



HFBP Rechtsanwälte und Notar

Frankfurt • Gießen • Hannover • Berlin • Dortmund

www.hfbp.de



HFBP FRANKFURT

Solmsstraße 83
60486 Frankfurt/Main
T. 069/7940070
info@hfbp.de



HFBP GIESSEN

Kerkraeder Straße 4
35394 Gießen
T. 0641/94886750
info@hfbp.de



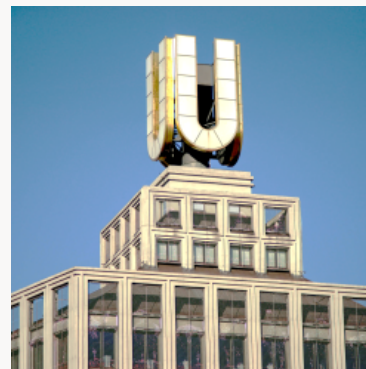
HFBP HANNOVER

Berliner Allee 14
30175 Hannover
T. 0511/2156350
info@hfbp.de



HFBP BERLIN

Kurfürstendamm 219
10719 Berlin
T. 030/68815280
info@hfbp.de



HFBP DORTMUND

Hagener Straße 251
44229 Dortmund
T. 0231/56558900
info@hfbp.de



RUSSIAN ROULETTE & CO

**Kreative Deadlock Lösungen
in ärztlichen Gesellschaftsverträgen**



Inhaltsübersicht

- Definition
- Rechtsrahmen
- Überblick über die Klauseln
- Kleiner Praxisfall
- Vor- & Nachteile
- Gestaltungstipps
- Besonderheiten bei ärztlichen Gesellschaften
- Alternativen

Inhaltsübersicht

- Formulierungsbeispiele
- Rechtssprechungs- und Literaturhinweise

Einleitung

Stellen Sie sich vor, Sie sind Gesellschafter einer MVZ GmbH und 50/50 beteiligt. Sie sprechen seit Monaten nicht mehr miteinander, es gibt keinen Fortschritt, es werden keine Entscheidungen getroffen – das MVZ steht still. Was tun Sie?

Warten auf den Gerichtstermin 2028?

Oder ziehen Sie eine dieser vertraglichen ‘Schnellschüsse’?

Was ist ein Deadlock ?

Definition - Kennzeichen:

- Ausweglose Situation, weil keiner zu Kompromissen bereit ist
- Blockade im Entscheidungsprozess
- Keine Mehrheitsbildung möglich
- Stillstand bei wichtigen Beschlüssen

Beispiele:

- 50/50 MVZ GmbH ohne Losentscheid
- Einstimmigkeitserfordernis bei Mehrpersonengesellschaft

Was ist eine Deadlock-Klausel ?

Definition:

- Vertragliche Vereinbarungen, die einen Mechanismus zur Lösung dieser Pattsituationen vorsehen.
- Ziel ist es, einen Entscheidungsstillstand zu verhindern, der durch gleich starke Gesellschafter entstehen kann und die Handlungsfähigkeit der Gesellschaft gefährdet.
- Die Klauseln enthalten meist die Definition der Pattsituation und legen eine oder mehrere Eskalationsstufen zur Konfliktlösung fest
- Das reicht von internen Schlichtungen, externen Mediation bis hin zum Exit (Deadlock im engeren Sinne)



Rechtlicher Rahmen

- **Grundlagen:** Vertragsfreiheit
- **Grenzen:** Formvorschriften (§ 125 BGB), Einschränkung des Kündigungsrechts (§ 725 BGB (analog)), Sittenwidrigkeit (138 BGB) z.B. wertgerechter Ausstiegspreis, Verbotsgesetze (§ 134 BGB), Treu & Glauben (§ 242 BGB) und ggf. AGB Kontrolle (z. B. § 307 unangemessene Benachteiligung)
- **Anwendbarkeit:** GmbH, Personengesellschaften, Joint-Ventures
- **Gerichtliche Prüfung:** Im Rahmen der o. g. Generalklauseln wird Durchführbarkeit und „Fairness“ geprüft
- **Steuerrechtliche Folgen:** Veräußerungsvorgang (EStG, KEST, GrErwSt)

Rechtlicher Rahmen

- Wenig Rechtsprechung zu den Klauseln
- Vergleichbar: Rechtsprechung zu Hinauskündigungsklauseln
- Es bedarf eines Sachgrundes
- Regelmäßig wird man diesen in der Entscheidungsunfähigkeit der Gesellschaft finden



Überblick zu Deadlock Klauseln

Die „gängigen“ Typen aus der Vertragspraxis

- Russian Roulette
- Texas Shootout
- Mexican Shootout
- Dutch Auction



Russian Roulette Klausel

Begriff:

Gesellschafterstreit in der Zwei-Personen-Gesellschaft wird durch das Ausscheiden eines Gesellschafters zu lösen versucht:

- Jeder Gesellschafter ist **berechtigt**, dem Anderen seine Beteiligung an der Gesellschaft unter Nennung eines bestimmten Preises zum **Ankauf anzubieten**.
- Erhält der jeweils Andere als Erster ein Angebot, hat er die **Wahl**: Entweder nimmt er das Angebot fristgemäß an und wird gegen Zahlung des geforderten Preises zum Alleingesellschafter **oder** er verkauft seine Beteiligung zum **gleichen**, bindenden Preis an den anbietenden Mitgesellschafter.

Texas-Shoot-Out Klausel

Begriff:

Fortentwicklung der Russian-Roulette-Klausel dar, hier gibt es folgenden Ansatz:

- Jeder Gesellschafter ist berechtigt, dem Anderen unter Nennung eines bestimmten Preises ein **Angebot** für dessen Gesellschaftsbeteiligung zu unterbreiten.
- Der Andere kann das Angebot annehmen oder er kann dem Anbietenden ein **höheres Angebot** für den Kauf seiner Gesellschaftsbeteiligung unterbreiten.
- Das wechselt hin und her, bis die „Auktion“ mit dem höchsten Gebot ihr Ende findet.

Mexican Shoot-out

Begrifflichkeit:

In dieser Spielart der Texas-Shoot-Out geben beide Gesellschafter **gleichzeitig** jeweils ein Angebot zum Abkauf der Anteile des jeweils anderen direkt gegenüber einem **Notar** ab. Derjenige, der das **höchste Angebot** unterbreitet hat, erhält den "**Zuschlag**", sprich wird Alleingesellschafter.

Dutch Auction Klausel

Begrifflichkeit:

Bei dieser Spielart der Mexican Shoot Out Klausel geben beide Gesellschafter gleichzeitig ein Angebot zum Verkauf ihrer Anteile ab.

Im Ergebnis kommt das Angebot mit dem niedrigen Kaufpreis zum tragen, bei dem der Andere bereit ist, die Anteile zu erwerben.

Kurzer Praxisfall zum Problembewusstsein

- MVZ GmbH mit zwei angestellten Vertragsärzten, die zu 50/50 beteiligt sind
- Strategischer Streit über die Erweiterung des MVZ
- Texas Shoot Out wird ausgelöst

Aber: Der Gewinner kann Kaufpreis nicht aufbringen, und nun?

Dead-Lock Klauseln – Vor-/Nachteile

Ziel:

Realistische Preisfindung durch Anreiz zur Fairness

Vorteil:

- „Unkomplizierte“ Auflösung des Deadlocks
- Schnelligkeit der Trennung der Beteiligten
- Preisgerechtigkeit des Verfahrens
- Eindeutiger Mechanismus
- Drohpontential des Verfahrens – Das Risiko alles zu verlieren oder die Chance die Anteile zu einem fairen Preis zu übernehmen

Dead-Lock Klauseln – Vor-/Nachteile

Nachteil:

- Mutwilliges Herbeiführen der Deadlock Situation
- Risiko des schnellen Verlustes der Gesellschafterstellung
- Liquiditätsanforderung hoch und damit Risiko für den finanziell Schwächeren
- Zufälliges Ergebnis
- Umsetzung des Ergebnisses muss sorgfältig überdacht werden, denn letztlich steht am Ende der Kauf- und Abtretungsvertrag von Gesellschaftsanteilen (z.B. Wettbewerbsverbote, Versorgungsauftrag)

Gestaltungstipps I

- Die Klausel ist so zu gestalten, dass Angebot und Annahme wirksam erklärt werden können (nur Verkauf oder auch Übertragung ?)
- Die Finanzierung muss gesichert sein (z.B. Nachweis mit Sanktion)
- Die Abläufe und Fristen müssen klar geregelt sein
- Die Bewertungsmechanismen sollten enthalten sein (z.B. Festlegen der Bewertungsbasis (z.B. EBITDA, Umsatz), Gutachterklausel für Preisspannen), Mindest-/Höchstpreise festlegen)
- Die Informationslage für die Beteiligten muss gleich sein

Gestaltungstipps II

- Sanktionierende Elemente sog. „Deterrent Approach“:
z. B. zur Verhinderung der leichtfertigen Einleitung: Durch eine vorher festgelegte Bewertungsmethode (Wirtschaftsprüfer etc.) wird ein „objektiver“ Wert der Anteile ermittelt. Sobald die Bewertung erfolgt ist, muss die Partei, die das Verfahren eingeleitet hat, entweder die Geschäftsanteile zu z. B. 125 % des ermittelten Werts erwerben oder diese zu 75 % des Werts an den anderen Gesellschafter verkaufen.

Besonderheiten bei Ärztlichen Gesellschaftsverträgen

- **ZA-Verfahren:** Die Klausel muss die entsprechenden Fristen im ZA Verfahren abbilden
- **Bei MVZ GmbH:** Die 50/50 Situation wird zwar gelöst, ggf. kommt es jedoch zu einem Statuswechsel – der angestellte Vertragsarzt wird in Ein-Mann-GmbH nicht funktionieren.
- **Ressource „Arzt“** ist ggf. nicht verfügbar (z.B. auch MVZ ½ VA und ½ VA)



Alternativen

- Schlichtung
- Mediation
- Schiedsgerichtsverfahren
- Ggf. als Eskalationsstufe einbauen.

Einfaches Formulierungsbeispiel zum „RUSSIAN ROULETTE“

1. **Jeder** der Gesellschafter kann bei Vorliegen einer unüberwindbaren **Pattsituation** seine Geschäftsanteile insgesamt den jeweils anderen Gesellschaftern durch notariell beurkundetes und mittels eingeschriebenen Briefs zu übermittelndes **Angebot zum Erwerb anbieten**. Das Angebot muss den Preis und die übrigen Erwerbsbedingungen enthalten. Der **Preis und die übrigen Erwerbsbedingungen** können von dem anbietenden Gesellschafter nach freiem Ermessen bestimmt werden. Die Übertragung der Geschäftsanteile hat mit schuldrechtlicher Wirkung auf den Beginn des Kalendermonats zu erfolgen, in dem das Angebot unterbreitet wird, mit dinglicher Wirkung auf den Zeitpunkt der vollständigen Kaufpreiszahlung.



Einfaches Formulierungsbeispiel zum „RUSSIAN ROULETTE“

2. Von einer unüberwindbaren **Pattsituation** im Sinne von Abs. 1 ist unwiderleglich **auszugehen**, wenn für einen Zeitraum von mindestens 6 Monaten alle mit einer qualifizierten Mehrheit zu fassenden Gesellschafterbeschlüsse abgelehnt werden.
3. Das Angebot kann nur durch notarielle Urkunde innerhalb von zwei Monaten seit Zugang des Angebotschreibens und **nur insgesamt** angenommen werden. Für die Wahrung der Frist reicht die notarielle Beurkundung; auf Zugang der Annahme wird verzichtet. Der beurkundende Notar wird aber angewiesen, dem anderen Gesellschafter an die von diesem in der Angebotsurkunde genannte Adresse unverzüglich eine Ausfertigung der Annahmeerkunde zu übersenden.

Einfaches Formulierungsbeispiel zum „RUSSIAN ROULETTE“

4. Die Bestimmungen dieser Satzung über Verfügungen über Geschäftsanteile und Vorerwerbsrechte Dritter finden auf eine Veräußerung von Geschäftsanteilen nach diesem Abschnitt keine Anwendung.
5. Wird das Angebot nicht oder **nicht fristgerecht** angenommen, so hat der anbietende Gesellschafter nunmehr das **Recht und die Pflicht**, sämtliche Geschäftsanteile der übrigen Gesellschafter zu den entsprechenden nach vorstehendem Absatz 1 **festgelegten Bedingungen** und zu dem dort festgelegten schuldrechtlichen Übertragungszeitpunkt **zu erwerben**. Die anderen Gesellschafter sind zur entsprechenden Veräußerung ihrer Anteile berechtigt und verpflichtet.



Einfaches Formulierungsbeispiel zum „RUSSIAN ROULETTE“

6. Zustellungen nach diesem Abschnitt gelten drei Tage nach Aufgabe eines Briefes per Einwurf-Einschreiben an die der Gesellschaft bekannt gegebene Anschrift des Empfängers als bewirkt.



Einfaches Formulierungsbeispiel zum „Russian Roulette“

1. Kommt es zwischen den Gesellschaftern zu einer **Pattsituation**, die trotz mindestens zweier Schlichtungsversuche innerhalb von 30 Tagen nicht beigelegt werden kann, so ist jeder Gesellschafter **berechtigt**, das nachstehende Russian-Roulette-Verfahren einzuleiten.
2. Der **initiiierende** Gesellschafter („Anbieter“) ist verpflichtet, dem anderen Gesellschafter („Adressat“) ein **schriftliches Angebot** zum Erwerb sämtlicher Gesellschaftsanteile des Adressaten zu einem von ihm bestimmten Kaufpreis je Geschäftsanteil zu unterbreiten. Das Angebot muss unwiderruflich und mit einem **verbindlichen Finanzierungsnachweis** (z. B. Bankbestätigung) versehen sein.

Einfaches Formulierungsbeispiel zum „Russian Roulette“

3. Der Adressat hat nach Zugang des Angebots eine Frist von sechzig (60) Tagen, um schriftlich zu erklären, ob er:
 - a. das **Angebot annimmt** und seine Geschäftsanteile zu dem angebotenen Kaufpreis überträgt, **oder**
 - b. seinerseits verpflichtet ist, sämtliche Geschäftsanteile des **Anbietenden** zu **denselben Bedingungen** (Kaufpreis je Geschäftsanteil, Zahlungsmodalitäten) zu erwerben.



Einfaches Formulierungsbeispiel zum „Russian Roulette“

4. Gibt der Adressat innerhalb der Frist **keine Erklärung** ab, **gilt** das Angebot des Anbietenden als **angenommen**.
5. Der Vollzug des Anteilskaufs erfolgt spätestens neunzig (90) Tage nach der verbindlichen Erklärung nach Abs. 3. Der Kaufpreis ist in bar zu zahlen, soweit nicht beide Gesellschafter eine andere Zahlungsmodalität vereinbaren.
6. Mit Vollzug des Anteilskaufs treten sämtliche weiteren wechselseitigen Ansprüche aus Anlass des Deadlocks außer Kraft. Die Geltendmachung etwaiger Schadensersatzansprüche wegen Pflichtverletzungen bleibt unberührt.

Einfaches Formulierungsbeispiel zum „Russian Roulette“

7. Beide Parteien verpflichten sich, sämtliche erforderlichen Erklärungen abzugeben und Handlungen vorzunehmen, die für die Durchführung dieses Mechanismus und die Übertragung der Gesellschaftsanteile notwendig sind.

Zusammenfassung

- Deadlock-Klauseln = **schnelles**, scharfes Werkzeug
- Klauseln sind auf eine schnelle, zügige und **lautlose Trennung** angelegt
- Eignung nur bei **gleich starken** Partnern
- **Liquidität und Fairness** sind zentrale Erfolgsfaktoren für die Wirksamkeit
- Die Umsetzung und Abwicklung der Klausel muss gut **durchdacht** werden.
- ungewisser Ausgang macht sie jedoch gefährlich und erzeugt einen so großen **Einigungsdruck**, dass die praktische Durchführung von Shoot-Out-Klauseln meist vermieden wird

Rechtsprechung- und Literaturhinweise

- OLG Nürnberg, Urteil vom 20.12.2013 - 12 U 49/13
- Schulte, Sieger: „Russian Roulette” und „Texan Shoot Out” – Zur Gestaltung von radikalen Ausstiegsklauseln in Gesellschaftsverträgen von Joint-Venture-Gesellschaften (GmbH und GmbH & Co. KG) (NZG 2005, 24)
- Fleischer/Schneider, Zulässigkeit und Grenzen von Shoot-Out-Klauseln im Personengesellschafts- und GmbH-Recht, DB 2010, 2713;
- Niewiarra, Unternehmenskauf, 3. Aufl. Abschnitt III 3 a bb, Seite 105;
- Fett/Spiering, Handbuch Joint-Venture, 1. Aufl. Abschnitt 17.2.5 - 17.2.7, Seiten 419ff., Rn. 591ff.;
- Bachmann u.a., Rechtsregeln für die geschlossene Kapitalgesellschaft, § 3 Abschnitt D II, Seite 70).



Sie haben noch Fragen? Kontaktieren Sie uns.



Michael Joachim Fritz

Rechtsanwalt ▪ Fachanwalt für Medizin- und Steuerrecht ▪ Wirtschaftsmediator

m.fritz@hfbp.de
T. 0800 - 9488350



HFBP Rechtsanwälte und Notar

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

www.hfbp.de