

Stellungnahme des IfM Bonn zum Rahmenkonzept für eine Gesellschaft mit gebundenem Vermögen

von Dr. Nadine Schlömer-Laufen, Dr. Rosemarie Kay

Allgemeine Einschätzung

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz sowie das Bundesministerium der Finanzen haben ein Rahmenkonzept für eine neue Rechtsform "Gesellschaft mit gebundenem Vermögen (GmgV)" vorgelegt, deren Einführung im Koalitionsvertrag der aktuellen Regierungsparteien vereinbart worden war. Sie soll eine Rechtsform eigener Art sein, die eine unabänderliche Vermögensbindung und somit keinerlei Ausschüttungen von Gewinnen an Anteilseigner und -eignerinnen vorsieht und deren Anteile nicht frei übertragen oder vererbt werden können. Die vorgeschlagene Rechtsform soll dabei insbesondere Merkmale einer Genossenschaft aufweisen.

Auch wenn die Einführung neuer Rechtsformen den Wettbewerb zwischen Unternehmen und ihren Unternehmensformen grundsätzlich stärkt (vgl. Toncar 2022; Feld/Frey 2021), gilt es in diesem Fall zu bedenken, dass nahezu alle Merkmale dieser Rechtsform jetzt schon in jeder anderen Rechtsform umsetzbar sind. Deshalb stellt sich die Frage nach dem grundsätzlichen Bedarf. Das Argument, diese neue Rechtsform würde Nachfolgen erleichtern, sehen wir genauso kritisch wie die Behauptung, dass durch die Anreizverschiebung in dieser Rechtsform die Langlebigkeit der Unternehmen gefördert wird. Denn u. E. ist diese Rechtsform mit ihren Besonderheiten sowohl unattraktiv für Nachfolgerinteressierte als auch zu starr, um flexibel auf Marktherausforderungen und Änderungen von Kundenwünschen zu reagieren. Dies sollte sich auf lange Sicht negativ auf den Fortbestand von Unternehmen in dieser Rechtsform auswirken.

Damit dürfte die Bedeutung dieser Rechtsform letztlich sehr überschaubar sein.

Anmerkungen zu den einzelnen Punkten

Ad 1 Rechtsform sui generis

Zur Erleichterung von Nachfolgen und für eine bessere Mitbestimmung der Beschäftigten soll in dieser Rechtsform die Mitgliedschaft (also die Anteile am Unternehmen) nicht frei übertragen oder vererbt werden können. Damit soll sichergestellt werden, dass die Mitgliedschaft im Falle einer Nachfolgeregelung nur an diejenigen Personen übertragen werden kann "[...], die dem Unternehmen verbunden sind, unabhängig von ihrer wirtschaftlichen Situation [...]" (zit. Rahmenkonzept S. 1 f.).

Die Einschätzung, dass nur durch diese Rechtsform sichergestellt werden kann, dass Nachfolger oder Nachfolgerinnen ausgewählt werden können, die dem Unternehmen verbunden sind – unabhängig von ihrer Solvenz –, überrascht. Denn es steht jedem Unternehmer und jeder Unternehmerin heute schon frei, ihren Nachfolger oder ihre Nachfolgerin nach eigenen Werten auszusuchen. Auch sind Unternehmerinnen und Unternehmer nicht gezwungen, den Verkaufspreis ihres Unternehmens an Marktpreisen zu orientieren. Sie können prinzipiell Teile ihres Unternehmens verschenken – auch an Beschäftigte. Allerdings würde diese unentgeltliche Übertragung unter die Erbschaft- und Schenkungsteuer fallen.

Wichtig ist uns, nochmal zu betonen, dass die Nachfolgeregelung in dieser Rechtsform – anders als im Rahmenkonzept ausgeführt – nicht leichter, sondern schwieriger werden dürfte. Zwar erleichtert die Tatsache, dass keine Marktpreise für Unternehmensanteile bezahlt werden müssen, die Entscheidung von Privatpersonen zur Übernahme von Gesellschaftsanteilen, weil das Aufbringen des Unternehmenskaufpreises eines der zentralen Hemmnisse für übernahmeinteressierte Privatpersonen ist (vgl. z. B. Schlömer/Kay 2008; ifo 2007; Ballarini/Keese 2002). Im Gegenzug müssen die Nachfolgeinteressierten jedoch akzeptieren, dass sie schlechter als Gesellschafter oder Gesellschafterinnen eines Unternehmens in einer anderen Rechtsform gestellt sind: Sie erhalten keine Verzinsung ihres Kapitals und sind auch nicht an der möglichen Wertsteigerung des Unternehmens beteiligt. Der geringere Kaufpreis wird auf Dauer durch den inflationsbedingten Wertverlust des eingesetzten Kapitals überkompensiert. Zudem müssen sie mit ihrer Einlage im Falle einer Insolvenz haften. Dieses Ungleichgewicht aus Haftung für Verluste – wenn auch nur im geringen Umfang, weil keine persönliche Haftung – bei gleichzeitigem Ausschluss von Gewinnen ist nicht für jeden Nachfolgeinteressierten attraktiv. Hinzu kommen schlechtere

Verdienstmöglichkeiten im Vergleich zu einer Geschäftsführungstätigkeit in einem Unternehmen in anderer Rechtsform. Dort wären bspw. Bonuszahlungen zu erwarten. Schließlich darf nicht vergessen werden, dass Nachfolgen durch Beschäftigte – auf die diese Rechtsform offenbar vornehmlich abzielt – mit 17 % die kleinste Gruppe unter den Nachfolgern und Nachfolgerinnen sind (vgl. Rieger-Fels et al. 2025). Alles zusammengenommen führt uns das zu dem Schluss, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung dieser Rechtsform sehr überschaubar bleiben dürfte.

Ad 2 Wesensmerkmal der Vermögensbindung

Mit der Vermögensbindung soll das Ziel verfolgt werden, das Gewinnstreben der Eigentümer und Eigentümerinnen auszuhebeln und stattdessen den Anreiz zu setzen, Gewinne für das Unternehmen zu erarbeiten und damit die langfristige Entwicklung dieser Unternehmen zu stärken. Dieser Ansatz hat aus unserer Sicht zwei Schwachstellen: Zum einen stellt sich die Frage, ob das Gewinnstreben beim geschäftsführenden Vorstand einer GmgV überhaupt ähnlich ausgeprägt sein wird wie bei Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern von Unternehmen in anderer Rechtsform, die an Gewinnen beteiligt sind. Zum anderen stellt sich die Frage, ob die komplette Reinvestition aller Gewinne in ein Unternehmen ökonomisch überhaupt sinnvoll und empfehlenswert ist.

Zur ersten Frage: Wenn Anteilseigner und -eignerinnen nicht selbst von den Gewinnen profitieren können, reduziert sich vermutlich der Anreiz, die Überschüsse ihrer Unternehmen zu maximieren. Sind Anteilseigner und -eignerinnen zugleich in der Geschäftsführung vertreten, dürften ihre Anreize etwas stärker ausgeprägt sein als die der nichtgeschäftsführenden Gesellschafter. Schließlich hängt die Höhe ihres Geschäftsführergehalts auch von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens ab. Geschäftsführende Vorstände einer GmgV sollten in ihrem unternehmerischen Verhalten demnach in etwa angestellten Geschäftsführern und Geschäftsführerinnen von Unternehmen anderer Rechtsformen entsprechen, wenn es um die Erreichung der wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens geht. Eigentümer herkömmlicher Unternehmen beteiligen jedoch ihre angestellten Geschäftsführer und Geschäftsführerinnen nicht selten am Unternehmenserfolg, um sie im Hinblick auf die Unternehmensperformance zu motivieren. Dieses Steuerungsinstrument entfällt in Unternehmen in der Rechtsform der GmgV, weil das Rahmenkonzept vorsieht, dass der Vorstand, der die Geschäfte führt, weder eine erfolgsabhängige Vergütung noch erfolgsabhängige Bonusleistungen erhalten soll. Folglich ist zum jetzigen Zeit-

punkt nicht vorhersagbar, wie sich der grundsätzliche Zielkonflikt zwischen den wirtschaftlichen und den sonstigen Zielen des Unternehmens auf das Gewinnstreben des Vorstandes, der die Geschäfte führt, auswirken wird. Eine Studie des IfM Bonn aus dem Jahr 2016 deutet darauf hin, dass Unternehmen, für deren Geschäftsführung gemeinwohlorientierte Ziele wie ökologische Nachhaltigkeit und/oder gesellschaftliches Engagement einen hohen Stellenwert haben, signifikant seltener zur Gruppe der schnell wachsenden Unternehmen gehören (vgl. Schlepphorst/Schlömer-Laufen 2016). Überdies ist anzunehmen, dass sich sowohl der Wegfall einer Mindesteinlage als auch das genossenschaftliche Prinzip "ein Mitglied – eine Stimme" – und damit eine weitere Abkehr bisheriger Eigentums- und Leitungsprinzipien – nicht günstig auf das Gewinnstreben auswirken dürften, weil damit die für die Inhaberführung typische Haftung und Selbstverwirklichungsmöglichkeiten weiter beschnitten werden. Genau dieser Aspekt motiviert aber in vielen Fällen Gründungs- und Nachfolgeinteressierte zum unternehmerischen Handeln.¹

Zur zweiten Frage: Ein Unternehmen in der Rechtsform der GmgV wird aufgrund der unabänderlichen Vermögensbindung alle Gewinne thesaurieren. Es stehen in der GmgV demnach c. p. höhere Eigenmittel zur Verfügung als in Unternehmen anderer Rechtsformen, die i. d. R. nicht alle ihre Gewinne thesaurieren. Dieser "Lock-in-Effekt" der Gewinne in einer GmgV ist volkswirtschaftlich problematisch, weil die Mittel im Unternehmen eingesperrt sind und damit nicht für möglicherweise (vermutlich) bessere Anlagemöglichkeiten an anderer Stelle zur Verfügung stehen. Es kommt also nicht zur volkswirtschaftlich optimalen Allokation des Kapitals. Infolgedessen sollten Unternehmen in der Rechtsform der GmgV mehr investieren als vergleichbare Unternehmen in anderen Rechtsformen. Das ist ebenfalls nicht per se gut, da Investitionen einen bestimmten Zweck haben, nämlich den vorhandenen Kapitalstock an den optimalen Kapitalstock anzupassen. Ein zu hoher Kapitalstock ist folglich genauso schlecht wie ein zu niedriger.

¹ Bei der Entscheidung natürlicher Personen zur Übernahme eines Unternehmens spielt das Motiv der Entscheidungsfreiheit eine zentrale Rolle (vgl. Van Gelderen/Jansen 2006). Dieses Motiv, das Gründungs- und Übernahmeinteressierte gleichermaßen antreibt (vgl. Kay/Schlömer 2009), kann durch die Vorgaben zur Vermögensbindung, aber auch den Vorgaben zum Verbleib in dieser Rechtsform nicht voll realisiert werden, weil der Nachfolger oder die Nachfolgerin damit in der Unternehmensführung durchaus beschränkt ist.

Ad 3 / 4 Unabänderlichkeit und Absolutheit der Vermögensbindung

Die Vermögensbindung soll weder durch Satzungsänderung noch durch Umwandlung aufgehoben werden können. Auch dürfen Gewinne und Vermögen weder direkt noch indirekt an Mitglieder oder Dritte ausgezahlt werden, um eine Anreizverschiebung zu verhindern. Gewinne nicht (vollständig) auszuschütten, sondern ins Unternehmen zu investieren, ist ein übliches unternehmerisches Verhalten – sei es aufgrund von steuerlichen Anreizen (Thesaurierungsbegünstigung) oder aufgrund eines hohen Investitionsbedarfs, der Eigenkapital erforderlich macht. Auf diese Weise können Unternehmen flexibel entscheiden, wie viele der Gewinne sie reinvestieren möchten. Durch die Pflicht, dauerhaft alle Gewinne in das Unternehmen zu reinvestieren, wird den Unternehmerinnen und Unternehmern diese Flexibilität genommen und begrenzt zugleich ihre Handlungsmöglichkeiten, weil die Möglichkeit zur Desinvestition per se in dieser Rechtsform ausgeschlossen ist. Dies gilt auch, wenn absehbar ist, dass das Geschäftsmodell nicht länger trägt.

Grundsätzlich ist daher anzunehmen, dass sich diese besonderen Merkmale der GmgV negativ auf das langfristige Bestehen dieser Unternehmen auswirken. Insbesondere dann, wenn weitere unabänderliche Satzungsregelungen (wie z. B. zum Unternehmensgegenstand oder zur Zulässigkeit von Unternehmensverkäufen) genutzt werden. Denn erfolgreiches Unternehmertum ist gerade durch flexible Anpassungen an sich verändernde Rahmenbedingungen und Kundenansprüche geprägt, die in solchen Unternehmen nur bedingt möglich sind: Denn gerade auch der Verkauf von Unternehmensteilen oder die Änderung des Unternehmenszwecks (z. B. Umstellung auf Rüstungsgüter) kann – je nach wirtschaftlicher Lage – für die Sicherung der Kontinuität von Unternehmen entscheidend sein. Dies belegt die Geschichte einer Vielzahl an Unternehmen in Deutschland, wo es öfters zur Anpassung des Unternehmenszweckes kam. Zum Beispiel die Merck KGaA, die im Gründungsjahr 1668 noch eine Apotheke war (<https://www.dw.com/de/unternehmen-mit-geschichte/g-49554751>).

Literatur

Ballarini, K.; Keese, D. (2002): Generationenwechsel in Baden-Württemberg: zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Nachfolger ins Spiel bringen, Karlsruhe.

Feld, L.; Frey B. (2021): „Verantwortungseigentum“. Diese Unternehmensidee ist besonders wertvoll für die soziale Marktwirtschaft, WELT, 19.03.2021.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2007): Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand. Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit, ifo Dresden Studien 40, München.

Kay, R.; Schlömer, N. (2009): Können potenzielle Neugründer die so genannte Nachfolgerlücke bei Unternehmensübernahmen schließen? – Eine empirische Analyse; in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2008, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF, Wiesbaden, S. 53-70.

Rieger-Fels, M.; Schlömer-Laufen, N.; Suprinovič, O.; Rauch, A. (2025): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030, IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 37, Bonn.

Schlepphorst, S.; Schlömer-Laufen, N. (2016): Schnell wachsende Unternehmen in Deutschland: Charakteristika und Determinanten ihres Wachstums, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 246, Bonn 2016.

Schlömer, N.; Kay, R. (2008): Familienexterne Nachfolge - Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 182, Bonn.

Toncar, F. (2022): Sinnvolle Alternative, Gastkommentar in Handelsblatt, 22.02.2022, Nr. 37, S. 48.

Van Gelderen, M.; Jansen, P. (2006): Autonomy as a start-up motive, Journal of small business and enterprise development, 13(1), S. 23-32.

Stellungnahme des IfM Bonn im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens "Gesellschaft mit gebundenem Vermögen", 16.06.2026.