



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Der Gesellschaftsvertrag ist keine Formalität

Fünf Schwachstellen, an denen die Notarvorlage versagt — und was passiert, wenn Sie nichts dagegen tun.

MGR. GABRIEL KOŽÍK

26. 6. 2025 · 7 min Lesezeit

Die meisten tschechischen Gesellschaften mit beschränkter Haftung haben einen Gesellschaftsvertrag, der auf einer Notarvorlage basiert. Bei der Gründung ist das nachvollziehbar — es geht schnell, ist kostengünstig und erfüllt die gesetzlichen Mindestanforderungen. Problematisch wird es, wenn das Unternehmen wächst, wenn sich die Gesellschafter nicht mehr einig sind oder wenn einer von ihnen ausscheidet.

In diesem Moment stellen Sie fest, dass der Gesellschaftsvertrag, den Sie vor fünf Jahren unterschrieben haben, die aktuelle Situation nicht regelt. Und dass die Lösung teuer, langwierig und schmerzhaft sein wird.

Aus unserer Beratungspraxis haben wir fünf kritische Punkte identifiziert, an denen Standardvorlagen regelmäßig versagen.

1. Anteilsübertragung: Das Vorkaufsrecht muss nicht zu Ihren Gunsten wirken

Das tschechische Gesellschaftsrecht erlaubt die Übertragung eines Geschäftsanteils an einen anderen Gesellschafter mit Zustimmung der Gesellschafterversammlung. Die Übertragung an Dritte kann durch den Gesellschaftsvertrag an Bedingungen geknüpft, eingeschränkt oder ausgeschlossen werden.

Die Vorlage sieht typischerweise vor: „Die Übertragung eines Geschäftsanteils an Dritte bedarf der Zustimmung der Gesellschafterversammlung.“ Das klingt vernünftig. Aber was bedeutet es in der Praxis?

Wenn Sie Minderheitsgesellschafter sind und Ihren Anteil verkaufen wollen, kann der Mehrheitsgesellschafter die Übertragung in der Gesellschafterversammlung blockieren. Sie haben keinen Käufer, keinen Ausweg. Sie sitzen faktisch in einer Gesellschaft fest, deren Anteil Sie nicht verwerten können.

Was der Gesellschaftsvertrag enthalten sollte: Drag-along- oder Tag-along-Rechte, ein klar definiertes Vorkaufsrecht mit einem von einem unabhängigen Gutachter festgelegten Preis, oder zumindest eine Frist, nach deren Ablauf der Anteil auch ohne Zustimmung übertragen werden kann.

2. Gewinnausschüttung: Wer entscheidet und mit welcher Mehrheit

Die Vorlage verweist üblicherweise auf die gesetzliche Regelung — über die Gewinnverwendung entscheidet die Gesellschafterversammlung mit einfacher Mehrheit. Das funktioniert, solange zwei Gesellschafter einvernehmlich handeln.

Stellen Sie sich aber folgende Situation vor: Das Unternehmen erwirtschaftet Gewinn, ein Gesellschafter will ausschütten, der andere will reinvestieren. Bei einer 50:50-Abstimmung passiert nichts. Der Gewinn bleibt in der Gesellschaft, aber ohne Beschluss über seine Verwendung.

Noch problematischer ist es, wenn der Mehrheitsgesellschafter systematisch die Gewinnausschüttung an den Minderheitsgesellschafter blockiert. Der Minderheitsgesellschafter trägt das Risiko mit, hat Kapital eingebracht, erhält aber nichts.

Was der Gesellschaftsvertrag enthalten sollte: Regelungen zur Mindestausschüttung (zum Beispiel die Pflicht, mindestens 50 % des Jahresüberschusses auszuschütten, sofern kein berechtigter Grund zur Thesaurierung vorliegt), eine qualifizierte Mehrheit für Beschlüsse zur Gewinneinbehaltung, oder das Recht des Minderheitsgesellschafters, unter bestimmten Voraussetzungen eine Ausschüttung zu verlangen.

3. Geschäftsführer versus Gesellschafterversammlung: Wer hat die tatsächliche Macht

Die Vorlage weist dem Geschäftsführer standardmäßig die laufende Geschäftsführung und der Gesellschafterversammlung die strategischen Entscheidungen zu. In der Praxis ist die Grenze zwischen „laufender Geschäftsführung“ und „strategischer Entscheidung“ jedoch fließend.

Darf der Geschäftsführer eigenständig einen Vertrag über 5 Millionen CZK abschließen? Über 50 Millionen? Darf er einen Kredit aufnehmen? Eine Immobilie veräußern? Einen neuen Manager einstellen, der mehr verdient als er selbst?

Wenn der Gesellschaftsvertrag keine Grenzen für die Entscheidungsbefugnis des Geschäftsführers vorsieht, hat dieser im Wesentlichen freie Hand in der Geschäftsführung. Die Gesellschafterversammlung kann ihm zwar Weisungen erteilen, aber wenn sie das nicht tut, entscheidet der Geschäftsführer allein.

Was der Gesellschaftsvertrag enthalten sollte: Wertgrenzen für Geschäftsführerentscheidungen ohne Gesellschafterzustimmung, einen Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte (Erwerb und Veräußerung von Immobilien, Kredite über einen bestimmten Betrag, Eingehen von Joint Ventures), sowie Regelungen zur Bestellung und Abberufung des Geschäftsführers einschließlich Schutzmechanismen für Minderheitsgesellschafter.

4. Tod oder Ausscheiden eines Gesellschafters: Was geschieht mit dem Anteil

Dies ist der Bereich, über den niemand nachdenken will — weshalb ihn Vorlagen nur minimal regeln.

Stirbt ein Gesellschafter, geht sein Anteil auf die Erben über. Der Gesellschaftsvertrag kann die Vererbung des Anteils von der Zustimmung der übrigen Gesellschafter abhängig machen. Tut er das nicht, kann Ihr neuer Geschäftspartner jemand sein, den Sie nie getroffen haben und der keinerlei Verständnis für das Unternehmen mitbringt.

Ein ähnliches Problem ergibt sich bei der Scheidung eines Gesellschafters — der Geschäftsanteil kann zum ehelichen Gütergemeinschaftsvermögen gehören und im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung dem anderen Ehegatten zufallen.

Und dann gibt es die Situation, in der ein Gesellschafter sich einfach zurückzieht — das Interesse am Unternehmen verliert, ins Ausland zieht, nicht mehr erreichbar ist. Er hält weiterhin seinen Anteil, stimmt in Gesellschafterversammlungen nicht ab, aber seine Zustimmung ist für wesentliche Beschlüsse erforderlich.

Was der Gesellschaftsvertrag enthalten sollte: eine Anbieterspflicht der Erben gegenüber den verbleibenden Gesellschaftern zu einem vorab festgelegten oder durch einen Gutachter bestimmten Preis, einen Mechanismus zum Erwerb des Anteils bei dauerhafter Untätigkeit eines Gesellschafters, sowie Regelungen für den Fall der Scheidung.

5. Deadlock: Zwei Gesellschafter mit je 50 % ohne Lösungsmechanismus

Das gefährlichste Szenario. Zwei Gesellschafter mit gleichen Anteilen, die sich über die Richtung des Unternehmens nicht mehr einigen können. Einer will expandieren, der andere konsolidieren. Einer will einen Investor aufnehmen, der andere nicht. Einer will den Geschäftsführer austauschen, der andere will ihn behalten.

Bei Stimmengleichheit kann die Gesellschafterversammlung keinen Beschluss fassen. Das Unternehmen ist gelähmt. Und das tschechische Gesellschaftsrecht bietet keinen eleganten Ausweg — ein Gesellschafter kann zwar das Gericht anrufen, aber Gerichtsverfahren dauern Jahre.

Was der Gesellschaftsvertrag enthalten sollte: eine Mediationsklausel als ersten Schritt der Streitbeilegung, einen Mechanismus des rotierenden Vorsitzes mit Stichentscheid, eine „Russian Roulette“- oder „Texas Shoot-out“-Klausel (ein Gesellschafter bietet dem anderen den Kauf zu einem bestimmten Preis an; der andere muss entweder verkaufen oder zum selben Preis kaufen), oder einen automatischen Schiedsmechanismus für bestimmte Fragen.

Wann Sie den Gesellschaftsvertrag überprüfen sollten

Der ideale Zeitpunkt für eine Überprüfung ist jetzt — sofern Sie den Vertrag seit der Gründung nie angepasst haben. Praktisch gesehen ist eine Überarbeitung immer dann erforderlich, wenn sich die Verhältnisse ändern: ein neuer Gesellschafter tritt ein, ein bestehender scheidet aus, das Unternehmen wächst deutlich, das Geschäftsmodell ändert sich, oder ein Investor beteiligt sich.

Die Überarbeitung eines Gesellschaftsvertrags kostet im Bereich von Zehntausenden CZK. Ein Gesellschafterstreit kostet Hunderttausende bis Millionen — und dauert Jahre. Die Rechnung ist eindeutig.

Wenn die Spielregeln von jemandem verfasst wurden, der Ihr Unternehmen nicht kennt und eine Einheitsvorlage verwendet hat, ist es nur eine Frage der Zeit, bis sie Ihrer konkreten Situation nicht gerecht werden.

Ich sage nicht, dass jedes Unternehmen einen dreißigseitigen Gesellschaftsvertrag braucht. Ich sage, dass jedes Unternehmen mit mehr als einem Gesellschafter einen Vertrag braucht, der die fünf oben beschriebenen Szenarien regelt. Denn wenn sie eintreten — und das werden sie — ist es zu spät, sie zu lösen.

Wenn Sie den Eintritt oder Austritt eines Gesellschafters erwägen, siehe [Geschäftspartnerschaft](#) — wie man sich trennt. Bei Akquisitionen ist [Due Diligence](#) zentral, und allgemein zu Vertragsklauseln empfehle ich [Fünf Vertragsklauseln, die niemand liest](#).

Sie gründen ein Unternehmen mit mehreren Gesellschaftern oder spüren, dass Ihr bestehender Gesellschaftsvertrag nicht mehr zur Realität passt? In der **Risikopräventionspraxis** stellen wir die Regeln so auf, dass künftige Konflikte das Unternehmen nicht lähmen. **Nehmen Sie Kontakt auf.**

Der Gesellschaftsvertrag ist keine Formalität

Mgr. Gabriel Kožík · Veröffentlicht 26. 6. 2025

<https://www.iustoria.cz/de/blog/gesellschaftsvertrag-ist-keine-formalitaet/>

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.