

Fahrplan: Nachfolge-Planung für die GmbH/UG

1. Basics

Wer jahrzehntlang die Geschäfte seiner Firma geführt hat, kommt irgendwann zu dem Punkt: „*Wie lange will ich das noch machen? Wie soll es mit der Firma weitergehen?*“. Fakt ist: Eine geordnete Übergabe im Unternehmensbereich braucht eine gute Vorbereitung und dauert in der Regel zwei und mehr Jahre, Viele (Gesellschafter-)-Geschäftsführer packen diese Gestaltungsaufgabe zu spät an und machen dabei (aus Unerfahrenheit) Fehler, die sich im weiteren Übergabe-Prozess negativ auswirken.

Für den Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH, der in einigen Jahren verkaufen will, gilt es also, frühzeitig die Weichen für einen erfolgreichen „Merger“ zu stellen. Für GmbH-Gesellschafter, die ihr Unternehmen an einen Dritten, z. B. an ein Konzernunternehmen, verkaufen wollen, gilt: Bei einer **starken** Verhandlungssituation ist es im Vorfeld des Verkaufes sinnvoll, wenn das Vertragswerk des Unternehmens (Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführer-Anstellungsvertrag, Pensionszusage) viele, für die Verkäuferseite vorteilhafte Regelungen enthält. Der potenzielle Erwerber wird damit dazu verpflichtet, neben dem betriebswirtschaftlich ermittelten Kaufpreis sämtliche zusätzlichen Rechte des ausscheidenden Gesellschafters zu erfüllen.

Beispiel: Laut Anstellungsvertrag gilt für den Gesellschafter-Geschäftsführers ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, von dem die GmbH nicht einseitig zurücktreten kann. Es wurde eine ungewöhnlich lange Karenzzeit vereinbart – laut Vertrag darf der ausgeschiedene Geschäftsführer 3 Jahre lang nicht konkurrierend tätig werden. Im Gegenzug hat er dafür Anspruch auf eine Karenzzahlung in Höhe seines zuletzt bezogenen Gehalts. Rechnet sich das Invest für den potenziellen Käufer, wird selbst eine solche Vereinbarung den betriebswirtschaftlichen Kaufpreis nicht mindern – der ausscheidende Gesellschafter-Geschäftsführer hat zumindest bei den Kaufverhandlungen gute Karten.

Bei einer **schwachen** wirtschaftlichen Verhandlungssituation ist es im Vorfeld des Verkaufes sinnvoll, wenn es möglichst wenige Kosten treibende Sondervereinbarungen im Vertragswerk des Unternehmens gibt. Der Erwerber wird dann nicht mit zusätzlichen Kosten für vertragliche Sonderbestimmungen kalkulieren.

Beispiel: Bei schlechter Ertragslage und schwacher Verhandlungsposition wirkt die oben beschriebene Vertragsvereinbarung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot umgekehrt. Der potenzielle Käufer kann damit den betriebswirtschaftlichen Kaufpreis noch weiter drücken, u. U. wirkt dieses Verkaufshindernis so gravierend, dass der potenzielle Erwerber das Unternehmen bereits im Vorfeld aus seinen Kaufüberlegungen ausscheidet oder gar nicht erst als interessanten Übernahme-Kandidaten einstuft.

Wichtiger Bestandteil der Verkaufsvorbereitung ist die vorbereitende Planung der vertraglichen Vereinbarungen und hier insbesondere des GmbH-Gesellschaftsvertrages und des Geschäftsführer-Anstellungsvertrages. Beim Käufer darf dabei auf keinen Fall der Eindruck entstehen, dass die Verträge im Hinblick auf einen bevorstehenden Verkauf zugunsten des Verkäufers abgeändert wurden.

Für die Praxis: Der Käufer kann alle Vertragsänderungen anhand des Registerauszugs bzw. anhand der Beschlussprotokolle der Gesellschafterversammlungen zeitlich nachvollziehen. Deswegen sollten Vertragsanpassungen schon weit im Vorfeld des Verkaufes beschlossen und umgesetzt werden – Vertragsänderungen im zeitlichen Zusammenhang von 2 Jahren und weniger vor der Veräußerung wirken nicht gut – der Verkäufer sollte sich für diesen Fall gut begründen können, warum eine solche Vertragsänderung noch kurz vor dem Verkauf notwendig wurde. Eine Änderung der Verträge, die 3 Jahre und mehr vor der Veräußerung liegen, haben in der Regel keine nachteiligen Folgen.

2. Umsetzung

Nach den ersten Überlegungen und Entscheidungen zum Verkauf der GmbH geht es in die Konkretisierung. In dieser Phase bis zur rechtsverbindlichen Abtretung der GmbH-Anteile muss ein geeigneter und zahlungsfähiger Käufer (Redewendung: „Nachfolger gesucht“) gefunden werden. Dazu gehört eine klare und realistische Vorstellung über den Kaufpreis, der erzielt werden soll.

Häufiger Fehler in dieser Phase: Ein Verkauf „dauert“ – in der Regel sind es 2 bis 3 Jahre. Aus Ungeduld werden oft Zugeständnisse gemacht, die nicht sein müssen. Dem nicht entgegensteht, dass gelegentlich auch ein Blitz-Verkauf zustande kommt. Allerdings macht auch der ein oder andere Verkäufer die Erfahrung, dass es mehrere Anläufe braucht, bis der Verkauf tatsächlich unter Dach und Fach gebracht ist.

- Regional tätige Unternehmen sind gut beraten, die Kooperations- und Nachfolgebörse der IHK (www.nexxt-change.org) zu nutzen. Die einzelnen Datenbanken sind unterdessen gut vernetzt und es hat sich bundesweit herumgesprochen, dass expansionswillige Unternehmen auf diese Art gut eingeführte Unternehmen zur Erweiterung eines Filialnetzes, zum Aufbau regionaler Präsenzen oder zum Einstieg in den Regionalmarkt erwerben. **Achtung:** Unter nexxtchange tummeln sich im Internet einige Anbieter, die nichts mit der offiziellen IHK-Börse zu tun haben und nicht wirklich zu empfehlen sind.
- Seriöse Begleitung und Beratung auf dem Weg zum Nachfolger bieten auch das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (www.rkw-d.de).
- Gut überlegt sein muss dagegen die Kontaktaufnahme zur Konkurrenz. Um den als potenziellen Käufer aufzutun, sollte auf jeden Fall der Anwalt eingeschaltet werden. Zum einen, um die Ernsthaftigkeit der Kaufabsicht zu belegen, aber auch, um eine professionelle Verkaufsanbahnung zu gewährleisten.
- Keine guten Erfahrungen machen viele Unternehmensverkäufer bei der Suche nach potenziellen Nachfolgern mit den diversen Internet-Portalen. Abgesehen davon, dass die Verkaufsabsicht schnell und unkontrolliert öffentlich werden kann, tummeln sich hier auch schwarze Schafe, denen es mehr um den Umsatz bringenden Auftrag geht als das potenzielle Käufer zu ihren Kunden gehören.

Für die Praxis: Einige dieser Anbieter wurden unterdessen wegen irreführender Werbung („Jemand interessiert sich für Ihre GmbH“) oder Schlechtleistung verklagt oder sind wieder vom Markt verschwunden. Auch hier gilt: Ohne anwaltliche Beratung bleiben unkalkulierbare Risiken – eben so wie bei der gerichtsfesten Formulierung des Vorvertrages inkl. einer pragmatischen Verschwiegenheitsklausel mit einer durchsetzbaren Vertragsstrafe und der rechtsicheren Formulierung des Schadensersatzanspruchs bei missbräuchlicher Verwendung des beim Verkauf erlangten Firmenwissen.

3. Fazit

Oben haben wir Sie an dieser Stelle zum Thema GmbH-Verkauf über grundsätzliche Gestaltungsüberlegungen vor dem Verkauf (Folge I) und über Tipps zur die erfolgreichen Suche nach einem geeigneten Käufer (II) informiert. Heute geben wir Ihnen nochmals einen kurzen Überblick über die wichtigsten Punkte, die Sie vor dem Verkauf einer GmbH bedenken und gestalten können.

Ist ein Konzern an der Übernahme Ihrer GmbH interessiert, prüft der potenzielle Käufer in der Regel die Übernahme Ihrer GmbH nach dem gründlichen und intensiven Due Dilligence Verfahren. Bestandteil dieser Prüfung sind auch die Rechte und Pflichten und damit die Reichweite des GmbH-Gesellschaftsvertrages – etwa die Rechte des abzufindenden Gesellschafters oder die Verbindlichkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes. In der folgenden Checkliste haben wir die Punkte zusammengestellt, mit denen Sie Ihre Verhandlungsposition noch besser machen können. Voraussetzung: Der Käufer ist stark an einem Invest in Ihre GmbH interessiert und die Zahlen der GmbH stimmen.

Checkliste: Der Käufer ist an einem Invest stark interessiert und der Verkäufer zusätzlich von seiner starken „vertragliche“ Position profitieren:

Regelung ...	optimale Regelung ...
Stimmrechtsvereinbarung	Der (Allein-) Gesellschafter, der veräußern will, bleibt zu einem geringen Teil an der GmbH beteiligt (z. B. 26 % = Sperrminorität). Zusätzlich kann im Gesellschaftsvertrag vereinbart werden, dass wichtige Entscheidungen (z. B. Änderungen des Gesellschaftsvertrages, Abschaffung von Vorkaufsrechten) nur einstimmig gefasst werden müssen.

Vorkaufsrecht	Der Gesellschafter, der veräußern will, hat damit Anspruch darauf, dass der neue Gesellschafter seinen GmbH-Anteil nicht einfach weiterveräußern kann. Er muss den GmbH-Anteil zunächst dem anderen Gesellschafter (also Ihnen) zum Kauf anbieten. Damit können Sie verhindern, dass Ihre GmbH in Zukunft z. B. an einen Konkurrenten verkauft wird.
Zustimmung zur Übertragung von Anteilen	Ohne Zustimmung des Gesellschafters kann ein GmbH-Anteil nicht veräußert werden. Auch damit behalten Sie die Kontrolle darüber, wer in Zukunft Gesellschafter an Ihrer GmbH wird.
Befreiung vom Wettbewerbsverbot	Bleiben Sie bei einem Verkauf mit einem Mini-Anteil Gesellschafter und wollen Sie in Zukunft Geschäfte im Gegenstand der GmbH außerhalb der GmbH auf eigene Rechnung machen, müssen Sie darauf achten, dass Sie nicht gegen das bestehende allgemeine Wettbewerbsverbot verstoßen. Das ist z. B. möglich, indem Sie vor dem Verkauf den „Gegenstand der GmbH“ so abändern, dass er nicht mehr die von Ihnen in Zukunft geplanten Geschäfte umfasst.
Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	Eine gute vertragliche Ausgangsposition können Sie sich auch für den Fall verschaffen, wenn Sie nach dem Verkauf der GmbH noch für einige Zeit in der GmbH tätig bleiben wollen (z. B. als Geschäftsführer) und sich nach dem Ausscheiden noch nachvertragliche Gehaltsansprüche sichern wollen. Dazu können Sie noch vor dem Verkauf (am besten einige Jahre) Ihren Anstellungsvertrag um ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot gegen Anspruch auf Karenzentschädigungen und ohne Rücktrittsrecht der GmbH einbauen.