen.

Fall 2: Budgetblockade

A will stark investieren, B will Gewinne ausschütten. Das neue Jahresbudget scheitert zweimal.

Die Satzung könnte zunächst das Vorjahresbudget modifiziert fortgelten lassen, anschließend Mediation vorsehen und erst nach einem definierten Zeitraum einen Deadlock auslösen. Ein sofortiges Shoot-out wäre unverhältnismäßig, wenn die Gesellschaft operativ weiterarbeiten kann.

Fall 3: Russian Roulette bei ungleicher Finanzkraft

A und B sind hälftig beteiligt. A verfügt über erhebliches Privatvermögen, B hat sein gesamtes Vermögen in der GmbH gebunden. A löst Russian Roulette zu einem objektiv vertretbaren, aber für B nicht finanzierbaren Preis aus.

Die Klausel ist zwar formal symmetrisch, wirtschaftlich aber asymmetrisch. Genau diese Konstellation zeigt, warum Finanzierungsfähigkeit, Fristen und gegebenenfalls Finanzierungsnachweise bereits im Gesellschaftsvertrag berücksichtigt werden sollten.

Fall 4: Externer Beirat als Deadlock-Breaker

Beide Gesellschafter bestellen je ein Beiratsmitglied; ein drittes neutrales Mitglied wird gemeinsam benannt und erhält nur bei bestimmten operativen Deadlocks eine Stichentscheidung.

Dieses Modell kann die Gesellschaft erhalten, ohne sofort einen Exit auszulösen. Es funktioniert aber nur, wenn Bestellung, Amtsdauer, Abberufung und Unabhängigkeit des neutralen Mitglieds wirklich gesichert sind.

S. Gestaltungsmatrix: Was gehört in einen guten 50/50-Vertrag?

- Klare Trennung zwischen operativer Geschäftsführung und Reserved Matters.
- Präzise Definition des Deadlock-Ereignisses mit Wesentlichkeits- und Zeitkomponente.
- Fortführungsregeln für Budget, Liquidität und zwingende Geschäftsmaßnahmen.
- Kurze Eskalationsstufen: operative Ebene, Gesellschafterebene, Mediation/Experte.
- Bewusste Entscheidung für oder gegen Beirat und Casting Vote.
- Erst danach: Call/Put, Russian Roulette, Texas Shoot-out oder anderes Buy-Sell-Verfahren.
- Verbindliche Bewertungs- und Kaufpreisregeln.
- Finanzierungsnachweis, Zahlungsfristen und Sicherheiten.
- Regelung zu Organstellung, Dienstvertrag, Darlehen und persönlichen Sicherheiten.
- Notarielle Vollzugsmechanik und Gesellschafterliste.
- Passende Streitbeilegungsklausel einschließlich Eilrechtsschutz und Beschlussmängelstreit.

T. Typische Gestaltungsfehler

- Deadlock bereits bei einer einzigen gescheiterten Abstimmung annehmen.
- Zustimmungskatalog so weit formulieren, dass die Geschäftsführung handlungsunfähig wird.
- Mediation ohne maximale Dauer oder Exit-Folge vorsehen.
- Russian Roulette vereinbaren, ohne die unterschiedliche Finanzkraft zu berücksichtigen.
- Buy-Sell-Verfahren ohne fertige Regelung zu Kaufpreis, Garantien und Closing gestalten.
- Organstellung und Anstellungsvertrag des ausscheidenden Gesellschafters offenlassen.
- Gesellschafterdarlehen und Bürgschaften nicht mitregeln.
- Schiedsklausel verwenden, die Beschlussmängelstreitigkeiten nicht wirksam erfasst.
- Deadlock-Regel erst nach Beginn des Konflikts verhandeln wollen.

U. Handlungsempfehlungen nach Priorität

- Priorität 1: Bereits bei Gründung oder Einstieg die konfliktkritischen Entscheidungen identifizieren.
- Priorität 2: Deadlock eng und objektiv definieren; nicht jede Meinungsverschiedenheit darf Trennungsfolgen auslösen.
- Priorität 3: Geschäftskontinuität durch Budget-, Liquiditäts- und Notfallregelungen sichern.

- Priorität 4: Erhaltungsmechanismen wie Mediation, neutralen Beirat oder Expertenentscheid vor den Exit schalten.
- Priorität 5: Den Exit-Mechanismus an Finanzkraft und tatsächliche Rollen der Gesellschafter anpassen.
- Priorität 6: Bewertung, Finanzierung, Organstellung und notarielle Umsetzung gleichzeitig regeln.
- Priorität 7: Den gesamten Vertrag regelmäßig darauf überprüfen, ob die tatsächliche Unternehmensentwicklung die ursprüngliche Parität verändert hat.

V. Fazit

Die 50/50-GmbH ist kein Fehlmodell. Sie ist aber ein Modell, das Konfliktvorsorge zwingend benötigt. Parität schafft gegenseitige Kontrolle, aber keine Entscheidung, wenn beide Seiten dauerhaft gegensätzlich handeln.

Der beste Deadlock-Mechanismus ist daher nicht automatisch Russian Roulette oder Texas Shoot-out. Gute Gestaltung beginnt früher: mit vernünftiger Geschäftsführungsautonomie, begrenzten Reserved Matters, klaren Budgetregeln und einer abgestuften Eskalation.

Erst wenn der Konflikt nicht mehr lösbar ist, sollte der Vertrag eine geordnete Trennung erzwingen können. Dafür stehen Call-/Put-Rechte und Shoot-out-Verfahren zur Verfügung. Ihre rechtliche und wirtschaftliche Qualität hängt entscheidend davon ab, ob Trigger, Bewertung, Finanzierung und Vollzug wirklich symmetrisch und praktikabel geregelt sind.

Der zentrale Gestaltungsgrundsatz lautet deshalb: Nicht nur festlegen, wer in guten Zeiten mitentscheidet, sondern bereits bei Vertragsschluss bestimmen, wie man in schlechten Zeiten wieder handlungsfähig wird.

Rechtsprechungs- und Quellenhinweise

- GmbHG §§ 15, 38, 47, 53, 60, 61.
- BGH, Urteil vom 19.09.2005 – II ZR 173/04, BGHZ 164, 98: Grenzen der Hinauskündigungsklausel; Managermodell.
- OLG Nürnberg, Urteil vom 20.12.2013 – 12 U 49/13, NJW-RR 2014, 418; ZIP 2014, 171: Russian-Roulette-Klausel nicht per se unwirksam.

- BGH, Urteil vom 04.04.2017 – II ZR 77/16: wichtiger Grund bei Abberufung/Kündigung eines Gesellschafter-Geschäftsführers.
- BGH, Urteil vom 06.04.2009 – II ZR 255/08, BGHZ 180, 221 – Schiedsfähigkeit II.
- BGH, Beschluss vom 06.04.2017 – I ZB 23/16 – Schiedsfähigkeit III.
- BGH, Versäumnisurteil vom 11.07.2023 – II ZR 116/21: Ausschließungsklage in der Zweipersonen-GmbH.
- BGH, Urteil vom 16.07.2024 – II ZR 71/23: Verstoß gegen satzungsmäßige Kompetenzverteilung grundsätzlich nur anfechtbar.
- BGH, Urteil vom 15.04.1985 – II ZR 274/83: tiefgreifendes Zerwürfnis als möglicher Auflösungsgrund nach § 61 GmbHG.