

Gesellschafter als Feuerwehr

Wenn einer GmbH das Geld fehlt, bleibt oft nur der Gang zum Gesellschafter. Dieser kann direkte, indirekte und verdeckte Zuschüsse vergeben oder gegenüber Dritten haften. Oft löst dies eine Gebührenpflicht aus.

Albert Birkner*

Die Wirtschaftskrise zeigt die zum Teil schwache Eigenmittelausstattung von Unternehmen. In der Vergangenheit wurden Unternehmen gerne „leveraged“, also mit Fremdkapital versorgt, zumal dieses in der Regel unkompliziert zu erlangen war. Heute ist der Zugang zu Fremdkapital schwieriger. Unternehmen bleibt oft nur mehr der Weg zum Gesellschafter, um ihre Kapitalbedürfnisse durch Eigenkapital der Gesellschafter zu decken. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als häufigste Kapitalgesellschaftsform ist davon besonders betroffen.

Schreibt eine GmbH hohe Verluste oder gilt es, eine wirtschaftliche Krise einer GmbH abzuwenden, wird neben bilanziellen Maßnahmen zur Restrukturierung häufig versucht, die Liquidität und Kapitalstruktur der Ge-

sellschaft durch den Gesellschafter selbst zu stärken. Dafür gibt es eine Reihe von Maßnahmen. Die am häufigsten angewandten Instrumente der Eigenmittelausstattung sind:

Gesellschafterzuschuss:

Die einfachste Form der Eigenmittelausstattung ist ein Gesellschafterzuschuss in Form einer Barzahlung an die Gesellschaft als „verlorener Zuschuss“. Dieser führt unmittelbar zu einer Erhöhung des Aktivvermögens der Gesellschaft und damit zu einer Erhöhung des Eigenkapitals. Ein verlorener Gesellschafterzuschuss ist eine einmalige Kapitalspritze und kann als solche vom Gesellschafter nicht zurückgefordert werden.

Steuerrechtlich ist zu beachten, dass ein Gesellschafterzuschuss – je nach Ausgestaltung – Gesellschaftsteuer in Höhe von einem Prozent auslösen kann. Aus diesem Grund wird der Gesellschafterzuschuss in der Praxis regelmäßig als

„Großmutterzuschuss“ gestaltet, bei dem die Leistung über einen mittelbaren Gesellschafter erfolgt.

In einer anderen Variante wird der Zuschuss einer „Cash Box“-Gesellschaft gewährt, wenn er nämlich vom Gesellschafter nicht direkt an die Tochter-GmbH geleistet wird, sondern stattdessen an eine dritte Gesellschaft. Diese Cash-Box-Gesellschaft wird dann an die GmbH übertragen, etwa durch Einbringung oder durch Verschmelzung zur Aufnahme mit der Tochter-GmbH.

Verzicht auf Rückzahlung eines Gesellschafterdarlehens:

Ein Gesellschafter kann seiner GmbH Finanzmittel auch in Form eines Darlehens zur Verfügung stellen. Je nach Ausgestaltung dieses Gesellschafterdarlehens und nach der wirtschaftlichen Lage der GmbH liegt dann Eigenkapital oder Fremdkapital vor. Der Gesellschafter hat die Möglichkeit, auf die (auch nur teilweise) Rückzahlung des Darlehens zu verzichten. Da der Gesellschafter als Darlehensgeber bei der Gewährung des Darlehens noch nicht über einen Verzicht auf dessen Rückzahlung entscheiden muss oder einen Verzicht an bestimmte Bedingungen knüp-

fen kann, behält sich der Gesellschafter so einen gewissen Gestaltungsspielraum hinsichtlich der weiteren Entwicklung der GmbH vor. Wird das Darlehen aber zu einem Zeitpunkt gewährt, an dem sich die GmbH bereits in einer Krise befindet, also Zahlungsunfähigkeit, Überschuldung oder Reorganisationsbedarf vorliegt, hat der Gesellschafter zu berücksichtigen, dass aufgrund der Vorschriften zum Eigenkapitalersatzrecht eine Rückzahlungssperre für die Zeit des Vorliegens der Krise bestehen kann. In diesem Fall ist das Gesellschafterdarlehen als Eigenkapital zu beurteilen. Ein Gesellschafterdarlehen unterliegt der Gebührenpflicht nach Gebührengesetz in der Höhe von 0,8 Prozent des Darlehensbetrages. Auch kann eine mehrstöckige Gesellschafterstruktur den Anfall von Rechtsgebühren verhindern.

Verdeckter Gesellschafterzuschuss:

Neben den genannten direkten und indirekten Zuschüssen können Gesellschafterzuschüsse auch in verdeckter Form erfolgen. Hierzu zählt etwa die Erbringung von Dienstleistungen durch den Gesellschafter für die GmbH zu nicht marktüblichen Preisen, oder der Verkauf von Waren an die Gesellschaft durch den Gesellschafter zu einem Preis, der unter dem Marktpreis liegt. Hieraus resultierende Kostenvorteile kommen der Gesellschaft direkt zugute, können als Einlage durch den Gesellschafter aber ebenfalls der Gesellschaftsteuer in Höhe von einem Prozent vom Wert der Einlage unterliegen.

Bürgschaft, Patronatserklärung, Garantie:

Letztlich kann der Gesellschafter einer GmbH auch indirekte Zuschüsse gewähren, indem er gegenüber Gläubigern der GmbH Haftungen übernimmt und für den Fall des Zahlungsausfalls der Gesell-

schaft einsteht, etwa durch die Übernahme einer Bürgschaft für einen Kredit der Tochtergesellschaft. Je nach Entrichtung einer Gebühr nach Gebührengesetz für den Kreditvertrag kommt es auch hier zu einer Rechtsgeschäftsgebühr für die Bürgschaft. Daneben kommen Garantien und Patronatserklärungen in Betracht. Letztere können konzernintern gegenüber der Gesellschaft oder extern gegenüber Dritten abgegeben werden.

Es ist dabei zwischen „harten“ und „weichen“ Patronatserklärung zu unterscheiden. Während der Gesellschafter durch Abgabe einer weichen Patronatserklärung eine Vertrauenshaftung für die Tochter-GmbH übernimmt, begründet er durch die Abgabe einer harten Patronatserklärung eine garantieähnliche Ausstattungsverpflichtung für die Tochtergesellschaft. Die davon umfassten Maßnahmen können beispielsweise das Bereitstellen von Kreditsicherheiten, das Überlassen von Produktionsgütern sowie die Vergabe weiterer Darlehen umfassen.

Alternativ kann der Gesellschafter durch die Abgabe einer abstrakten Garantieerklärung eine unmittelbare Verpflichtung gegenüber Gläubigern der GmbH eingehen und sich so verpflichten, umfänglich bis zur Garantiesumme für bestimmte Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft einzutreten. Im Fall der Abgabe einer abstrakten Garantie kommt es zu keinem Anfall von Rechtsgeschäftsgebühren.

ZUR PERSON:

Dr. Albert Birkner, CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Flowitz, albert.birkner@chsh.at

Redaktion: Dr. Eric Frey
eric.frey@derStandard.at
Anzeigen: Roman Binting

Bankgarantie ade

Ein bewährtes Instrument der Kaufpreissicherung ist kaum noch verfügbar

Lukas Flener*

Eine neue Facette der Wirtschaftskrise sind bei M&A-Transaktionen Schwierigkeiten bei der Sicherung der Kaufpreiszahlung für die Zeit zwischen Signing und Closing oder – bei Kaufpreisstundung – einem anderen Stichtag in der Zukunft. Ein ähnliches Problem stellt sich etwa bei Earn-out-Vereinba-

der Bankgarantie wurden wegen dieses Vorteils in Kauf genommen.

Die Krise hat in mehrfacher Weise die Beschierung durch Bankgarantie schwieriger gemacht. Zum einen ist das Vertrauen in Bankgarantien gesunken: In der Anfangsphase der Krise wurde an der Bonität der Banken gezweifelt. Auch wenn dieses Vertrauen langsam zurückkehrt, so besteht nach wie

Transaktionen nicht mit der schuldrechtlichen Zahlungsverpflichtung zufriedengeben, sind alternative Sicherungsmöglichkeiten gefragt. Zunehmend interessant wird wieder die Abwicklung über Treuhänder, wobei auch beim Treuhänderkonto das Insolvenzrisiko des kontoführenden Kreditinstituts berücksichtigt werden sollte. Bei (teilweiser) Kaufpreisstun-

SCHWERPUNKT:
Gesellschaftsrecht in Zeiten der Krise