Vom Gesellschafterstreit zum Exit

Verkauf, Drag-along, Tag-along, Call-/Put-Optionen und Zwangstrennung in der GmbH

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

- Nicht jeder Gesellschafterstreit endet in Einziehung, Ausschluss oder Auflösung. Häufig ist der verhandelte oder vertraglich vorbereitete Exit die wirtschaftlich bessere und prozessual risikoärmere Lösung.
- Der Verkauf des GmbH-Geschäftsanteils bleibt das Grundmodell der Trennung. In der streitigen GmbH ist er jedoch nie nur Kaufvertragsrecht, sondern stets auch Gesellschaftsrecht.
- Drag-along-, Tag-along-, Call- und Put-Regelungen können Konflikte entschärfen oder verschärfen. Sie funktionieren nur bei präziser Gestaltung von Auslösern, Bewertung, Haftung und Vollzug.
- Scheitert der freiwillige Exit, treten Einziehung, Ausschließungsklage, Abberufung des Gesellschafter-Geschäftsführers und notfalls die Auflösung nach § 61 GmbHG in den Vordergrund.

- Gerade in der Zweipersonen-GmbH entscheidet die Kombination aus Verhandlung, Klage, Registerstrategie und Finanzierungsplanung darüber, ob der Streit beendet oder nur verlängert wird.

Inhalt

Executive Summary 1

A. Einleitung 4

B. Exit als eigenständige Strategie 4

C. Der Anteilskauf als Grundmodell 5

D. Zustimmungsvorbehalt, Vorkaufsrechte und Vinkulierung 5

E. Kaufpreis, Bewertung und Vollzug 5

F. Tag-along als Minderheitsschutz 7

G. Drag-along als Exit-Beschleuniger 7

H. Call- und Put-Optionen 8

I. Good Leaver / Bad Leaver 9

J. Der verhandelte Exit als Gesamtbereinigung 10

K. Wenn der freiwillige Exit scheitert: Einziehung 11

L. Ausschließungsklage 11

M. Abberufung des Gesellschafter-Geschäftsführers 12

N. Die 50/50-GmbH 12

O. Register, Beschlussmängel und Klagestrategie 13

P. Steuerliche und wirtschaftliche Flankenthemen 14

Q. Auflösung der Gesellschaft nach § 61 GmbHG 15

R. Handlungsempfehlungen 16

S. Fazit 17

Rechtsprechungs- und Quellenhinweise 17

A. Einleitung

Gesellschafterstreitigkeiten werden in der Beratungspraxis zunächst häufig als Prozessereignis wahrgenommen. Es geht um fehlerhafte Beschlüsse, Abberufungen, Zustimmungsverweigerungen, Einsichtsrechte, Haftungsansprüche und einstweilige Verfügungen. Wirtschaftlich lautet die Schlüsselfrage aber oft anders: Wie kommen die Beteiligten wieder sauber auseinander?

Gerade in personalistisch geprägten GmbHs ist das Ende des Vertrauens oft gravierender als die konkrete Rechtsfrage des Tages. Selbst ein gewonnener Beschlussprozess löst regelmäßig nicht das Grundproblem, dass eine gemeinsame unternehmerische Zukunft nicht mehr gewollt oder nicht mehr tragfähig erscheint.

Der Exit kann freiwillig oder zwangsweise erfolgen. Er kann als Anteilskauf, als vertraglich vorbereiteter Mechanismus, als Ausübung einer Option, als Mitzieh- oder Mitverkaufsrecht, als Einziehung, als Ausschließung oder – am Ende – als Auflösung der Gesellschaft ausgestaltet sein.

Der vorliegende Beitrag untersucht die wichtigsten Exit-Mechanismen in der GmbH. Im Mittelpunkt stehen der Verkauf des Geschäftsanteils, Drag-along-, Tag-along-, Call- und Put-Regelungen, Good-/Bad-Leaver-Strukturen, die Zwangstrennung durch Einziehung und Ausschließung sowie die strategische Verzahnung mit Register-, Beschluss- und Prozessfragen.

B. Exit als eigenständige Strategie

Zwischen 'einen Rechtsstreit gewinnen' und 'einen Gesellschafterkonflikt beenden' besteht ein erheblicher Unterschied. Ein obsiegender Gesellschafter kann am Ende dennoch in einer handlungsunfähigen Gesellschaft feststecken.

Deshalb darf der Exit nicht erst am Ende des Streits als Notlösung betrachtet werden. Vielmehr ist früh zu prüfen, ob die eigentliche Zielrichtung der Beratung in der Fortsetzung der Zusammenarbeit oder in einer geordneten Trennung liegt.

Praktisch lassen sich vier Grundformen unterscheiden: erstens der freie oder verhandelte Anteilskauf, zweitens vertraglich vorbereitete Exit-Mechanismen wie Vorkaufsrechte, Tag-along, Drag-along, Call oder Put, drittens gesellschaftsrechtliche Zwangsinstrumente wie Einziehung und Ausschließung und viertens die Auflösung als ultima ratio.

C. Der Anteilskauf als Grundmodell

Der Ausgangspunkt ist § 15 GmbHG. Geschäftsanteile sind veräußerlich und vererblich. Zur Abtretung bedarf es eines notariell beurkundeten Vertrags. Auch Verpflichtungen zur späteren Übertragung sind grundsätzlich formbedürftig. Bereits daraus folgt, dass Exit-Mechanismen wie Optionen oder Erwerbspflichten die notarielle Perspektive von Anfang an mitdenken müssen.

Daneben erlaubt § 15 Abs. 5 GmbHG dem Gesellschaftsvertrag, die Übertragung an weitere Voraussetzungen zu knüpfen, insbesondere von der Zustimmung der Gesellschaft abhängig zu machen. In der Praxis finden sich hier Vinkulierung, Zustimmungsvorbehalte, Vorkaufsrechte oder abgestufte interne Erwerbsrechte.

Im streitigen Gesellschafterkreis bedeutet dies: Selbst wenn sich ein Kaufinteressent und ein veräußerungswilliger Gesellschafter wirtschaftlich einig sind, ist der Exit häufig noch nicht vollzugsreif. Zunächst ist zu prüfen, ob Mitgesellschafter oder die Gesellschaft selbst vorrangige Erwerbsrechte haben, ob eine Zustimmung erforderlich ist und wie die Gesellschafterliste nach dem Vollzug angepasst wird.

D. Zustimmungsvorbehalt, Vorkaufsrechte und Vinkulierung

Viele GmbH-Satzungen wollen den Gesellschafterkreis kontrollierbar halten. Daher sehen sie vor, dass ein Geschäftsanteil nur mit Zustimmung der Gesellschaft oder nur unter Einräumung bestimmter Erwerbs- oder Vorkaufsrechte übertragen werden darf.

Für die Beratung im Gesellschafterstreit ist das ambivalent: Einerseits schützen solche Klauseln vor dem unkontrollierten Eintritt Dritter. Andererseits erschweren sie dem konfliktmüden Gesellschafter den freien Exit.

Unpräzise Klauseln erzeugen an dieser Stelle nicht selten die nächste Konfliktebene. Wer erhält das Verkaufsangebot? Gelten Fristen? Zu welchem Preis darf ein interner Erwerber eintreten? Ist eine Bewertung vorgesehen? Solche Fragen entscheiden häufig über den Erfolg der Trennung.

E. Kaufpreis, Bewertung und Vollzug

Kaum ein Exit scheitert so häufig am Kaufpreis wie der Anteilskauf zwischen zerstrittenen Gesellschaftern. Gerade bei mittelständischen oder stark personenbezogenen Gesellschaften liegen die Wertvorstellungen weit auseinander.

Rechtssicher wird die Lage erst, wenn Bewertungsmodell und Stichtag ausdrücklich festgelegt werden. In Betracht kommen Festpreise, Ertragswertmodelle, Multiples, Schiedsgutachter, Formelmodelle oder mehrstufige Anpassungsklauseln.

Ebenso wichtig ist der Vollzug. Welche Bedingungen müssen erfüllt sein? Müssen Bürgschaften freigegeben oder Darlehen bereinigt werden? Endet mit dem Closing auch eine Geschäftsführerstellung? Wann wird die Gesellschafterliste aktualisiert? In der Krise ist ein Anteilskauf deshalb häufig eine kleine Unternehmenstransaktion mit gesellschaftsrechtlichem Sonderprofil.

In der Transaktionspraxis sollte außerdem zwischen Bewertung und Kaufpreismechanik unterschieden werden. Die Bewertung beantwortet die Frage, welchen wirtschaftlichen Wert die Beteiligung haben soll. Die Kaufpreismechanik bestimmt dagegen, wie dieser Wert im konkreten Vertrag in einen geschuldeten Betrag überführt wird. Gerade im Gesellschafterstreit werden diese Ebenen oft vermischt. Das erhöht das Risiko, dass sich ein zunächst akzeptierter Wert später in Streit über Bilanzstichtage, Entnahmen, Gesellschafterdarlehen oder außergewöhnliche Aufwendungen auflöst.

Bei größeren Beteiligungen können Mechanismen aus der M&A-Praxis hilfreich sein. Beim Locked-Box-Ansatz wird der Unternehmenswert auf einen zurückliegenden Bilanzstichtag fixiert und durch Abflussverbote zwischen diesem Stichtag und Closing geschützt. Completion-Accounts knüpfen demgegenüber an eine nach Vollzug zu erstellende Abschlussrechnung an. In konfliktbelasteten Gesellschafterstrukturen ist zu prüfen, welcher Mechanismus weniger Manipulations- und Streitpotenzial eröffnet. Je weniger Vertrauen zwischen den Beteiligten besteht, desto wichtiger sind objektive Bilanzierungsregeln und ein neutraler Schiedsgutachter.

Earn-out-Regelungen können eine scheinbar elegante Brücke zwischen unterschiedlichen Wertvorstellungen bilden, sind im Gesellschafterstreit aber besonders risikoreich. Bleibt der Verkäufer nach dem Exit nicht mehr in der Geschäftsführung, hat er nur begrenzten Einfluss auf die künftige Unternehmensentwicklung. Der Erwerber kontrolliert dagegen Investitionen, Kosten und Ergebnisgestaltung. Ohne präzise Vorgaben zu Geschäftsführung, Bilanzierung und Informationsrechten kann der Earn-out zum nächsten Streitfeld werden. Wo möglich, ist ein klarer Festpreis deshalb häufig konfliktärmer.

Auch Kaufpreisstundungen und Verkäuferdarlehen verdienen besondere Aufmerksamkeit. Sie erleichtern zwar die Finanzierung des Exits, verlängern aber die wirtschaftliche Verflechtung

zwischen den ehemaligen Gesellschaftern. Wer den Streit wirklich beenden will, sollte prüfen, ob Kaufpreisraten durch Bankgarantie, Bürgschaft, Verpfändung, Escrow oder andere Sicherheiten abgesichert werden können. Anderenfalls endet zwar die Gesellschafterstellung, nicht aber die wirtschaftliche Abhängigkeit.

Bei der Finanzierung des Anteilserwerbs ist außerdem zu klären, wer wirtschaftlich Erwerber sein soll. Ein Mitgesellschafter kann privat erwerben; unter bestimmten Voraussetzungen kommen aber auch Erwerbsgesellschaften oder konzerninterne Strukturen in Betracht. Ein Erwerb durch die GmbH selbst ist gesellschafts- und kapitalerhaltungsrechtlich besonders sensibel und darf nicht mit einer schlichten Kaufpreiszahlung durch die Gesellschaft gleichgesetzt werden. Die Finanzierungsstruktur gehört daher in die Exit-Beratung und nicht erst in die anschließende Bankenrunde.

F. Tag-along als Minderheitsschutz

Das Tag-along-Recht schützt typischerweise den Minderheitsgesellschafter. Verkauft die Mehrheit an einen Dritten, kann die Minderheit verlangen, zu denselben wirtschaftlichen Bedingungen mitverkauft zu werden.

Gerade im Gesellschafterstreit kann das Tag-along-Recht für die Minderheit der eleganteste Ausweg sein. Sobald die Mehrheit einen Investor oder strategischen Erwerber findet, eröffnet das Mitverkaufsrecht die Chance, ebenfalls aus der Gesellschaft auszuscheiden.

Die Klausel muss allerdings sauber durchgestaltet sein. Zu regeln sind insbesondere Mitteilungsverfahren, Fristen, die Gleichwertigkeit der Gegenleistung, die Behandlung von Nebenleistungen und die Frage, ob die Mitveräußerung anteilig oder vollständig zu erfolgen hat.

G. Drag-along als Exit-Beschleuniger

Das Drag-along-Recht erlaubt der Mehrheit, die Minderheit bei einem Gesamtverkauf mitzuziehen. Aus Sicht des Käufers liegt der Vorteil auf der Hand: Der Erwerb eines Unternehmens ist oft nur attraktiv, wenn die Zielbeteiligung vollständig oder jedenfalls kontrollierend übertragen wird.

Im Konfliktfall wird das Drag-along-Recht häufig als Druckmittel empfunden. Rechtlich ist es aber grundsätzlich ein legitimes Strukturinstrument, solange die Minderheit wirtschaftlich nicht unangemessen benachteiligt wird.

Besonderes Gewicht hat die notarielle Umsetzung. Wer gibt die Erklärung ab? Reicht eine Vollmacht? Wie wird sichergestellt, dass der Minderheitsgesellschafter den ihm zustehenden Gegenwert tatsächlich erhält? An diesen Punkten entscheidet sich, ob die Klausel in der Krise funktioniert.

Eine zentrale Gestaltungsfrage lautet, welche wirtschaftlichen Bedingungen die Minderheit übernehmen muss. Sachgerecht ist regelmäßig, dass der mitgezogene Gesellschafter pro Anteil grundsätzlich denselben Kaufpreis erhält. Schwieriger ist die Gleichbehandlung bei individuellen Nebenleistungen des Mehrheitsgesellschafters, etwa Beraterverträgen, Wettbewerbsentschädigungen, Management-Roll-over oder besonderen Garantien. Solche Elemente müssen darauf geprüft werden, ob sie wirtschaftlich Teil des Kaufpreises sind oder einen eigenständigen Rechtsgrund haben.

Ebenso wichtig ist die Haftungsverteilung. Ein Minderheitsgesellschafter sollte im Regelfall nicht ohne weiteres für sämtliche operativen Unternehmensgarantien in gleicher Weise einstehen wie der geschäftsführende Mehrheitsgesellschafter. Eine ausgewogene Drag-along-Klausel unterscheidet zwischen Titel- und Eigentumsgarantien zur eigenen Beteiligung einerseits und operativen Garantien zum Unternehmen andererseits. Haftungshöchstbeträge und Quoten sollten klar geregelt sein.

Für die Streitfestigkeit empfiehlt sich zudem eine präzise Definition des auslösenden Verkaufs. Soll jedes Angebot eines Dritten genügen oder nur ein bona-fide-Angebot zu marktüblichen Bedingungen? Muss ein Mindestpreis erreicht werden? Dürfen verbundene Unternehmen des Mehrheitsgesellschafters als Käufer auftreten? Je genauer diese Punkte vorab geregelt sind, desto geringer ist das Risiko, dass das Drag-along später als Instrument missbräuchlicher Verdrängung angegriffen wird.

H. Call- und Put-Optionen

Call- und Put-Optionen sind besonders flexible Exit-Instrumente. Die Call-Option berechtigt zum Erwerb eines Geschäftsanteils; die Put-Option verpflichtet den anderen Teil, einen Anteil auf Verlangen zu übernehmen.

Denkbare Auslöser sind ein Deadlock-Ereignis, Pflichtverletzungen, der Wegfall einer Geschäftsführerstellung, ein Change-of-Control oder das Scheitern eines Vermittlungsverfahrens.

Unklare Auslöser, unbestimmte Bewertungsmaßstäbe und fehlende Vollzugsregeln verwandeln die Option von einem Konfliktlöser in einen zusätzlichen Streitgegenstand. Gerade deswegen ist die notarielle und wirtschaftliche Durchgestaltung zentral.

Die Erfahrung zeigt, dass Optionsklauseln häufig nicht am abstrakten Erwerbsrecht, sondern am Auslöser scheitern. Begriffe wie 'dauerhafter Deadlock', 'wesentliche Pflichtverletzung' oder 'wichtiger Grund' wirken auf den ersten Blick praktikabel, sind im Konfliktfall aber auslegungsbedürftig. Wer Optionsrechte streitfest gestalten will, sollte objektivierbare Kriterien, Fristen und gegebenenfalls vorgeschaltete Eskalationsstufen vorsehen.

Auch die Ausübungsfrist ist wesentlich. Zu kurze Fristen können den Berechtigten praktisch überfordern, insbesondere wenn der Kaufpreis erst finanziert werden muss. Zu lange Fristen erzeugen dagegen eine belastende Schwebephase. Sinnvoll sind klare Kenntnis- oder Ereignisfristen, verbunden mit einer Regelung dazu, wie streitige Tatsachen festgestellt werden.

Schließlich muss die Vollstreckbarkeit bedacht werden. Eine Option, deren Umsetzung vollständig von der späteren freiwilligen Mitwirkung des Verpflichteten abhängt, ist im Gesellschafterstreit wenig wert. Notarielle Vollmachten, aufschiebend bedingte Abtretungen oder anderweitige Vollzugsmechanismen können helfen, müssen aber auf Zulässigkeit, Widerruflichkeit und Interessenbalance sorgfältig geprüft werden.

I. Good Leaver / Bad Leaver

Leaver-Klauseln stammen vor allem aus Joint Ventures, Start-up-Strukturen und Managementbeteiligungen. Sie verknüpfen den Verbleib der Beteiligung mit der weiteren Tätigkeit oder mit bestimmten Loyalitätsanforderungen.

Dogmatisch bewegen sich solche Klauseln im Spannungsfeld von Privatautonomie, Schutz der Gesellschafterstellung und Abfindungsangemessenheit. Der BGH hat mit II ZR 173/04 klargestellt, dass Hinauskündigungsklauseln grundsätzlich sittenwidrig sind, ausnahmsweise aber sachlich gerechtfertigt sein können, insbesondere im Managermodell.

Für die Gestaltung bedeutet dies: Je stärker die Beteiligung echte Mitinhaberschaft und Vermögensposition verkörpert, desto eher stößt eine drastische Rückübertragung oder eine unterwertige Bad-Leaver-Abfindung an rechtliche Grenzen.

J. Der verhandelte Exit als Gesamtbereinigung

Ein gelungener Exit-Vergleich regelt selten nur den Kaufpreis. In streitigen GmbH-Strukturen stehen typischerweise zugleich Geschäftsführeranstellungsverträge, Tantiemen, Gesellschafterdarlehen, Bürgschaften, Vollmachten, Wettbewerbsverbote, Steuerfragen und prozessuale Nebenkriegsschauplätze im Raum.

Deshalb sollte der Exit nicht als bloßer Anteilskaufvertrag, sondern als Gesamtprojekt verstanden werden. Zu regeln sind regelmäßig Kaufpreis und Fälligkeit, Freistellungen, Beendigung von Organ- und Dienstverhältnissen, Rückgabe von Unterlagen und Daten, Kommunikation, Geheimhaltung, offene Prozesse und steuerliche Mitwirkungspflichten.

Gerade darin liegt der Mehrwert qualifizierter Beratung: Aus einer Vielzahl konfliktträchtiger Einzelpunkte wird ein bereinigender Gesamtvergleich geformt, der nicht nur den Anteil verschiebt, sondern den Streit beendet.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Garantien und Freistellungen. Beim klassischen Unternehmenskauf dienen sie der Risikoverteilung zwischen einem informationsärmeren Käufer und einem besser informierten Verkäufer. Beim Anteilskauf zwischen bisherigen Mitgesellschaftern ist die Informationslage anders. Gleichwohl können Garantien zu Eigentum am Anteil, Belastungsfreiheit, Steuern, Rechtsstreitigkeiten, Gesellschafterdarlehen und persönlichen Nebenabreden erforderlich sein. Umfang und Haftung sollten der tatsächlichen Kenntnislage angepasst werden.

Besondere Bedeutung haben persönliche Sicherheiten. In inhabergeführten Unternehmen haften Gesellschafter häufig gegenüber Banken, Vermietern oder Lieferanten persönlich. Ein Exit, der den Anteil überträgt, den Ausscheidenden aber in Bürgschaften und Patronaten zurücklässt, ist wirtschaftlich unvollständig. Die Freigabe oder Ablösung solcher Sicherheiten sollte daher regelmäßig Closing-Voraussetzung oder jedenfalls klar terminierte Verpflichtung sein.

Auch Steuerfreistellungen verdienen im konfliktbelasteten Exit besondere Aufmerksamkeit. Betriebsprüfungen und steuerliche Außenprüfungen betreffen häufig Zeiträume, in denen beide Gesellschafter noch gemeinsam verantwortlich waren. Ein Kaufvertrag sollte regeln, wer Informationen bereitstellt, wer über Rechtsbehelfe entscheidet, wie Steuernachzahlungen wirtschaftlich verteilt werden und wem Steuererstattungen zustehen. Das gilt insbesondere, wenn der ausscheidende Gesellschafter zugleich Geschäftsführer war.

Schließlich sollte die Kommunikation Bestandteil der Einigung sein. Gegenseitige Herabsetzungen gegenüber Mitarbeitern, Kunden oder Geschäftspartnern können den Unternehmenswert nach dem Exit weiter beschädigen. Vereinbarte Kommunikationslinien, Vertraulichkeit und sachlich begrenzte Non-Disparagement-Klauseln können deshalb wirtschaftlich ebenso wichtig sein wie der Kaufpreis.

K. Wenn der freiwillige Exit scheitert: Einziehung

Die Einziehung des Geschäftsanteils nach § 34 GmbHG ist das klassische gesellschaftsrechtliche Zwangsinstrument. Sie setzt zwingend eine Satzungsgrundlage voraus.

Der BGH hat mit Urteil vom 24. Januar 2012 – II ZR 109/11 – entschieden, dass eine wirksame Einziehung grundsätzlich bereits mit Mitteilung des Beschlusses an den betroffenen Gesellschafter wirksam wird und nicht erst mit der Zahlung der Abfindung.

Mit Urteil vom 26. Juni 2018 – II ZR 65/16 – hat der BGH die Kapitalerhaltung nochmals betont: Steht bereits im Zeitpunkt der Beschlussfassung fest, dass das freie Vermögen für das Einziehungsentgelt nicht ausreicht, ist der Einziehungsbeschluss grundsätzlich nichtig. Einziehungs- und Finanzierungsstrategie gehören daher zusammen.

L. Ausschließungsklage

Fehlt eine wirksame Einziehungsklausel oder reicht sie für den konkreten Fall nicht aus, kommt die Ausschließungsklage aus wichtigem Grund in Betracht.

Mit Versäumnisurteil vom 11. Juli 2023 – II ZR 116/21 – hat der BGH für die Zweipersonen-GmbH klargestellt, dass ein Gesellschafter unter den Voraussetzungen der actio pro socio die Ausschließung des anderen Gesellschafters selbst betreiben kann.

Diese Entscheidung ist gerade für blockierte 50/50-Strukturen hochrelevant. Gleichwohl bleibt die Ausschließung Ausnahmeinstrument. Sie setzt einen wichtigen Grund voraus und ersetzt keine bloße Unzufriedenheit mit dem Verhalten des Mitgesellschafters.

M. Abberufung des Gesellschafter-Geschäftsführers

Nicht jeder Streit verlangt sofort den Verlust der Beteiligung. Vielfach genügt zunächst die operative Entmachtung. Nach § 38 GmbHG ist die Geschäftsführerbestellung grundsätzlich jederzeit widerruflich, soweit die Satzung nichts anderes regelt.

Die Abberufung löst den Exit nicht endgültig, sie kann ihn aber vorbereiten. Wer die Organstellung verliert, verliert Einfluss auf das Tagesgeschäft und ist häufig eher bereit, über einen Verkauf oder Vergleich nachzudenken.

Wichtig bleibt die saubere Trennung von Organstellung, Anstellungsvertrag und Gesellschafterstellung. Wer diese Ebenen im Vergleich oder im Konflikt vermischt, produziert Anschlussstreit.

N. Die 50/50-GmbH

Die Zweipersonen-GmbH ist besonders streitanfällig. Jeder Gesellschafter kann den anderen blockieren, Beschlüsse geraten in Patt-Situationen und das Unternehmen verliert schnell an Handlungsfähigkeit.

Fehlen vorab vereinbarte Deadlock-Regeln, muss die Trennung häufig aus einer Mischung von Verhandlung, Anteilskauf, Abberufung, Beschlussmängelrecht und Ausschließung entwickelt werden.

In der Vertragspraxis werden zur Deadlock-Lösung teilweise Mechanismen wie Russian Roulette oder Texas Shoot-out verwendet. Sie können funktionieren, setzen aber ausgewogene Regeln, Finanzierungskraft und hohe Verfahrenspräzision voraus.

In der 50/50-GmbH fehlt regelmäßig ein struktureller Mehrheitsentscheider. Das führt dazu, dass bereits normale Meinungsverschiedenheiten in einen vollständigen Stillstand umschlagen können. Je weniger der Gesellschaftsvertrag hierfür Vorsorge trifft, desto größer wird der ökonomische Wert informeller Machtfaktoren: Zugang zu Banken, Kundenbeziehungen, Know-how, Geschäftsführerstellung und Informationsvorsprung.

Eine sachgerechte Deadlock-Klausel sollte deshalb nicht nur den finalen Exit, sondern auch die Eskalationsstufen davor regeln. Denkbar sind zunächst Verhandlungen auf Gesellschafterebene, anschließend Mediation oder Schlichtung, sodann ein formalisierter Buy-Sell-Mechanismus.

Dadurch wird vermieden, dass bereits die erste Meinungsverschiedenheit automatisch einen Zwangsverkauf auslöst.

Beim Russian-Roulette-Modell setzt ein Gesellschafter einen Preis je Anteil fest; der andere muss zu diesem Preis entweder verkaufen oder kaufen. Die ökonomische Logik besteht darin, dass der Preisinitiator einen fairen Wert wählen soll, weil er nicht weiß, auf welcher Seite der Transaktion er am Ende steht. Diese Logik funktioniert jedoch nur, wenn beide Parteien annähernd vergleichbare Finanzierungsmöglichkeiten besitzen.

Beim Texas-Shoot-out geben beide Seiten verdeckte Gebote ab; der höhere Bieter erwirbt die Beteiligung des anderen. Auch hier kann die Finanzierungskraft die materielle Fairness überlagern. In mittelständischen Unternehmen mit stark unterschiedlichen Vermögensverhältnissen sollte deshalb geprüft werden, ob Mindestfinanzierungsnachweise, Bewertungsbandbreiten oder alternative Mechanismen erforderlich sind.

Fehlen solche Klauseln, bleibt nur die nachträgliche Konfliktarchitektur. Dann muss anwaltlich entschieden werden, ob der bessere Weg über den freiwilligen Anteilskauf, die Abberufung, die Ausschließung, eine Einziehungsklausel oder letztlich die Auflösungsklage führt. Die Wahl darf nicht nur juristisch, sondern muss auch unter Zeit-, Finanzierungs- und Unternehmenswertgesichtspunkten erfolgen.

O. Register, Beschlussmängel und Klagestrategie

Exit-Verhandlungen dürfen nie losgelöst vom Beschlussmängelrecht betrachtet werden. Zustimmungsbeschlüsse, Einziehungsbeschlüsse, Abberufungen oder Beschlüsse über die Geltendmachung von Ansprüchen können selbst wieder angefochten oder im positiven Beschlussfeststellungsprozess überprüft werden.

Hinzu kommt die Gesellschafterliste. Sie ist im Exit-Konflikt ein Machtfaktor. Wer nach Vollzug eingetragen ist, übt Mitgliedschaftsrechte gegenüber der Gesellschaft aus. Deshalb müssen Listenänderung, Notarvollzug und gegebenenfalls Eilrechtsschutz in die Exit-Architektur integriert werden.

Flankierende Haftungsthemen können zusätzlichen Verhandlungsdruck erzeugen. Zugleich hat der BGH mit II ZR 50/20 betont, dass eine actio pro socio gegen den Fremdgeschäftsführer grundsätzlich nicht statthaft ist.

Für die Praxis empfiehlt sich eine klare Trennung zwischen Signing und Closing. Beim Signing werden die schuldrechtlichen Verpflichtungen verbindlich festgelegt. Das Closing sollte erst erfolgen, wenn Zustimmungen, Finanzierungsnachweise, Freigaben von Sicherheiten und sonstige Vollzugsvoraussetzungen vorliegen. In konfliktreichen Strukturen ist diese Zweiteilung häufig sicherer als ein sofortiger Vollzug.

Die Gesellschafterliste sollte zeitlich exakt an den materiellen Vollzug gekoppelt werden. Eine zu frühe Einreichung kann dem Erwerber gesellschaftsinterne Macht verschaffen, bevor der Kaufpreis gesichert ist. Eine zu späte Einreichung kann umgekehrt dazu führen, dass der Veräußerer trotz wirtschaftlich vollzogener Trennung noch als Gesellschafter legitimiert erscheint. Der Vollzugsplan sollte deshalb Kaufpreis, Abtretung und Liste synchronisieren.

Bei besonders konfliktbelasteten Transaktionen kann eine treuhänderische Vollzugsstruktur sinnvoll sein. Notaranderkonto oder sonstige Escrow-Lösungen kommen je nach Einzelfall in Betracht, wenn Anteilsübertragung und Kaufpreiszahlung Zug um Zug abgesichert werden müssen. Auch hier sind allerdings berufs- und geldwäscherechtliche Anforderungen sowie Kosten zu berücksichtigen.

Parallel ist ein Prozessfahrplan erforderlich. Welche Beschlüsse sind noch anfechtbar? Welche Eilverfahren drohen? Welche Registermaßnahmen müssen verhindert oder abgesichert werden? Eine Exit-Vereinbarung sollte offene Prozesse ausdrücklich erfassen und regeln, welche Klagen zurückgenommen, erledigt oder durch Vergleich beendet werden.

P. Steuerliche und wirtschaftliche Flankenthemen

Jeder Exit ist auch ein steuerliches Ereignis. Beteiligungshöhe, Kaufpreisstruktur, Nebenleistungen, Darlehen, verdeckte Gewinnausschüttung, § 17 EStG, Kapitaleinkünfte und schenkungsteuerliche Risiken können die wirtschaftliche Bilanz erheblich verändern.

Zugleich stellt sich regelmäßig die Finanzierungsfrage. Selbst die bestmögliche Exit-Klausel hilft nicht, wenn der Erwerber den Kaufpreis nicht aufbringen kann oder eine Abfindung gesellschaftsrechtlich nicht finanzierbar ist.

In der anwaltlichen Praxis ist deshalb ein interdisziplinärer Blick erforderlich. Gesellschaftsrechtliche, transaktionsrechtliche und steuerliche Aspekte sind im Exit untrennbar miteinander verbunden.

Bei natürlichen Personen mit wesentlicher GmbH-Beteiligung ist insbesondere § 17 EStG zu prüfen. Ob und in welcher Höhe ein Veräußerungsgewinn entsteht, hängt unter anderem von den Anschaffungskosten, nachträglichen Anschaffungskosten und der konkreten Gegenleistung ab. Gerade Gesellschafterdarlehen und Bürgschaftsverluste können die steuerliche Gesamtbetrachtung beeinflussen.

Bei geringeren Beteiligungen können andere einkommensteuerliche Regelungen einschlägig sein. Zugleich kann die vertragliche Aufteilung von Zahlungen zwischen Kaufpreis, Wettbewerbsentschädigung, Tantieme, Abfindung für Organ- oder Dienstverhältnisse und Darlehensrückzahlung unterschiedliche steuerliche Folgen auslösen. Eine rein zivilrechtlich motivierte Etikettierung ist steuerlich nicht automatisch maßgeblich.

Unterwertige Anteilsübertragungen verdienen besondere Aufmerksamkeit. Wird der Anteil an einen Mitgesellschafter oder eine nahestehende Person deutlich unter Verkehrswert übertragen, können neben ertragsteuerlichen Fragen auch schenkungsteuerliche Folgen entstehen. Im streitigen Exit ist deshalb eine belastbare Dokumentation der Wertfindung sinnvoll, gerade wenn der Preis aus Vergleichsgründen vom rechnerischen Unternehmenswert abweicht.

Schließlich können Grunderwerbsteuer, Umwandlungssteuerrecht oder internationale Steuerfragen hinzutreten, wenn die GmbH Immobilien hält, Holdingstrukturen bestehen oder Gesellschafter im Ausland ansässig sind. Der Exit sollte steuerlich daher nicht erst nach Unterzeichnung geprüft werden, sondern als Bestandteil der Transaktionsstruktur.

Q. Auflösung der Gesellschaft nach § 61 GmbHG

Scheitern alle anderen Wege, bleibt die Auflösungsklage nach § 61 GmbHG. Danach kann die Gesellschaft durch gerichtliches Urteil aufgelöst werden, wenn die Erreichung des Gesellschaftszwecks unmöglich wird oder andere, in den Verhältnissen der Gesellschaft liegende, wichtige Gründe vorhanden sind.

Die Rechtsprechung erkennt ein tiefgreifendes und unheilbares Zerwürfnis als wichtigen Grund an, wenn es das Gedeihen der Gesellschaft beeinträchtigt oder eine solche Beeinträchtigung zu erwarten ist.

Bereits die ernsthafte Möglichkeit einer Auflösungsklage kann Verhandlungsdynamik erzeugen. Sie ist das deutlichste Signal, dass die gemeinsame Gesellschaft in ihrer bisherigen Struktur keine Zukunft mehr haben soll.

Die Auflösungsklage ist wirtschaftlich radikal, weil sie nicht nur den Konfliktgegner, sondern die Gesellschaft selbst trifft. Sie eignet sich daher kaum als reflexhafte Reaktion auf einen Streit. Ihr strategischer Wert liegt vielmehr darin, dass sie die gemeinsame Fortsetzung grundsätzlich in Frage stellt und damit den Druck auf beide Seiten erhöht, einen weniger zerstörerischen Exit zu finden.

Vor einer Klage sollte deshalb geprüft werden, ob der Unternehmenswert im Liquidationsszenario erheblich unter dem Fortführungswert liegt. Ist dies der Fall, haben beide Parteien einen wirtschaftlichen Anreiz, einen Anteilserwerb oder einen Drittverkauf zu ermöglichen. Die Auflösungsdrohung kann so zum Katalysator einer Transaktion werden.

Gleichwohl darf das Instrument nicht bluffartig eingesetzt werden. Die tatsächlichen Voraussetzungen müssen tragfähig sein, und die Partei muss bereit sein, die Konsequenzen einer Auflösung notfalls zu tragen. Nur dann besitzt die Auflösungsklage glaubwürdiges Verhandlungsgewicht.

R. Handlungsempfehlungen

- Früh klären, ob das primäre Ziel die Fortführung oder die Trennung ist.
- Gesellschaftsvertrag und Nebenvereinbarungen systematisch auf Exit-Klauseln, Zustimmungsvorbehalte und Bewertungsregeln prüfen.
- Verkauf, Optionen, Mitverkaufsrechte und Zwangsinstrumente als gestufte Exit-Architektur denken.
- Notarielle Form und Vollzug nicht erst am Ende, sondern von Beginn an mitplanen.
- Bewertung und Finanzierung realistisch prüfen.
- Beschlussmängelrecht, Gesellschafterliste und Eilrechtsschutz in die Strategie einbeziehen.
- Vergleiche als Gesamtbereinigung und nicht nur als Kaufpreisabrede konzipieren.
- Auflösung als ultima ratio im Blick behalten, aber nicht vorschnell als Erstmittel einsetzen.

S. Fazit

Der Weg aus dem Gesellschafterstreit führt selten allein über die nächste Klage. Er führt meist über eine Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse.

Der freiwillige oder vertraglich vorbereitete Exit verdient grundsätzlich den Vorrang. Anteilskauf, Tag-along, Drag-along, Call- und Put-Mechanismen sowie ausgewogene Leaver-Regelungen schaffen Gestaltungsspielräume, wenn sie präzise formuliert und wirtschaftlich tragfähig sind.

Scheitern diese Wege, bieten Einziehung, Ausschließung und notfalls die Auflösungsklage wirksame, aber riskoreiche Instrumente. Wer sie einsetzt, muss Satzung, Finanzierung, Prozessrecht und Registervollzug konsequent zusammendenken.

Der gute Berater beendet deshalb nicht nur einzelne Rechtsstreitigkeiten, sondern entwickelt einen belastbaren Ausstiegspfad. Erst dadurch wird aus dem Gesellschafterstreit eine lösbare Strukturfrage.

Rechtsprechungs- und Quellenhinweise

- GmbHG §§ 15, 34, 38, 40, 46, 47, 61; BGB § 138.
- BGH, Urteil vom 19.09.2005 – II ZR 173/04: Hinauskündigungsklauseln und Managermodell.
- BGH, Urteil vom 24.01.2012 – II ZR 109/11: Wirksamwerden der Einziehung mit Mitteilung.
- BGH, Urteil vom 26.06.2018 – II ZR 65/16: Nichtigkeit bei feststehend unzureichendem freien Vermögen für das Einziehungsentgelt.
- BGH, Versäumnisurteil vom 11.07.2023 – II ZR 116/21: Ausschließungsklage in der Zweipersonen-GmbH.
- BGH, Urteil vom 25.01.2022 – II ZR 50/20: Keine actio pro socio gegen den Fremdgeschäftsführer.
- BGH, Urteile vom 23.02.1981 – II ZR 229/79 und 15.04.1985 – II ZR 274/83: Auflösungsklage nach § 61 GmbHG.