

Schriften des Augsburg Center for
Global Economic Law and Regulation



Arbeiten zum Internationalen Wirtschaftsrecht
und zur Wirtschaftsregulierung

Natalie Höck

Russian-Roulette-Klauseln und Shoot-Out-Klauseln

Buy-Sell-Agreements und alternative Wege zur
Vermeidung und Überwindung eines Gesellschafterkonflikts



Nomos

**Augsburg Center
for Global
Economic Law and Regulation**



Augsburger Zentrum
für Internationales Wirtschaftsrecht
und Wirtschaftsregulierung

Centre pour
le droit international et la régulation
économiques, Augsburg

Schriften des Augsburg Center for
Global Economic Law and Regulation

Arbeiten zum Internationalen Wirtschaftsrecht
und zur Wirtschaftsregulierung

herausgegeben von

Prof. Dr. Thomas M. J. Möllers, Universität Augsburg

Prof. Dr. Matthias Rossi, Universität Augsburg

Band 83

Natalie Höck

Russian-Roulette-Klauseln und Shoot-Out-Klauseln

Buy-Sell-Agreements und alternative Wege zur
Vermeidung und Überwindung eines Gesellschafterkonflikts



Nomos



Onlineversion
Nomos eLibrary

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Zugl.: Augsburg, Univ., Diss., 2020

ISBN 978-3-8487-7666-5 (Print)

ISBN 978-3-7489-1041-1 (ePDF)

1. Auflage 2021

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2021. Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Für Tanja

Vowort

Die vorliegende Arbeit wurde im Sommersemester 2020 von der Juristischen Fakultät der Universität Augsburg als Dissertation angenommen. Sie entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl von Herrn Professor Dr. Thomas M.J. Möllers. Rechtsprechung und Literatur wurden bis April 2020 berücksichtigt.

Meinem Doktorvater Herrn Professor Dr. Thomas M.J. Möllers gebührt besonderer Dank. Er weckte meine wissenschaftliche Neugier bereits während des Studiums und förderte mich durch vielfältige wissenschaftliche Projekte und zahlreiche persönliche Gespräche. Durch die Arbeit als Teil seines Lehrstuhlteams konnte ich mich fachlich und persönlich weiterentwickeln und ich werde immer mit Freude auf diesen Lebensabschnitt zurückblicken. Neben ihm danke ich Herrn Professor Dr. Matthias Rossi für die Aufnahme in diese Schriftenreihe und Frau Professor Dr. Martina Benecke für die zügige Erstellung des Zweitgutachtens.

Die Zeit am Lehrstuhl war geprägt von herzlichen Begegnungen, spannenden Diskussionen und einem besonderem Teamgeist. Für diese Zeit und die Unterstützung möchte ich dem ganzen Team und allen voran Frau Helga Weidenhammer danken. Hier entstanden Freundschaften, die mir sehr wertvoll sind. Besonders hervorheben möchte ich Frau Dr. Isabella Brosig-Hoschka, Herrn Pirmin Herz, Herrn Dominic Merk, Herrn Konstantin Sauer und Herrn Dr. Tobias Madel. Ein besonderer Dank gilt Frau Dr. Linda Hörmann, Frau Cornelia Loll und Herrn Dr. Matthias Ziegert für die zahlreichen hilfreichen Anmerkungen beim Korrekturlesen und die stete moralische Unterstützung.

Mein größter Dank gilt meiner Familie für den bedingungslose Rückhalt und unerschütterlichen Glauben an mich während meiner gesamten Ausbildung. Meine Eltern, Elisabeth und Karl Höck, formten mich mit Ermutigungen und ihrer Liebe zu dem Mensch, der ich heute bin. Meinem Onkel Josef Scherer möchte ich für die stetige persönliche und für die finanzielle Unterstützung bei der Drucklegung danken. Frau Ulla Klingenberg und Herrn Jakob Geyer danke ich, dass sie mir stets mit Rat und Tat beiseite standen.

Schließlich möchte ich dem Mann an meiner Seite danken, Herrn Jerome Geyer-Klingenberg. Sein unermüdlicher Zuspruch und seine vorbehaltlose Hilfsbereitschaft haben nicht nur diese Arbeit, sondern auch

Vowort

ein erfolgreiches Studium ermöglicht. Mit aufbauenden Worten wurden Momente des Zweifels überwunden und ich bin sehr dankbar, dass mir in stressigen Zeiten immer der Rücken freigehalten wurde. So hatte ich den Freiraum, die Motivation und Energie meine Ziele zu erreichen.

Gewidmet ist diese Arbeit meiner Schwester Tanja Höck.

Augsburg im Oktober 2020

Natalie Höck

Inhaltsübersicht

1. Teil Die Problemstellung und Grundlagen	27
§ 1 Einleitung	27
§ 2 Begriffsbestimmungen und Abgrenzungsfragen im Zusammenhang mit Buy-Sell-Agreements	32
§ 3 Anwendungsbereich von Buy-Sell-Agreements	76
§ 4 Ablauf des Ausstiegsmechanismus in Form eines Buy-Sell-Verfahrens	87
2. Teil Rechtliche Zulässigkeit von Buy-Sell-Agreements	122
§ 5 Wirksamkeitsprüfung	122
§ 6 Rechtsausübungskontrolle	160
3. Teil Bewertung und Nutzen von Buy-Sell-Verfahren aus praktischer und ökonomischer Sicht	181
§ 7 Nachteile von Buy-Sell-Agreements	181
§ 8 Vorteile von Buy-Sell-Agreements	195
§ 9 Fazit: Abschließende Bewertung sowie Beurteilung der einzelnen Klauselvarianten im Vergleich	212
4. Teil Alternativen zu Buy-Sell-Agreements	217
§ 10 Beurteilung von alternativen Strategien zur Konfliktvermeidung und Konfliktlösung bei Gesellschafterstreitigkeiten	217
§ 11 Fazit: Abschließender Vergleich und denkbare Kombinationsmöglichkeiten	380
5. Teil Gestaltungshinweise für die Verwendung von Buy-Sell-Agreements	389
§ 12 Musterklausel	389
§ 13 Vertragsgestalterische Hinweise	394
Zusammenfassende Thesen	410
Literaturverzeichnis	419
Stichwortverzeichnis	447

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	25
1. Teil Die Problemstellung und Grundlagen	27
§ 1 Einleitung	27
A. Problemaufriss – Stolperstein Gesellschafterkonflikte	27
B. Funktion und Relevanz von Buy-Sell-Agreements in der Vertragsgestaltung	30
C. Forschungsfrage und Gang der Untersuchung	31
§ 2 Begriffsbestimmungen und Abgrenzungsfragen im Zusammenhang mit Buy-Sell-Agreements	32
A. Abgrenzung der einzelnen Gestaltungen von Buy-Sell-Agreements	33
I. Russian-Roulette als Grundmodell	33
II. Shoot-Out	36
1. Texan-Shoot-Out	36
2. Sale-Shoot-Out	39
III. Blind-Bid bzw. Bieterverfahren	40
IV. Deterrent Approach	43
V. Sonstige Klauselbezeichnungen und Modifikationen	45
VI. Oberbegriff und eigene Einordnung	46
B. Definition eines Deadlock	47
I. Die Vorgaben des OLG Nürnberg	48
II. Definitionsansätze in der Literatur	48
III. Der Deadlock im anglo-amerikanischen Recht	51
IV. Vorschlag eines einheitlichen Deadlock-Begriffs	54
1. Objektive Voraussetzungen	54
a) Ausgangslage: Pattsituation oder Sperrminorität	54
aa) Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	55
(1) Gesellschafterebene	55
(2) Geschäftsführungsebene	56
bb) Die offene Handelsgesellschaft (OHG)	57
(1) Gesellschafterebene	57
(2) Geschäftsführungsebene	57

Inhaltsverzeichnis

cc) Die Kommanditgesellschaft (KG)	58
(1) Gesellschafterebene	58
(2) Geschäftsführungsebene	58
dd) Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	59
(1) Gesellschafterebene	59
(2) Geschäftsführungsebene	60
ee) Die GmbH & Co. KG	62
ff) Die Aktiengesellschaft (AG)	62
(1) Gesellschafterebene	62
(2) Geschäftsführungsebene	63
gg) Zusammenfassung	64
b) Auf Patt beruhende Blockade	65
c) Aus Blockade folgende Handlungsunfähigkeit	66
d) Wirtschaftliche Konsequenzen bis hin zur Existenzbedrohung	67
2. Keine subjektiven Elemente als Voraussetzung für einen Deadlock	67
3. Definition	68
4. Plädoyer für eine restriktive Definition	68
5. Typische Konfliktfelder und Typisierung von Konflikten	69
C. Abgrenzung zu Hinauskündigungsklauseln	71
I. Definition einer Hinauskündigungsklausel und vergleichbare Aspekte	71
II. Unterschiede	72
III. Keine Zuordnung von Buy-Sell-Klauseln zu Hinauskündigungsklauseln	73
D. Abgrenzung zu Optionsmodellen	73
I. Definition von Put- und Call-Optionen und gemeinsame Aspekte	74
II. Unterschiede	74
III. Ergebnis	75
§ 3 Anwendungsbereich von Buy-Sell-Agreements	76
A. Gesellschaftsformen	76
B. Gesellschafterzusammensetzung	78
C. Art der Unternehmensgründung	79
D. Deadlock und sonstige Anknüpfungspunkte	81

E. Anwendung auf mehrgliedrige Gesellschaften	83
I. Blind-Bid mit Verkaufsgeboten und einem ausscheidenden Gesellschafter	84
II. Blind-Bid mit Kaufgeboten und einem ausscheidenden Gesellschafter	85
III. Blind-Bid mit einem verbleibenden Gesellschafter	85
IV. Beurteilung	86
F. Zusammenfassung	87
§ 4 Ablauf des Ausstiegsmechanismus in Form eines Buy-Sell-Verfahrens	87
A. Auslösetatbestand – freies Initiierungsrecht?	88
I. Buy-Sell-Agreement i.e.S.	88
II. Buy-Sell-Agreement i.w.S.	89
B. Initiierung des Verfahrens	90
C. Abkühlungsphase und Bestätigungsmitteilung	91
D. Wirksames Angebot	93
I. Inhalt des Angebots	93
II. Form des Angebots	94
1. Gesetzliche Formerfordernisse – Einschränkung mittels teleologischer Reduktion?	94
2. Heilung durch das Verfügungsgeschäft	99
3. Vertragliche Formerfordernisse	100
E. Ausübung des Wahlrechts	101
F. Dogmatische Analyse der Verpflichtungsebene – Zustandekommen eines Kaufvertrags	102
I. Verpflichtungsebene Russian-Roulette-Klauseln	103
1. One-Way-Sell	103
2. Offer-to-Buy-or-Sell	106
II. Verpflichtungsebene bei Shoot-Out-Klauseln	108
III. Verpflichtungsebene bei Blind-Bid	109
IV. Verpflichtungsebene bei Deterrent Approach	110
V. Gesellschaftsvertragliche Verpflichtung	111
VI. Zusammenfassung: Dogmatische Begründung der Verpflichtungen	112
G. Umsetzung – Verfügungsebene und weitere Folgen	113
I. Verfügung und gesellschaftsformspezifische Besonderheiten	113
II. Rechtsfolgen der Abtretung bei der zweigliedrigen Gesellschaft	114

Inhaltsverzeichnis

III. Weitere Folgen und Umsetzungsakte	116
1. Kaufpreiszahlung	116
2. Weitere Konsequenzen des Ausscheidens	118
3. Übergangsregelungen für die Schwebephase	118
IV. Zusammenfassende Übersicht	120
H. Zusammenfassung	120
2. Teil Rechtliche Zulässigkeit von Buy-Sell-Agreements	122
§ 5 Wirksamkeitsprüfung	122
A. Meinungsbild in der Literatur und Rechtsprechung	122
B. Unwirksamkeit gem. § 138 Abs. 1 BGB	124
I. Sittenwidrigkeit von Buy-Sell-Agreements	124
1. Sittenwidrigkeit dem Grunde nach?	124
a) Die Selbstbestimmung der Gesellschafter	124
b) Kein unzulässiger Kontrahierungszwang	126
2. Unwirksamkeit gem. § 138 Abs. 1 BGB aus den Wertungen der Rechtsprechung zu Hinauskündigungsklauseln?	127
a) Übertragung der Wertungen dem Grunde nach	128
b) Unwirksamkeit gem. § 138 Abs. 1 BGB bei Fehlen eines sachlichen Grundes	130
aa) Meinungsbild in der Literatur	130
bb) Eigene Ansicht	132
c) Unwirksamkeit gem. § 138 Abs. 1 BGB bei ungleicher Ausgangslage	132
aa) Einschätzung des OLG Nürnberg	133
bb) Meinungsbild in der Literatur	134
cc) Eigene Ansicht	136
d) Zulässigkeit eines einseitigen Initiierungsrechts	140
II. Zusammenfassung und vertragsgestalterische Hinweise	141
C. Das Verhältnis zum Kündigungs- bzw. Austrittsrecht	142
I. Personengesellschaften	142
1. Unwirksamkeit gem. § 723 Abs. 3 BGB aufgrund Kündigungsbeschränkung	142
a) Ordentliche Kündigung	143
aa) Meinungsbild in der Literatur	143
bb) Eigene Ansicht	144
b) Außerordentliche Kündigung	146
aa) Meinungsbild in der Literatur	146

bb) Eigene Ansicht	146
(1) Partielle Ersetzung für bestimmte Gründe (Negativ-Katalog)	147
(2) Zeitliche Ersetzung für die Dauer des Buy-Sell-Verfahrens	148
(3) Nachträglicher Verzicht bzw. Verwirkung bei eingeleitetem Buy-Sell-Verfahren	148
cc) Zusammenfassung und vertragsgestalterische Hinweise	150
2. Unwirksamkeit gem. § 723 Abs. 3 BGB aufgrund Abfindungsbeschränkung	151
II. Das Austrittsrecht bei Kapitalgesellschaften	153
III. Zusammenfassung und vertragsgestalterische Hinweise	154
D. Unwirksamkeit wegen einer Beschränkung des § 84 AktG	155
I. Keine rechtswidrige Beschränkung des Aufsichtsrats in seinem Recht aus § 84 Abs. 1 AktG	155
II. Kein Unterlaufen der Schwelle des wichtigen Grundes i.S.d. § 84 Abs. 3 AktG	156
E. Notwendigkeit eines vorgeschalteten Konfliktlösungsmechanismus – <i>ultima ratio</i>	158
F. Zusammenfassung	159
§ 6 Rechtsausübungskontrolle	160
A. Missbrauchsanfällige Konstellationen	160
I. Finanzielle Disparität	160
II. Steuerliche Nachteile und sonstige rechtliche Hindernisse	161
III. Divergenz bei der Interessenlage, Informationsasymmetrie sowie strategische Nachteile	163
B. Faktische und rechtliche Folgen des Missbrauchs	164
I. Missbräuchliche Einflussnahme auf das Abstimmungsverhalten	165
1. Einzelne Konstellationen und ihre Einordnung als Missbrauchsfälle	165
a) Vertikale Treuepflicht	166
b) Horizontale Treuepflicht	167
c) Kumulierte Treuepflichtverletzung	168
2. Rechtliche Konsequenz der missbräuchlichen Einflussnahme	169
II. Missbräuchliches Herbeiführen des Trigger Events	170

Inhaltsverzeichnis

III. Missbräuchliches Ausnutzen des Klausel-Mechanismus – unfairer Preis	173
1. Rechtliche Einordnung	173
2. Kriterien für die Unangemessenheit des Kaufpreises	176
3. Besonderheit: Ausnutzen eines Buy-Sell-Verfahrens beruhend auf einer ad hoc-Vereinbarung	177
C. Vermeiden von Missbrauchsfällen durch Vertragsgestaltung	178
3. Teil Bewertung und Nutzen von Buy-Sell-Verfahren aus praktischer und ökonomischer Sicht	181
§ 7 Nachteile von Buy-Sell-Agreements	181
A. Missbrauchsgefahr und Wirksamkeitsrisiko	181
B. Verlust des Know-Hows – Humankapitaltheorie	183
C. Alles-oder-Nichts-Prinzip: Ausstiegswille oder mangelndes Interesse an der alleinigen Fortführung der Gesellschaft	185
D. Ausscheidender als potenzieller Wettbewerber	187
E. Ökonomisch negatives Gesamtergebnis bei ex-post- Betrachtung – Auktionstheorie und Mechanismus-Design	188
I. Keine Realisierung von Kooperationsgewinne	188
II. Ökonomische Betrachtung ex-post mittels Auktionstheorie	189
III. Auswertung der Ergebnisse der Auktionstheorie für die Vertragsgestaltung	192
§ 8 Vorteile von Buy-Sell-Agreements	195
A. Faktische Wirkung – lösungsorientiertes Handeln	195
B. Konfliktlösung durch Trennung und einseitige Umsetzung	196
C. Preisgerechtigkeit – ein spieltheoretischer Ansatz	198
I. Juristische Literatur und Rechtsprechung	198
II. Ökonomische Analyse anhand des spieltheoretischen Cut-and-choose-Ansatzes	200
III. Grenzen des Cut-and-choose-Mechanismus	202
IV. Sicherstellung gleicher Informationsverteilung	204
V. Zusammenfassung	205
D. Kosteneffizienz	206
E. Zeiteffizienz und Vollzugsautomatismus	207
F. Vermeidung eines Schwebezustands und Erhaltung des Unternehmens	209
G. Interne Abwicklung und Nichtöffentlichkeit	211
H. Zufriedenstellende Lösung	212

§ 9 Fazit: Abschließende Bewertung sowie Beurteilung der einzelnen Klauselvarianten im Vergleich	212
A. Zusammenfassende Stellungnahme zu den Vor- und Nachteilen	212
B. Wesentliche Unterschiede der Klauselvarianten	215
4. Teil Alternativen zu Buy-Sell-Agreements	217
§ 10 Beurteilung von alternativen Strategien zur Konfliktvermeidung und Konfliktlösung bei Gesellschafterstreitigkeiten	217
A. Vermeidung von Gesellschafterkonflikten durch Änderung der inneren Strukturen einer Gesellschaft und vorgehende Regelungen	218
I. Präventive Regelungen zu konflikthanfälligen Themen	218
II. Letztentscheidungsrecht – Casting Vote	222
III. Andere Stimmverteilung	226
IV. Einzelgeschäftsführungsbefugnis (nach Ressorts)	226
V. Losentscheid	227
VI. Versammlungsleiter	228
VII. Konfliktprävention durch Vertragsanpassung	229
VIII. Zusammenfassung	229
B. Lösung von Gesellschafterkonflikten durch Übertragung der Entscheidung auf einen Dritten oder eine andere Stelle	230
I. Einsetzen von Treuhänder oder Bevollmächtigten – Voting Trust	230
II. Verlagerung der Entscheidung auf eine „höhere Ebene“ – Escalation-to-the-Top	232
III. Einsetzen eines neutralen Gesellschaftsorgans	234
1. Fakultatives Organ bei Personengesellschaften	235
2. Fakultatives Organ bei der GmbH	236
3. Fakultatives Organ bei der AG	237
4. Ähnliche Konstruktionen im US-amerikanischen Recht	238
5. Bewertung	238
IV. Streitige Entscheidung durch ein (schieds-)gerichtliches Verfahren	239
1. Verfahren vor einem Schiedsgericht	239
a) Vorteile eines schiedsgerichtlichen Verfahrens	241
aa) Möglichkeiten der Einflussnahme auf das Verfahren und Flexibilität	241
bb) Zeitersparnis	245

Inhaltsverzeichnis

cc)	Vertraulichkeit und Nicht-Öffentlichkeit	247
dd)	Kostenaspekt	247
b)	Nachteile eines schiedsgerichtlichen Verfahrens	248
aa)	Anwendungsbereich nur für schiedsfähige Streitigkeiten – Problematik der Schiedsfähigkeit von Beschlussmängelstreitigkeiten	248
bb)	Eingeschränkte Überprüfbarkeit	250
cc)	Eingeschränkter einstweiliger Rechtsschutz	250
dd)	Zeitfaktor auch im Vergleich zu anderen Streitbelegungsverfahren	251
2.	Verfahren vor einem staatlichen Gericht	252
a)	Vorteile eines gerichtlichen Verfahrens	252
aa)	Allgemein zugänglicher Rechtsweg mit klaren Verfahrensregeln	252
bb)	Möglichkeit des einstweiligen Rechtsschutzes	254
cc)	Vollstreckbarkeit und Rechtsmittelfähigkeit	254
b)	Nachteile eines gerichtlichen Verfahrens	255
aa)	Zeitfaktor	255
bb)	Keine Auswahl hinsichtlich der entscheidenden Person und sonstige Einflussmöglichkeiten	256
cc)	Öffentlichkeit des Verfahrens	256
3.	Gemeinsamkeiten und abschließender Vergleich	258
C.	Lösung von Gesellschafterkonflikten durch außergerichtliche Streitbeilegung	261
I.	Allgemeine Anforderungen an die außergerichtliche Streitbeilegung	262
II.	Das Schiedsgutachten	264
1.	Grundformen des Schiedsgutachtens	264
a)	Beschreibung und Grundlagen des Verfahrens	264
aa)	Gesetzliche Grundlagen	266
bb)	Form einer Schiedsgutachtenvereinbarung	267
cc)	Inhalt einer Schiedsgutachtenvereinbarung und ergänzende Regelungen	267
b)	Verhältnis zu einem gerichtlichen Verfahren oder Folgeprozess	270

2. Sonderformen des Schiedsgutachtens	271
a) Schiedsgutachten mit einseitiger Bindungswirkung	272
b) Schiedsgutachten mit vorläufiger Bindungswirkung	272
c) Schiedsgutachten ohne Bindungswirkung	275
3. Bewertung	276
a) Auf die Streitfrage zugeschnittene Besetzung	276
b) Befriedigungswirkung	276
c) Kostenaufwand	277
d) Zeitaufwand	277
e) Isolierte Streitfrage als Vor- und Nachteil	278
f) Mangelnde Vollstreckbarkeit	279
g) Zusammenfassende Bewertung und Eignung für Gesellschafterkonflikte	279
4. Anwendungsbereiche im Gesellschaftsrecht	280
III. Mediationsverfahren	281
1. Beschreibung der Mediation	282
a) Gesetzliche Grundlagen	282
b) Vereinbarung zur Durchführung einer Mediation	284
c) Verfahrensablauf	284
d) Mediationsfähige Streitgegenstände	286
e) Verfahrensregeln de lege lata und ergänzende vertragliche Vereinbarungen	286
aa) Vertraulichkeit des Verfahrens	287
bb) Beschlussmängelstreitigkeiten	289
(1) § 246 Abs. 1 AktG de lege lata – eine Lösung de lege ferenda	290
(2) Die Auswirkungen des § 246 Abs. 1 AktG auf die GmbH	291
cc) Einstweiliger Rechtsschutz	292
dd) Einzelgespräche	294
ee) Sonstige vertragliche Erweiterungen	295
2. Praxisrelevanz und Bewertung der Mediation als Konfliktlösungsmittel	295
a) Zahlen aus der Praxis	295
aa) Praxisrelevanz in allgemeinen Rechtsstreitigkeiten	295
bb) Praxisrelevanz in Wirtschaftsstreitigkeiten	297

Inhaltsverzeichnis

b)	Bewertung der Mediation	297
aa)	Vorteile	297
(1)	Zeitlicher Aufwand	297
(2)	Der Mediator als „Eisbrecher“	299
(3)	Befriedigungswirkung – Win-Win	300
(4)	Umfassende Konfliktbewältigung	301
(5)	Interessen- und zukunftsorientierter Ansatz	302
(6)	Realitätscheck	303
(7)	Einwirkungsmöglichkeiten der Parteien	303
(8)	Nichtöffentlichkeit sowie Vertraulichkeit des Verfahrens	304
(9)	Kostenaufwand	305
bb)	Nachteile	306
(1)	Freiwilligkeitsgrundsatz	306
(2)	Ungewisser Verfahrensausgang	307
(3)	Vollstreckbarkeit der Abschlussvereinbarung	308
(4)	Missbräuchliche Verwendung des Verfahrens	309
(5)	First-Move-Barriere	309
c)	Zusammenfassende Bewertung und Eignung für Gesellschafterstreitigkeiten	310
IV.	Schlichtungsverfahren	312
1.	Beschreibung des Verfahrens	312
a)	Grundform des Schlichtungsverfahrens	312
b)	Abwandlung: Schlichterspruch in Kombination mit beredtem Schweigen	314
c)	Vereinbarung zur Durchführung eines Schlichtungsverfahrens	315
2.	Bewertung	316
a)	Möglichkeit eines Schlichterspruchs	317
b)	Fehlender gesetzlicher Rahmen	318
c)	Fehlender etablierter Verfahrensablauf	318
d)	Auswahl und Anforderungen an den Schlichter	319
e)	Kosten	319
f)	Zusammenfassung	319
V.	Vergleichsgespräche und außergerichtlicher Vergleich	320
1.	Beschreibung und Ablauf	320
2.	Vertraglich statuierte Verhandlungspflicht	321

3. Bewertung	322
VI. Kooperatives Anwaltsverfahren – Collaborative-Practice	323
1. Beschreibung des Verfahrens	324
2. Verfahrensablauf	325
3. Anwendungsbereiche	326
4. Bewertung	327
a) Entfallen eines Auswahlverfahrens	327
b) Fehlen eines neutralen Dritten	328
c) Kooperationsförderung durch bewusste Ablehnung gerichtlicher Schritte	328
d) Doppelrolle der Rechtsanwälte	329
e) Vorteile eines konsensorientierten Verfahrens	330
5. Zusammenfassung	330
VII. Prozesssimulation – Mini-Trial	331
1. Beschreibung des Verfahrens	331
2. Verfahrensablauf	332
3. Bewertung	333
a) Präventive Wirkung	333
b) Kooperationsförderung durch „Realitätscheck“ und personelle Trennung	334
c) Vorteile eines internen konsensorientierten Verfahrens	335
d) Vertraulichkeit	336
e) Autonome Verfahrensgestaltung und Besetzung des Gremiums	336
4. Zusammenfassung	337
VIII. Frühevaluationsverfahren – Early-Neutral-Evaluation	338
1. Beschreibung des Verfahrens	338
2. Bewertung	339
IX. Konfliktmanagementverfahren	340
1. Beschreibung	340
2. Bewertung	342
a) Konflikt- und situationsadäquates Verfahren	342
b) Steigerung der Erfolgsaussichten durch maßgeschneidertes Verfahren	343
c) Kostenaufwand	343
d) Zeitliche Verzögerung durch „Vorverfahren“	344
e) Zusammenfassung	345

Inhaltsverzeichnis

X. Abschließende Bewertung der Konfliktlösungsinstrumente der ADR	345
1. Vorteile außergerichtlicher Streitbeilegung in der Gesamtschau	346
2. Nachteile außergerichtlicher Streitbeilegung in der Gesamtschau	348
3. Schlüsselfragen für die Auswahl des geeigneten ADR-Verfahrens	350
D.Exit-Alternativen zur Auflösung der Zusammenarbeit	351
I. Ausscheiden eines Gesellschafters	352
1. Kündigungs- bzw. Austrittsalternativen	353
a) Voraussetzungen für eine Kündigung oder einen Austritt	353
aa) Kündigungsrecht bei der GbR	353
bb) Kündigungsrecht bei der OHG und KG	355
(1) Recht zur ordentlichen Kündigung	355
(2) Recht zur außerordentlichen Kündigung de lege lata?	355
(a) Meinungsbild in der Literatur	355
(b) Stellungnahme und eigene Ansicht	356
(3) Vertragliche Regelungsmöglichkeiten hinsichtlich der Kündigungsrechte	361
cc) Austrittsrecht bei der GmbH und AG	361
b) Rechtliche Folge der Kündigung	362
c) Bewertung	362
2. Ausschluss	364
a) Ausschluss eines Gesellschafters aus der GbR	364
b) Ausschluss eines Gesellschafters aus der OHG und KG	366
c) Ausschluss eines Gesellschafters aus der GmbH und AG	366
d) Bewertung	368
II. Verkaufsoptionen zur Beendigung der Zusammenarbeit	369
1. Interner Anteilsverkauf	369
a) Einigung auf Anteilsverkauf ad hoc	369
b) Optionsrechte	370
2. Verkauf an einen Dritten	371
a) Verkauf eines Gesellschafteranteils	371
aa) Vinkulierung und Vorkaufsrecht	371

bb) Mitveräußerungsrechte – sog. Tag Along	372
b) Verkauf des gesamten Unternehmens an einen Dritten	373
aa) Einvernehmlicher Verkauf	373
bb) Mitveräußerungspflichten – sog. Drag Along	374
3. Bewertung	375
III. Auflösung und Liquidation der Gesellschaft	376
1. Auflösungsklage	376
2. Auflösung durch Beschluss	378
3. Bewertung	379
IV. Abschließende Bewertung der Exit-Alternativen	379
§ 11 Fazit: Abschließender Vergleich und denkbare Kombinationsmöglichkeiten	380
A. Plädoyer für die Aufnahme eines Konfliktlösungsverfahrens	380
B. Auswahl des geeigneten Konfliktlösungsverfahrens	382
C. Kombinierte und mehrstufige Verfahren zur Lösung eines Deadlock	386
I. Allgemeine Konzeption eines mehrstufigen Konfliktlösungsverfahrens	387
II. Fallgruppenspezifische mehrstufige Konfliktlösungsverfahren	388
5. Teil Gestaltungshinweise für die Verwendung von Buy-Sell- Agreements	389
§ 12 Musterklausel	389
§ 13 Vertragsgestalterische Hinweise	394
A. Allgemeine Hinweise	394
B. Eingrenzung des Anwendungsbereichs – klare Definition eines Deadlock oder des auslösenden Tatbestands	395
C. Verfahrenseinleitung und Abkühlungsphase	396
D. Angebot und Entstehen der Verpflichtungen	398
E. Verfügungsebene und Umsetzungsakte	400
I. Absicherung der Verfügungsebene	400
II. Sonstige Verpflichtungen und Regelungen für die Übergangsphase	403
F. Annexregelungen, Gleichschaltung und Verhältnis zu vertraglichen und gesetzlichen Bestimmungen	404
G. Garantien und Haftung	406
H. Regelungsort und vertragliche Einbindung	407

Inhaltsverzeichnis

I. Anpassungserfordernisse	409
Zusammenfassende Thesen	410
Literaturverzeichnis	419
Stichwortverzeichnis	447

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Russian-Roulette-Klausel	36
Abbildung 2: Texan-Shoot-Out-Klausel (kombiniert mit Blind-Bid)	39
Abbildung 3: Blind-Bid	42
Abbildung 4: Deterrent Approach	44
Abbildung 5: Überblick Konfliktvermeidungsstrategien und Konfliktlösungsverfahren	217

