

„Du siehst ziemlich mitgenommen aus“ – Vorsicht bei Drag Along-Klauseln

Dr. Matthias Birkholz

ist Gründungspartner der Berliner Rechtsanwaltssozietät Lindenpartners. Die Beratung von Gesellschaften, Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit Fragen der Pflichtverletzungen von Gesellschaftsorganen bildet einen besonderen Schwerpunkt seiner Tätigkeit.



Drag Along-Klauseln gehören zum Standardrepertoire bei Venture Capital-Deals und Joint Venture-Vereinbarungen. Dabei verpflichtet sich ein Gesellschafter dazu, seine Gesellschaftsanteile zu identischen Bedingungen wie ein verkaufswilliger Gesellschafter an einen Dritten zu veräußern. In der Regel sind es Mehrheitsbeteiligte, die sich durch derartige Klauseln die Ausstiegsmöglichkeit aus der Gesellschaft zu sichern versuchen.

Über solche Klauseln wird in der Regel kaum diskutiert. Die Interessen der Gesellschafter scheinen oftmals auf den ersten Blick gleich gelagert. Deswegen müssen sich Gründer in Verhandlungen mit Investoren auf Unverständnis gefasst machen, wenn sie versuchen, solche Klauselvorschläge in Frage zu stellen oder zu modifizieren.

Tatsächlich ist Skepsis hier mehr als angebracht. Die möglichen Interessenkonflikte sind in Wirklichkeit vielfältig. Ob überhaupt ein Exit angestrebt wird und wenn ja, welches der optimale Verkaufszeitpunkt ist, darüber kann es z.B. zwischen einem Finanzinvestor, der die Rendite seines Fonds im Blick hat und möglicherweise gerade einen Verlust mit einer anderen Beteiligung ausgleichen muss, und seinen Mitgesellschaftern, die selbst im Unternehmen tätig sind und langfristiger denken, durchaus völlig unterschiedliche Ansichten geben. Entsprechendes gilt im Hinblick auf den erzielbaren Verkaufspreis. Aber auch die sonstigen Konditionen treffen – auch wenn sie auf dem Papier für alle „identisch“ sind – mitunter nicht wirklich alle Veräußerer gleich. So ist beispielsweise die Eingehung eines Wettbewerbsverbots für einen Finanzinvestor möglicherweise überhaupt

kein Problem. Das mag sich für einen Gründer oder sonstigen Minderheitsgesellschafter komplett anders darstellen.

Mitverkaufspflichten sind daher für den Mitverkaufsverpflichteten nur akzeptabel, wenn ihm ein angemessener Schutz seiner Interessen zugestanden wird. Dazu gehören unter anderem umfassende Informationsrechte über den Verkaufsprozess, zeitliche Beschränkungen, Mindestpreise und Mindestmengen.

Weniger offensichtlich ist, dass ein derartiger vertraglicher Schutz der Interessen des Mitverkaufsverpflichteten mittelbar sogar auch im Interesse des verkaufswilligen Gesellschafters liegt. Gesellschaftsrechtlich haben Mitverkaufspflichten eine ähnliche Wirkung wie Hinauskündigungsklauseln, die den einseitigen Ausschluss eines Gesellschafters ermöglichen. Diese werden grundsätzlich für unzulässig gehalten. Sie sind nach der Rechtsprechung des BGH nur dann nicht sittenwidrig, wenn sie ausnahmsweise wegen bestimmter sachlicher Gründe gerechtfertigt sind. Zwar wird in der Literatur eine Übertragung dieser Grundsätze auf Drag Along-Klauseln zumeist abgelehnt. Um das zu begründen, wird gemeinhin darauf verwiesen, dass ein entsprechender sachlicher Grund bei Drag Along-Klauseln in der Regel vorliegt, also etwa ein Venture Capital-Geber ein berechtigtes Interesse an der Sicherung seiner Ausstiegsmöglichkeit habe und auf der anderen Seite die Interessen der anderen Gesellschafter nicht wesentlich beeinträchtigt würden. Diese Argumentation versagt aber, wenn die Interessen der Mitveräußerungsverpflichteten nicht durch hinreichende Schutzmechanismen gewahrt werden. Eine „nackte“ Mitverkaufsverpflichtung ohne derartige Schutzmechanismen kann daher sehr wohl unter Anlegung der Grundsätze über Hinauskündigungsklauseln sittenwidrig sein. Vor diesem Hintergrund lohnt es sich für die Berechtigten kaum, den (vermeintlichen) Anwendungsbereich derartiger Klauseln zu überspannen. Der Preis für ein solches Gebaren ist, dass dadurch die Sittenwidrigkeit einer Mitverkaufsverpflichtung möglicherweise erst dokumentiert wird. ■