



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Geschäftspartnerschaft: Wie man sich trennt, ohne sich zu zerstören

Die Trennung von Gesellschaftern ist wie eine Scheidung — nur mit einem schlechteren Vertrag. Vier Phasen, um ohne unnötige Schäden da durchzukommen.

MGR. JAN VYTRÍSAL

16. 10. 2025 · 8 min Lesezeit

Eine Geschäftspartnerschaft ist wie eine Ehe. Am Anfang teilt man Vision, Vertrauen und Begeisterung. Am Ende teilt man die Buchhaltung, die Verbindlichkeiten und die gegenseitige Enttäuschung. Und wie bei einer Ehe gilt: Die Art und Weise, wie man sich trennt, bestimmt, wie man danach weiterlebt.

In meiner Praxis habe ich Trennungen von Gesellschaftern erlebt, die zivilisiert und zur Zufriedenheit beider Seiten abliefen. Und ich habe Trennungen erlebt, die sich über Jahre hinzogen, Millionen kosteten und nicht nur das Unternehmen, sondern auch persönliche Beziehungen zerstörten. Der Unterschied lag nicht darin, wer Recht hatte. Der Unterschied lag darin, wie die Beteiligten an die Trennung herangingen.

Phase Eins: Signale — wenn noch Zeit ist, die Dinge zu retten

Jede Gesellschaftertrennung hat ein Vorspiel. Und dieses Vorspiel dauert in der Regel Monate, manchmal Jahre — nur will es niemand sehen.

Die Signale sind subtil, aber erkennbar: Ein Gesellschafter kommt nicht mehr zu Besprechungen. Ein anderer trifft Entscheidungen, ohne die anderen zu konsultieren. Ein dritter hat das Gefühl, „alles alleine zu machen.“ Die Kommunikation verengt sich von persönlichen Treffen auf E-Mails. Strategische Fragen werden aufgeschoben. Statt „wir“ heißt es plötzlich „ich“ und „er“.

In dieser Phase ist es noch möglich, die Dinge zu retten — aber nur, wenn beide Seiten bereit sind, über die echten Probleme zu sprechen. Nicht über die Symptome. Über die tatsächlichen Probleme. Dass sich Prioritäten verschoben haben. Dass sich die Vision verändert hat. Dass das Verhältnis von Beitrag und Ertrag nicht mehr stimmt.

Die meisten Gesellschafter überspringen diese Phase. Entweder weil sie Konflikte vermeiden, oder weil sie denken, „das gibt sich wieder.“ Tut es nicht. Probleme in einer Partnerschaft verschwinden nicht, weil man sie ignoriert. Sie eskalieren.

Phase Zwei: Entscheidung — der Punkt ohne Wiederkehr

Es gibt einen Moment, in dem die Trennung unvermeidlich wird. Man erkennt ihn an einem einfachen Test: Stellen Sie sich vor, dass Sie in fünf Jahren noch Gesellschafter sind. Fühlen Sie Energie oder Beklemmung?

Wenn Beklemmung — dann ist es Zeit zu handeln. Und handeln bedeutet, mehrere entscheidende Schritte zu unternehmen, bevor die Gegenseite sie für Sie unternimmt.

Sichern Sie den Zugang zur Buchhaltung. Das ist der erste und wichtigste Schritt. Sobald klar ist, dass eine Trennung bevorsteht, müssen Sie wissen, in welchem Zustand das Unternehmen ist. Wie viel auf den Konten liegt. Welche Verbindlichkeiten bestehen. Welche Forderungen ausstehen. Wer was unterschrieben hat.

In der Praxis habe ich oft erlebt, dass ein Gesellschafter „überraschend“ keinen Zugang mehr zum Bankkonto oder zum Buchhaltungssystem hatte. Das ist kein Zufall. Das ist Taktik. Und wer sich davon überrumpeln lässt, spielt von Anfang an aus einer schwächeren Position.

Lesen Sie den Gesellschaftsvertrag. Ich weiß, das klingt absurd — ein Dokument lesen, das Sie selbst unterschrieben haben. Aber in der Praxis haben die meisten Gesellschafter es vor Jahren unterschrieben und seither nicht mehr hineingeschaut. Und der Gesellschaftsvertrag ist das zentrale Dokument — er regelt, wie Anteile übertragen werden, wie der Preis bestimmt wird, welche Regeln für den Austritt eines Gesellschafters gelten.

Wenn Ihr Gesellschaftsvertrag diese Fragen nicht regelt — und erstaunlich viele tun es nicht — dann gelten die gesetzlichen Vorschriften. Und das Gesetz sagt möglicherweise nicht das, was Sie erwarten.

Erfassen Sie alle Verbindlichkeiten. Wer haftet für den Kredit? Wer ist Geschäftsführer, und was bedeutet das für die persönliche Haftung? Gibt es Verträge, die die Zustimmung beider Gesellschafter erfordern? Gibt es Kunden, die an einen von Ihnen gebunden sind?

Diese Bestandsaufnahme ist unangenehm. Aber sie ist unerlässlich. Denn eine Trennung ohne Kenntnis des tatsächlichen Unternehmenszustands ist wie eine Scheidung ohne Kenntnis der Vermögensverhältnisse — sie endet schlecht für beide Seiten.

Phase Drei: Umsetzung — was zuerst zu tun ist

Die Entscheidung ist gefallen. Nun kommt die heikelste Phase — die eigentliche Umsetzung der Trennung.

Drei Grundsätze, die jeden Schritt leiten sollten:

Dokumentieren Sie alles. Ab diesem Zeitpunkt ist jede E-Mail, jedes Gespräch, jede Entscheidung ein potenzielles Beweismittel. Nicht weil Sie vorhaben, vor Gericht zu gehen. Sondern weil Sie, falls es dazu kommt — und statistisch kommt es bei einem erheblichen Teil der Trennungen dazu —, Belege dafür brauchen, was vereinbart, versprochen und getan wurde.

Trennen Sie Emotionen von Entscheidungen. Das ist der schwierigste und zugleich der wichtigste Rat. Eine Gesellschaftertrennung ist emotional aufgeladen — da sind Enttäuschung, Vertrauensbruch, Wut, Angst. Und Emotionen verzerren die Entscheidungsfindung. Ein Gesellschafter, der sich betrogen fühlt, lehnt ein faires Angebot ab, weil „die das nicht verdient haben.“ Ein Gesellschafter, der Angst hat, akzeptiert ein nachteiliges Angebot, weil er „einfach seine Ruhe haben will.“

Ein guter Anwalt funktioniert in dieser Phase nicht nur als Rechtsberater. Er funktioniert als Filter zwischen Emotionen und Entscheidungen. Er sagt: „Ich verstehe, dass Sie wütend sind. Aber diese Entscheidung wird Sie X kosten. Ist Ihnen die Wut X wert?“

Haben Sie einen Plan B. Was geschieht, wenn Sie sich nicht einigen? Was ist Ihre Alternative? Können Sie aussteigen und ein neues Unternehmen gründen? Können Sie Ihren Anteil an einen Dritten verkaufen? Können Sie beim Gericht die Auflösung Ihrer Beteiligung beantragen?

Die Kenntnis Ihrer Alternativen stärkt Ihre Verhandlungsposition. Denn wer keinen Ausweg hat, sitzt immer am kürzeren Hebel.

Phase Vier: Nach der Trennung — verbrennen Sie keine Brücken, die Sie noch brauchen

Die Trennung ist vollzogen. Der Anteil wurde übertragen, das Unternehmen aufgeteilt, die Verträge unterzeichnet. Und jetzt kommt die Phase, an die die meisten nicht denken — das Leben nach der Trennung.

In Tschechien ist die Geschäftswelt klein. Besonders in den Regionen. Und besonders in Nischenbranchen. Die Person, von der Sie sich heute trennen, kann morgen Ihr Kunde sein, Ihr Lieferant, Ihr Wettbewerber — oder die Referenz für jemanden, der eine Zusammenarbeit mit Ihnen erwägt.

Das heißt nicht, dass Sie naiv oder nachgiebig sein sollen. Es heißt, dass Sie strategisch vorgehen sollen. Sich hart, aber korrekt trennen. Einhalten, was Sie zugesagt haben. Nicht schlecht über den ehemaligen Partner reden. Und sich Türen offenhalten — schon allein deshalb, weil Sie nicht wissen, was Sie in einem Jahr brauchen werden.

Ich habe Fälle erlebt, in denen ehemalige Gesellschafter nach der Trennung beschlossen, an einem konkreten Projekt zusammenzuarbeiten — und es funktionierte. Weil die Trennung das beseitigte, was in der Partnerschaft nicht funktionierte, ohne den gegenseitigen Respekt zu zerstören. Und ich habe Fälle erlebt, in denen ein Gesellschafter nach der Trennung systematisch den Ruf des anderen beschädigte — und am Ende vor allem sich selbst schadete.

Emotionen sind keine Strategie

Wenn Sie aus diesem Artikel einen einzigen Gedanken mitnehmen, dann diesen: Emotionen sind bei einer Gesellschaftertrennung unvermeidlich, aber sie dürfen nicht Ihre Entscheidungen steuern.

Jede Entscheidung im Trennungsprozess sollte einen einfachen Test bestehen: Tue ich das, weil es strategisch richtig ist, oder weil ich mich so fühle?

Wenn die Antwort „weil ich mich so fühle“ lautet — halten Sie inne. Atmen Sie durch. Rufen Sie Ihren Anwalt an. Und entscheiden Sie dann mit dem Kopf, nicht mit dem Bauch.

Eine Gesellschaftertrennung muss keine Katastrophe sein. Sie kann ein Neuanfang sein — für beide Seiten. Aber nur, wenn Sie mit kühlem Kopf, einem klaren Plan und dem Bewusstsein herangehen, dass die Brücke, die Sie heute niederbrennen, morgen vielleicht die ist, die Sie überqueren müssen.

Der Schlüssel ist ein **Gesellschaftsvertrag, der von Anfang an solche Situationen regelt**. Betrifft der Austritt einen Verkauf an einen Dritten, ist **Due Diligence** angezeigt. Stockt die Verhandlung, hilft strategisches Denken — **Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung haben mehr gemeinsam, als man denkt**. Nicht selten sieht eine Gesellschaftertrennung aus wie eine Schachpartie (beide kennen das Vermögen, beide kennen die Verbindlichkeiten), wird aber tatsächlich wie Poker gespielt (jeder hält Karten zu eigenen Alternativen) innerhalb von Monopoly (wer tiefere Taschen hat, hält länger durch). Diesen Unterschied und seine strategischen Folgen habe ich in **Schach, Poker, Monopoly — und Mensch ärgere Dich nicht** auseinandergelegt.

Steht eine Trennung vom Gesellschafter an und soll das Unternehmen das überstehen? In unserer **Transaktionspraxis** verhandeln wir die Konditionen so, dass beide Seiten stabil aussteigen — und das Geschäft weiterläuft. **Nehmen Sie Kontakt auf.**

Geschäftspartnerschaft: Wie man sich trennt, ohne sich zu zerstören

Mgr. Jan Vytřísal · Veröffentlicht 16. 10. 2025

<https://www.iustoria.cz/de/blog/geschaeftpartnerschaft-wie-man-sich-trennt/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.