

Konflikte in Unternehmen – mögliche Auswege

Konflikte unter Gesellschaftern sind in der Wirtschaftsrealität nicht selten. Abhilfe schaffen häufig entsprechende statutarische oder vertragliche Regelungen wie zum Beispiel Vorhand-, Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte. Vereinzelt helfen jedoch nur noch spezielle Konfliktlösungsmechanismen.

Konfliktsituationen

Konflikte entstehen oft bei Pattsituationen mit 50:50-Beteiligungen, wo faktisch das Einstimmigkeitsprinzip gilt. Allerdings kann eine Uneinigkeit unter Gesellschaftern auch bei anderen Beteiligungsquoten das Unternehmen lähmen und teilweise sogar dessen Fortführung gefährden. Die Konfliktprävention gehört deshalb nicht nur zur Verantwortung der Gesellschafter, sondern auch der Verwaltungsräte.

Konfliktlösung durch Vorbeugungsmassnahmen

Zur Vermeidung von Pattsituationen im Verwaltungsrat empfiehlt es sich zunächst, eine ungerade Anzahl an Verwaltungsräten zu wählen. Bei zwei operativ tätigen Verwaltungsräten kann beispielsweise ein unabhängiger Dritter als nicht operativ tätiges Mitglied des Verwaltungsrates hinzugewählt werden. Entsprechende Regelungen sind in die Statuten oder einen Aktionärsbindungsvertrag aufzunehmen. Eine andere Möglichkeit ist es, dem Verwaltungsratspräsidenten den Stichtscheid für Beschlüsse des Verwaltungsrates einzuräumen. Diese Regelung ist im Gesetz bereits so verankert, wobei die Statuten den Stichtscheid des Präsidenten wegbedingen können.

Auf der Ebene der Generalversammlung könnten die hälftig beteiligten Partner dem unabhängigen Verwaltungsrat beispielsweise je 1% ihrer Aktien treuhänderisch übertragen, damit wäre einer Pattsituation zumindest für Beschlüsse, die

kein qualifiziertes Quorum benötigen, vorgebeugt. Sodann könnte dem Vorsitzenden auch für Beschlüsse der Generalversammlung der Stichtscheid eingeräumt werden. Diese Lösung ist allerdings bei paritätischen Zweimannsgesellschaften mit gleichberechtigten Partnern oftmals nicht praktikabel, da die Entscheidungsbefugnis letztendlich bei einer Person alleine liegen würde.

Konfliktlösung durch Ausscheiden eines Aktionärs

Für den Fall, dass ein konkreter Konflikt nicht gelöst werden kann und die Geschäftspartner über wichtige Fragen in Bezug auf die Gesellschaft nachhaltig uneinig sind, vermag lediglich die Beendigung der Zusammenarbeit den Konflikt zu beseitigen. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten, um vertragliche Konfliktlösungsmechanismen vertraglich zu vereinbaren.

„Deterrent Approach“ (Call- und Put-Option)

Eine Möglichkeit des Ausscheidens einer Partei aus dem Unternehmen ist die gegenseitige Einräumung eines Kauf- und Verkaufsrechts. Um den Anreiz zur Ausübung des entsprechenden Kauf- und Verkaufsrechts gering zu halten und entsprechend den Fortbestand des Unternehmens zu fördern, sollte bei der Ausübung des Kaufrechts ein Preiszuschlag von beispielsweise 20% (oder auch weniger) und bei der Ausübung des Verkaufsrechts ein Preisabschlag in gleicher Höhe vereinbart werden. Durch die Vereinba-

rung solcher Zu- und Abschlüsse kann man unter Umständen diese Rechte auch voraussetzungslos zulassen und auf die Definition von kaufrechts- und verkaufsrechtsauslösenden Ereignissen verzichten. Sind die Zu- und Abschlüsse hinreichend hoch, ist die Ausübung der entsprechenden Rechte unattraktiv und schützt das Unternehmen und die jeweils andere Partei vor einer zu leichtfertigen Beendigung.

„Russisches Roulette“

Eine Möglichkeit des Ausscheidens einer der Parteien ist die Russisch-Roulette-Klausel, nach der die Parteien bei einem näher definierten Zustand der Konflikt- oder Pattsituation das Recht haben, der anderen Partei ein Angebot für die Übernahme ihres Aktienpakets zu machen. Die andere Partei hat sodann das Wahlrecht, ihre Aktien zu diesem Preis zu verkaufen oder die Aktien der anderen Partei zu diesem Preis zu kaufen.

„Texas-Shoot-out“

Dieses Verfahren basiert auf dem im vorstehenden Absatz beschriebenen Russisch-Roulette-Verfahren. Jede Partei kann der anderen Partei ein Angebot zum Kauf von deren Aktien machen. Die andere Partei muss dann erklären, ob sie ihre Aktien zu diesem Preis verkaufen oder die Aktien des anbietenden Aktionärs zu einem höheren Preis kaufen will. Im Falle der zweiten Möglichkeit hat die anbietende Partei wiederum die Wahl, ob sie das Angebot der anderen Partei annehmen will. Nimmt sie es nicht an, findet eine Versteigerung statt. Zu diesem Zweck wird ein Versteigerungsleiter bestimmt, zu dessen Händen beide Parteien ein Gebot abgeben. Dieses Prozedere kann wahlweise solange erfolgen, bis keine Erhöhung des höchsten Gebots mehr erfolgt.

„Final-Offer-Arbitration“

Hier findet ein Verfahren mit einmaligem Gebot statt. Zunächst wird ein Verfahrensleiter eingesetzt. Beide Parteien können binnen Frist ein Angebot beim Verfahrensleiter einreichen. Dieser bestimmt dann den inneren Wert der Aktien nach anerkannten Bewertungsmethoden. Die Partei, deren Gebot dem vom Verfahrensleiter bestimmten Aktienwert am nächsten kommt, muss das Paket der Gegenpartei zu dem von ihr gebotenen Preis übernehmen.

„Multi-Choice-Verfahren“

Beim Multi-Choice-Verfahren kann jede Partei der anderen anzeigen, dass sie ihre Aktien verkaufen will. Danach müssen die Parteien über die Aufhebung der Zusammenarbeit nach einer der folgenden Möglichkeiten verhandeln: (1) Verkauf der Aktien der veräusserungswilligen Partei an die andere Partei oder an Dritte oder (2) Verkauf sämtlicher Aktien der Gesellschaft an Dritte. Falls kein Kaufvertrag binnen Frist zustande kommt, kann die veräusserungswillige Partei die Auflösung und Liquidation verlangen. Die andere Partei ist vertraglich verpflichtet, dem zuzustimmen.

Empfehlung

Allgemein kann das Risiko, dass es aufgrund von Interessengegensätzen in Unternehmen zu Streitigkeiten kommt, nicht verhindert werden. Die vorstehend aufgezeigten Lösungsmöglichkeiten vermeiden Konflikte oder führen zu einer durchsetzbaren und fairen Neuordnung auf Eigentümerebene, damit der operative Geschäftsbetrieb nicht nachhaltig negativ beeinträchtigt wird. Solche Regelungen können im Voraus oder auch nach Eintritt eines Konfliktes vorgesehen werden. Welcher der beschriebenen Mechanismen sich in der Praxis am besten eignet,



kann nicht generell gesagt werden, dies ist in jedem Einzelfall unter Berücksichtigung der konkreten Interessen der einzelnen Gesellschaft zu beurteilen.



Peter Muri, Rechtsanwalt

Martina Wüthrich, Rechtsanwältin

Muri Rechtsanwälte AG

Schmidstrasse 9

8570 Weinfelden

www.muri-anwaelte.ch

Tel. +41 (0) 71 622 00 22

