

**DHI**

Kilian Bizer und Lasse Becker

**Der persönlich haftende  
Unternehmer in der  
Marktwirtschaft**

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte

**60**

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand  
und Handwerk an der Universität Göttingen

*i/f/h*

Göttingen 2008. Alle Rechte vorbehalten

---

Herausgeber: Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk  
an der Universität Göttingen  
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Direktor: Prof. Dr. Kilian Bizer

Anschrift: Käte-Hamburger-Weg 1, 37073 Göttingen  
Telefon (0551) 39 48 82  
Telefax (0551) 39 95 53

ISSN 1432 – 9735

## **Inhaltsverzeichnis**

	Seite
1. Einleitung	1
2. Die Funktionen des Unternehmers	4
3. Die Funktion der persönlichen Haftung	8
4. Europäisierung der Unternehmensrechtsformen: Von der persönlichen Haftung zur Limited?	15
5. Schlussbemerkung und Ausblick	21
Literatur	23

## **Verzeichnis der Tabellen**

Tabelle 1: Unternehmenszahl nach Rechtsformen in den vergangenen Jahren	15
Tabelle 2: Neugründungen nach Rechtsformen in den vergangenen Jahren	16
Tabelle 3: Rechtsformenbewertung für das Handwerk im Überblick	19

## **Verzeichnis der Abbildungen**

Abbildung 1: Bedeutung der einzelnen Rechtsformen nach Anzahl der Unternehmen und Umsatz	10
---	----



## 1. Einleitung

Der Unternehmer hat im Wirtschaftsgeschehen eine zentrale Rolle inne: Mal schreibt man ihm die zentrale Risikoträgerschaft zu (Cantillon 1755) und betont damit die Eigentümerfunktion, mal differenziert man stärker die Gestaltungsfunktion des Unternehmers von der Kapitalbereitstellungsfunktion (Smith 1776) und mal rückt man die Innovationsfunktion in den Mittelpunkt (Schumpeter 1929).<sup>1</sup> Der Wandel des Unternehmerbildes in der volkswirtschaftlichen Theorie zeigt eine veränderte Wahrnehmung der Unternehmerfunktionen im gesellschaftlichen Wandel an. Insofern ist es berechtigt, nach den aktuellen Funktionen des Unternehmers in der sozialen Marktwirtschaft zu fragen. Dieser Beitrag beschränkt sich dabei von vornherein auf den persönlich haftenden Unternehmer und seine Funktion, der allzu leicht als historisches Relikt von geringer Bedeutung abgetan wird. Im Folgenden geht es darum, dass die persönliche Haftung mit Blick auf die Rolle und die Funktionen des Unternehmers in der Marktwirtschaft keineswegs obsolet ist, sondern als wichtiges Signal für Auftrag- und vor allem Kapitalgeber dient. Auch in Zeiten zunehmend vernetzter Kapitalmärkte verliert der persönlich haftende Unternehmer nicht an Bedeutung, sondern kann – vielfach unterschätzt – gerade für kleine Unternehmungen und das Handwerk wirtschaftlich weiterhin das vorteilhafte Leitbild sein. Darüber hinaus ist dessen gesellschaftliche Funktion herauszustellen.

Das dafür ausschlaggebende volkswirtschaftliche Argument der Untersuchung liegt in Transaktionskosten begründet. Die Existenz von Transaktionskosten in Form von Such-, Verhandlungs-, Kontroll- und Durchsetzungskosten kann dafür sprechen, Unternehmensrechtsformen für Unternehmer bereit zu stellen, die von vornherein signalisieren, dass eine persönliche Haftung des Unternehmers besteht, um Auftrag- und Kapitalgebern eine einfache Orientierung zu ermöglichen. Daneben könnten noch weitere Faktoren, die hier allerdings nur am Rande untersucht werden, die persönliche Haftung attraktiv erscheinen lassen<sup>2</sup>.

In einer vollkommen funktionsfähigen Marktwirtschaft erhält der Unternehmer für eine innovative Idee Kapital auf dem Kapitalmarkt in Form von Eigenkapitalbeteiligungen oder als Fremdkapital. Dabei stellt sich die in Aussicht zu stellende Rendite als ein Gleichgewichtspreis dar, der dazu führt, dass die Vorhaben mit den höchsten Ertragerwartungen zuerst mit Kapital versorgt werden. Transaktionskosten für die Suche nach Vertragspartnern, Informationskosten über die Eigenschaften dieser

---

<sup>1</sup> Wir danken Dr. Klaus Müller und Dipl.-Volksw. Verena Mertins für wertvolle Hinweise und Anregungen.

<sup>2</sup> Der in der Praxis durchaus bedeutsame steuerliche Aspekt unterschiedlicher Rechtsformen wird vor dem Hintergrund der Bedeutung persönlicher Haftung hier nicht berücksichtigt.

Partner sowie entsprechende Durchführungs- und Kontrollkosten derartiger Verträge spielen in dieser idealen Welt keine Rolle.

Tatsächlich ist nicht nur der deutsche Markt von einer derartig perfekten Situation weit entfernt. Die Kapitalgeber suchen ebenso häufig nach entsprechend geeigneten Unternehmern wie umgekehrt. Offenbar ist es für beide Seiten schwer zu entscheiden, welche Kriterien anzulegen sind und wer diese Kriterien tatsächlich in welchem Maß erfüllt. Für die gegenseitige Suche und Informationen über die Vertragsparteien entstehen Kosten, aber selbst wenn die Partner einen hohen Aufwand tätigen, bestehen immer noch nur unvollständige Kenntnisse über zu erwartende Erträge.

In derartig unvollständigen Kapitalmärkten müssen Unternehmer zusätzlich Signale geben, welche die Ernsthaftigkeit ihres Vorhabens und ihr persönliches Engagement unterstreichen. Dazu zählt unter anderem, dass sie sich als persönlich haftende Unternehmer einbringen, um möglichen Kapitalgebern zu demonstrieren, dass sie bereit sind, auch mit ihrem persönlichen Vermögen für die Geschäftsidee geradestehen, die sie dem Kapitalgeber unterbreiten. In dieser Interpretation wäre die persönliche Haftung ein „signaling“ an die Kapitalgeber.

Denkbar ist aber auch, dass entsprechende Signalempfänger Auftraggeber sind. So spielt im Baubereich eine gewisse Rolle, ob der Auftragnehmer weiß, dass der mit Geldmitteln ausgestattete Auftragnehmer tatsächlich den Auftrag erfüllen kann. Der Auftraggeber hat ein Interesse daran zu erkennen, wie es um die Zuverlässigkeit des Auftragnehmers bestellt ist. Da Auftraggeber sich häufig deutlich kürzer binden als Kapitalgeber, sind für sie einfache Signale möglicherweise von noch größerer Bedeutung als für die Kapitalgeber.

Mit Blick auf diese verschiedenen Auswirkungen persönlicher Haftung ist nach den Auswirkungen der Globalisierung – in diesem Fall vor allem der Europäisierung der Rechtsformen – zu fragen. Greifbarstes Beispiel dürften hierbei die angelsächsischen Rechtsformen mit begrenzter Haftung sein, die mit erheblich niedrigeren Einlagen wie bei der britischen Limited auch im deutschen Markt an Relevanz gewinnen.

Die damit gestellten Fragen lauten, welche Funktionen die persönliche Haftung erfüllt und ob die persönliche Haftung des Unternehmers in einer dynamischen, globalisierten Wirtschaft obsolet ist. Der Beitrag rekurriert dafür auf die Funktionen des Unternehmers im Allgemeinen, wie sie die Literatur diskutiert (Abschnitt 2). Darauf aufbauend schildert Abschnitt 3 die Funktionen der persönlichen Haftung im Besonderen und stellt dafür kurz dar, welche privat-haftenden Unternehmensrechtsformen in Deutschland existieren und welche Wirkungen und Funktionen davon ausgehen. Abschnitt 4 zeigt, in welcher Weise sich die Unternehmensrechtsformen entwickeln und welche Rolle dabei die privat-haftenden Unternehmensformen spielen. Ab-

schnitt 5 beantwortet schließlich die Ausgangsfrage und stellt klar, dass die persönliche Haftung keineswegs überholt ist, sondern nach wie vor eine zentrale Rolle im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, insbesondere des Handwerks, spielt. Deutlich kritisch zu sehen ist in diesem Zusammenhang die Einführung der (haftungsbeschränkten) Unternehmergeellschaft sowie die von einigen Seiten propagierte englische Limited.

## 2. Die Funktionen des Unternehmers

Dem Unternehmer – gleich ob mit oder ohne beschränkter oder unbeschränkter Haftung – kommt in der Marktwirtschaft eine besondere Bedeutung zu. In einem vollkommenen Markt ohne jegliche Informationsasymmetrien und Transaktionskosten wäre Coase 1937 zufolge die Rolle eines Unternehmers nicht notwendig. Die Unternehmung entsteht als Zusammenspiel langfristiger und unvollständiger Verträge nur dadurch, dass mit Transaktionskosten und entsprechenden Informationsasymmetrien eine Lösung über marktliche Tauschbeziehungen relativ unattraktiver machen. Tatsächlich sind Unternehmen also attraktiv, weil Transaktionskosten existieren. So wäre es zwar vorstellbar, dass die Akteure alle Transaktionen über marktliche Tauschbeziehungen abwickeln, dadurch entstehen ihnen aber für jede Transaktion zusätzliche Kosten. Schließen sich bestimmte Akteure zusammen, indem sie Verträge formulieren, die langfristiger Art sind und grob festlegen, welchen Beitrag jeder Vertragspartner erbringen muss, sparen sie diese Transaktionskosten ein.

Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens ist dann, ob und in welchem Ausmaß sich die Beteiligten an dem Unternehmensziel orientieren. Denn langfristige Verträge, beispielsweise mit Arbeitnehmern oder mit Zulieferern, können nie im Detail klären, welche Aufgaben in welcher Qualität jeder Arbeitnehmer zu übernehmen hat. Das gilt bei Arbeitnehmern beispielsweise hinsichtlich der Weiterbildung, die kaum langfristig planbar ist, und bei Zulieferern hinsichtlich der Innovationsbereitschaft. Je unvollkommener die Verträge sind, die das Unternehmen ausmachen, desto größer können Kosten durch opportunistisches Verhalten der Akteure sein, die wiederum den Markt vorteilhafter erscheinen lassen. Insofern stehen Formen der marktlichen Transaktionen und der Transaktionen im Unternehmen in einem Gleichgewicht, das wesentlich von den Transaktionskosten abhängt.

Dem Unternehmer fällt damit eine spezifische Aufgabe zu: In unvollkommenen Märkten mit Transaktionskosten muss er die Transaktionskosten auf dem Markt mit den Transaktionskosten etwa durch opportunistische Verhalten im Unternehmen vergleichen und muss nach möglichst transaktionskostenarmen Vertragsgestaltungen suchen. Der wichtigste Aspekt ist hierbei, die Verringerung der Transaktionskosten. So eröffnet gerade die Zusammenführung von Produktionsschritten durch einen Unternehmer, aber auch das bessere Wissen über die Preismechanismen, erhebliche Einsparpotentiale, da nicht über jeden Schritt einzeln mit unterschiedlichen Transaktionspartnern verhandelt werden muss, sondern diese sich bereits zusammengeschlossen haben. Selbstverständlich kann der Unternehmer aufgrund seiner zentralen Rolle dabei Verhandlungsspielräume für die eigene Gewinnsteigerung nutzen, wenn er Eigentümer-Unternehmer ist. Genau dieser Anreiz führt aber dazu, dass er jede sich bietende Gelegenheit nutzen wird, Senkungsmöglichkeiten von Transaktionskosten wahrzunehmen.



Eine solche Reduzierung der Transaktionskosten ist auch bei der Einstellung von Personal erkennbar, bei der der Unternehmer die Sicherheit für eine regelmäßige Lohnzahlung an seine Angestellten übernimmt, und somit die Transaktionskosten einer Sicherheitsanalyse des Beschäftigungsverhältnisses jedes einzelnen Mitarbeiters für jeden einzelnen Auftrag entfallen (vgl. Knight 1921). Dieser Aspekt der Sicherheit der Angestellten lässt sich auch auf Kapitalgeber übertragen. In diesem Zusammenhang erhält der Unternehmer die Aufgabe, eine Zukunftsplanung sowohl für sich als auch für sein Unternehmen, seine Mitarbeiter und seine Kapitalgeber vorzunehmen. Knight 1921 betrachtet bereits die Vorteile einer solchen Zukunftsplanung durch einen mit mehr Detailkenntnissen ausgestatteten Unternehmer und benennt auf diese Weise die Informationsverarbeitungsfunktion des Unternehmers in der Marktwirtschaft. Diese Auffassung könnte man als eine der drei Schulen zur Unternehmerfunktion bezeichnen.

Eine zweite Schule hat Richard Cantillon in seinem „Essay über die Natur des Handels im Allgemeinen“ 1755 begründet, in dem er die Unternehmer als Akteursgruppe charakterisiert, die ein Risiko auf sich nehmen, wenn sie investieren, und die dafür ein Entgelt erhalten müssen. Cantillon spricht zum ersten Mal vom „entrepreneur“, der Produktionsfaktoren zu gesicherten Preisen kauft, um daraus Güter herzustellen, deren Verkaufspreis ungewiss ist. Dieses „Risikoträgertheorem“ (Redlich 1959) ist immer wieder aufgegriffen worden.<sup>3</sup>

In der Denktradition der Risikoträgerschaft kommt man entweder zu dem Schluss, dass der Unternehmer Kapitalist im Sinne der Kapitalbereitstellung sei, der allenfalls noch den Unternehmerführer einsetzt oder aber, dass jeder Unternehmer sei, der auf eigene Rechnung und Gefahr Leistungen verkaufe. Während bei der ersten Interpretation der Unternehmer nur Kapitalgeber und Ernennender der Unternehmensleitung ist – alles andere kann delegiert werden – ist bei der zweiten Interpretation kaum noch eine Trennung zwischen Unternehmer und Arbeiter oder Angestelltem möglich. Insbesondere die aktuelle Entwicklung der Arbeitnehmer, die immer stärker die Entwicklung ihres eigenen Humankapitals quasi wie ein Unternehmer beachten müssen, um einen einigermaßen geregelten Erwerbsverlauf gestalten zu können, zeigt die Brisanz dieser Interpretation.

Für den Moment genügt es jedoch festzuhalten, dass diese Denkrichtung nach Knight 1921 nicht mehr zentral im Fokus der wissenschaftlichen Untersuchungen stand. Der Fokus auf den Unternehmerlohn konkurrierte mit der Position, dass der Unternehmer weitere Funktionen übernimmt: Jean Baptiste Say 1861 sah im Unternehmer eher einen, der verschiedene Fähigkeiten in sich vereint, also über Talente

---

<sup>3</sup> So z.B. von John Stuart Mill 1848, aber auch in der historischen Schule durch Hans von Mangoldt 1855 sowie durch Frank H. Knight 1921, der die Informationsverarbeitung stärker betont.

verfügt, die ihn in die Lage versetzen, als Unternehmer zu handeln. In dieser Perspektive ist die Funktion des Unternehmers nicht mehr ohne weiteres zu delegieren, denn nur der kann diese Funktion erfüllen, der über die Talente verfügt. In seiner noch recht jungen Interpretation geht Edward Lazear (Lazear 2004, Lazear 2005) sogar davon aus, dass diese Talente angeboren sind und behauptet, dass jede Nation damit einen fixen Anteil an „Unternehmernaturen“ habe. Man kann diese Interpretation als den „Jack of all trades“ oder zu Deutsch den „Hans Dampf in allen Gassen“ charakterisieren.

Es gibt noch eine dritte Schule der Unternehmertheorie: Joseph Schumpeter hat 1926 in seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ entfaltet, dass der Unternehmer eine ganz besondere volkswirtschaftliche Funktion übernehme, denn er bringe im Bereich der Produkte die technischen Erfindungen – die Inventionen – auf den Markt, indem er daraus marktfähige neue Produkte forme – die Innovationen. Schumpeter 1929, 100 f. nennt das die „Durchsetzung neuer Kombinationen“ und bezieht es nicht nur auf Produkte, sondern auch auf Produktionsverfahren, auf die Erschließung neuer Absatzmärkte, auf die Erschließung neuer Rohstoffquellen sowie auf Neuorganisationen, wie zum Beispiel das Schaffen oder Zerstören von Monopolstellungen. Schumpeter sieht, dass damit immer eine Andersverwendung von Ressourcen einhergeht und dass diese Andersverwendung zu sozialen Konflikten führt. Für ihn ist der Kapitalist nur noch Kreditgeber, damit der eigentliche Unternehmer „auf seinen Schulden zum Erfolg reite[n]“ könne (S. 105). Der Unternehmer ist Pionierunternehmer, weil er gewohnte Bahnen verlässt und eben nicht habituell handelt (S. 123 f.). Damit unterscheidet er sich auch im Verhalten vom bloßen „Wirt“. Kirzner 1973 ergänzt dies durch den Hinweis, dass der Unternehmer eine besondere Aufmerksamkeit für unternehmerische Gelegenheiten habe, die ihn erfolgreich sein lässt.

Mit Blick auf Transaktionen übernimmt der Unternehmer seine Rolle zur Senkung von Transaktionskosten im Zuge einer Spezialisierung der gesellschaftlichen Kräfte auf die jeweils eigenen Fähigkeiten: Unternehmer werden – zumindest in der Theorie – dann diejenigen, die über die beste Fähigkeit verfügen, Entscheidungen zu treffen und Menschen zu führen (Casson 1982, Knight 1921 und Schumpeter 1929). Durch diese gesellschaftliche Präselektion treffen Unternehmer bessere und effizientere Entscheidungen als in einer Situation, in der es nicht zu dieser Spezialisierung gekommen ist. Insofern ist die Herausbildung des Unternehmers eine Folge der zunehmenden Arbeitsteilung.

Diese Definition greift auch Casson (Casson 1982 und Casson 2005) auf, der sie aber erweitert, um diesen engen Begriff nicht nur auf das Innovationsphänomen anzuwenden. Gleichwohl behält auch bei ihm die dynamische Komponente ein besonderes Gewicht und der Unternehmer eine besondere volkswirtschaftliche Funktion. Er lässt sich charakterisieren als jemand, der

- unternehmerische Entscheidungen treffen muss, d.h. riskante Entscheidungen, wie auf kurz- und langfristige Schocks zu reagieren ist.
- Er trifft in der Regel bessere Entscheidungen als andere, weil er über bessere Informationen verfügt.
- Da alle Risikowahrnehmungen subjektiv sind, müssen Unternehmer grundsätzlich optimistischer als andere sein, was ihre eigenen Entscheidungen betrifft.
- Sie müssen als Informationsmanager agieren, um andere von ihren Entscheidungen zu überzeugen: Kreditgeber, Arbeitnehmer, Zulieferer, Abnehmer.
- Sie sind die eigentlichen Marktschöpfer.

Zusammenfassend besteht die volkswirtschaftliche Funktion des Unternehmers in der sozialen Marktwirtschaft (1) in der Schaffung von Sicherheit durch Risikotransformation, (2) der Stärkung von Innovationen und (3) dem erfolgreichen Treffen und Umsetzen von Entscheidungen als Informationsmanager und damit als (4) Marktschöpfer. Diese Teilfunktionen bewirken in ihrem Zusammenspiel die Reduzierung von Transaktionskosten (vgl. Williamson 1991) und damit die Stärkung der Wohlfahrt der betroffenen Akteure.

### **3. Die Funktion der persönlichen Haftung**

Nach der Betrachtung der Funktion des Unternehmers in der Volkswirtschaft diskutiert dieser Abschnitt die Funktion der persönlichen Haftung von Unternehmern. Die Betrachtung beginnt mit einer schlaglichtartigen Darstellung verschiedener privat haftender Unternehmensrechtsformen und deren genereller Bedeutung in Deutschland (Abschnitt 3.1), bevor es anschließend um die Wirkungen und Funktionen der persönlichen Haftung im Allgemeinen geht (Abschnitt 3.2).

#### **3.1 Privat-haftende Unternehmensrechtsformen in Deutschland**

Die Frage der persönlichen Haftung ist eines der Merkmale zur Unterscheidung verschiedener Rechtsformen. Körperschaften und Stiftungen fehlt prinzipiell die persönliche Haftung des Trägers (Rose and Glorius-Rose 2001). Für das vorliegende Essay sind ausschließlich Personenunternehmungen relevant.

Im deutschen Rechtssystem gibt es auch im Teilbereich der Personenunternehmungen vielfältige Rechtsformen: Beginnend bei dem klassischen Einzelunternehmer, der einen Teil seines Vermögens in Betriebsvermögen umwidmet, kommt auch eine Offene Handelsgesellschaft (OHG), eine Kommanditgesellschaft (KG), eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine stille Gesellschaft in Frage. Zusätzlich zu diesen relativ verbreiteten Personenunternehmungen gibt es in Deutschland auch noch seltenere Rechtsformen, wie die Partenreederei oder die Bohrgesellschaft (Rose and Glorius-Rose 2001). All diesen Rechtsformen ist gemein, dass die Träger – zumindest teilweise – mit ihrem persönlichen Vermögen haften.

Die Reichweite dieser Haftung stellt sich unterschiedlich dar. So sind alle Partner einer Offenen Handelsgesellschaft oder einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit ihrem gesamten Privatvermögen haftbar. Ebenso wenig haftbar wie der stille Gesellschafter ist der Kommanditist einer Kommanditgesellschaft. In diesen Gesellschaften ist jeweils nur der offene Gesellschafter oder der Komplementär persönlich haftbar.

Die Bedeutung des Bereichs der persönlich haftenden Unternehmungen lässt sich anhand des Anteils der unterschiedlichen Rechtsformen in der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (Statistisches Bundesamt 2007) erkennen: Insgesamt waren im Jahr 2006 genau 82,9 % der umsatzsteuerpflichtigen Betriebe in persönlich haftenden Rechtsformen organisiert. Den weit überwiegenden Teil bilden hierbei mit insgesamt 70,3 % Einzelunternehmungen gefolgt von Personengesell-

schaften<sup>4</sup> mit einem Anteil von 8,5 % und Kommanditgesellschaften,<sup>5</sup> die 4,1 % Anteil an den umsatzsteuerpflichtigen Unternehmungen darstellen. Im Gegensatz zu nicht persönlich haftenden Rechtsformen wie den 0,2 % Aktiengesellschaften<sup>6</sup> und den 14,7 % Gesellschaften mit beschränkter Haftung<sup>7</sup> ist die Bedeutung persönlich haftender Unternehmen allein aufgrund der Zahl der Firmen in Deutschland erheblich. Wenn auch der Umsatzanteil geringer ausfällt, ist er mit 38,7 % an den Umsätzen aller deutschen Unternehmungen als bedeutender Bereich der deutschen Volkswirtschaft anzusehen.

Diese Ergebnisse spiegeln sich auch in der Zahl der Neugründungen wider, von der im Jahr 2006 knapp 82,3 % in der Form einer Personengesellschaft stattgefunden haben. Demnach haben also nur circa 17,7 % direkt eine Gründung in Form einer Kapitalgesellschaft durchgeführt (Statistisches Bundesamt 2007, vgl. auch Abb. 1 auf S. 10).

Auch Untersuchungen im Handwerk als einem wichtigen Teilbereich der kleinen und mittleren Unternehmungen zeigen, dass sowohl im Bestand (26,3 %) als auch bei den Neugründungen (17,4 %) die Kapitalgesellschaften eine nachgeordnete Rolle spielen.<sup>8</sup> In den Unternehmen ohne Meisterpflicht und in handwerksähnlichen Betrieben sinkt die Relevanz bei den Neueintragungen sogar auf unter 5 % (Handwerkskammer Düsseldorf 2007). Aufgrund geänderter Rahmenrichtlinien aus der Handwerksnovelle im Jahr 2004, die auch Personengesellschaften im Handwerk die Einstellung eines Betriebsleiters ermöglichen, ist davon auszugehen, dass hier zukünftig der Anteil der Kapitalgesellschaften noch sinken wird.

In Deutschland gibt es demnach nicht nur eine facettenreiche Palette an persönlich haftenden Unternehmensrechtsformen, sondern diesen kommt auch volkswirtschaftlich eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu. Das Wirtschaftsleben in Deutschland würde ohne die Personengesellschaften erheblichen Einschränkungen unterliegen und eine rechtliche Abschaffung oder Aushöhlung der persönlichen

---

<sup>4</sup> Offene Handelsgesellschaften und Gesellschaften bürgerlichen Rechts werden in der Statistik zusammengefasst.

<sup>5</sup> In der Statistik des Statistischen Bundesamtes werden unter dieser Ziffer auch die GmbH und Co. KG als Mischform erfasst.

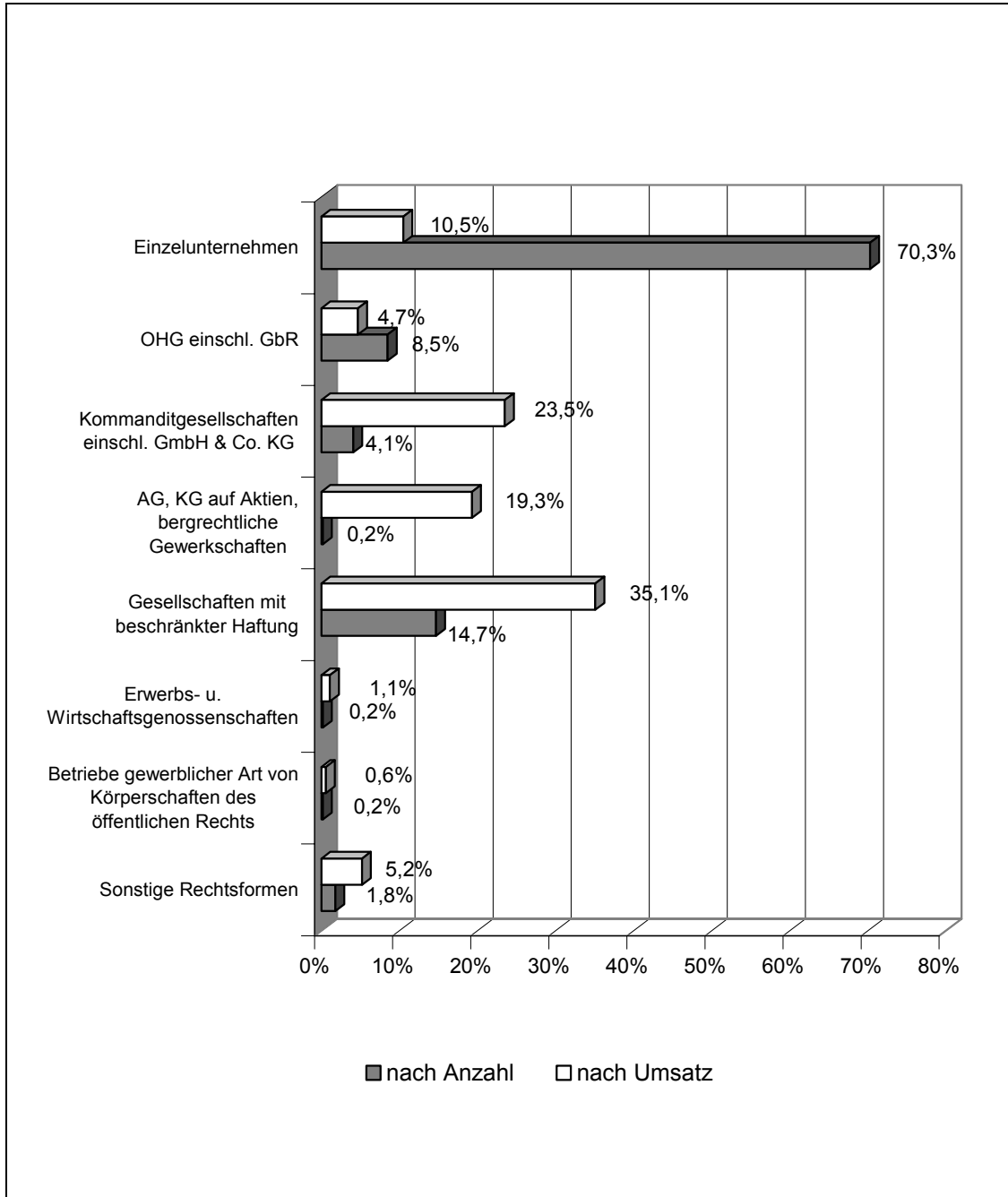
<sup>6</sup> In dieser Zahl zusammengefasst sind neben Aktiengesellschaften auch Kommanditgesellschaften auf Aktionen und bergrechtliche Gewerkschaften.

<sup>7</sup> Insbesondere für die GmbH ist zu beachten, dass in der Realität häufig die beschränkte Haftung der Gesellschafter durch die persönliche Haftung des Geschäftsführers (oder einer anderen Person) kompensiert wird.

<sup>8</sup> Diese Daten gelten nur für den Bezirk der Handwerkskammer Düsseldorf. Sie dürften jedoch mit kleineren Abstrichen auch auf das gesamte Bundesgebiet zutreffen. Bundesweit gültige Ergebnisse liegen leider nicht vor.

Haftung birgt die Gefahr, diesen wichtigen Bereich der Marktwirtschaft spürbar zu schwächen.

Abbildung 1: **Bedeutung der einzelnen Rechtsformen nach Anzahl der Unternehmen und Umsatz**



*ifh Göttingen*

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

### 3.2 Wirkungen und Funktionen der persönlichen Haftung

Nachdem die Ausgestaltung der persönlichen Haftung in Deutschland beschrieben wurde, erscheint es sinnvoll, im Kern der Bedeutung des persönlich haftenden Unternehmers die Funktion und Wirkung dieser Haftung zu betrachten. Insbesondere sind hierbei die positiven und negativen Auswirkungen einer Trennung von persönlicher Haftung und Verantwortung innerhalb der Firma von Bedeutung.

Bereits Smith 1776 steht der Trennung von Haftung und Unternehmensführung skeptisch gegenüber, da er hierbei die Gefahr einer zu risikoreichen Strategie durch die Manager als gravierendes Problem ansieht:

*This total exemption from trouble and from risk, beyond a limited sum, encouraged many people to become adventurers in joint stock companies, who would, upon no account, hazard their fortunes in any private copartnery. [...] The directors of such companies, however, being the managers rather of other people's money than of their own, it cannot well be expected, that they should watch over it with the same anxious vigilance with which the partners in a private copartnery frequently watch over their own.*

Die Untersuchung dieser These und die positiven und negativen Effekte persönlicher Haftung sind der Ausgangspunkt für die Betrachtung der volkswirtschaftlichen Bedeutung. Die volkswirtschaftliche Literatur hat der Frage der unterschiedlichen Auswirkungen von Haftungsfragen auf verschiedene Unternehmensarten und -größen bisher eine eher nachrangige Bedeutung zugemessen.

Unstreitig käme es besonders bei großen Unternehmen, die deshalb meist als Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit begrenzter Haftung bestehen, zu erheblich höheren Kosten (vgl. Marks 1999). Am Beispiel von großen Anwaltskanzleien verdeutlicht Freedman 2000, dass Kosten zur höheren Überwachung bei persönlicher Haftung gerade in größeren Firmen Transaktionskosten verursachen: So wäre es für jeden einzelnen Partner nötig, sowohl die Arbeit jedes einzelnen Partners als auch die private finanzielle Situation jedes einzelnen Partners zu überwachen, damit nicht ein privat wohlhabender Partner mit seinem Vermögen für die durch einen weniger wohlhabenden Partner verursachten Haftungsfälle eintreten muss. Gerade diese niedrigeren Kosten für die Überwachung und das Monitoring anderer Partner, aber auch der Angestellten kann eine Begründung für die Wahl einer Rechtsform ohne persönliche Haftung sein. Zusätzlich ist erst mit der Aufteilung des Vermögens auf mehrere Firmen in Rechtsformen mit begrenzter Haftung eine Risikostreuung einfacher möglich (vgl. auch Fama 1980). Somit sind also – insbesondere für größere Unternehmungen – Rechtsformen mit beschränkter Haftung überlegen, weil sie Kosten minimieren.

Gerade die angebrachte Kritik von Smith 1776 sollte jedoch zur kritischen Überprüfung der Anwendbarkeit dieser Argumentation für kleine und mittlere Unternehmungen führen. Der überwiegende Teil der kleineren Unternehmungen befindet sich unter der Führung persönlich haftender Unternehmer (vgl. Abb.1 auf Seite 10). Schon bei der spezialisierten Analyse für Anwaltskanzleien kommt Freedman 2000 zum Ergebnis, dass die Vorteile, die für größere Kanzleien aus einer begrenzten Haftung entstehen, für kleine Anwaltskanzleien nicht gelten: Die Notwendigkeit, sowohl die Arbeit der Angestellten als auch die Arbeit und die finanzielle Situation der Mitgesellschafter regelmäßig zu überprüfen, ist einerseits in kleinen Betrieben seltener vorhanden und andererseits auch wesentlich einfacher und kostengünstiger möglich. Darüber hinaus werden gerade kleinere Kanzleien selten als Anlage zur Risikostreuung angesehen, sondern als eigenes persönliches Projekt betrachtet.

Diese Ergebnisse lassen sich durchaus für kleinere Firmen auch außerhalb des juristischen Gebiets generalisieren (vgl. Fama and Jensen 1983). Gerade die einschränkenden Kriterien einer kleinen Firma, in der wenige Agenten zu überwachen sind, sind in Anwaltskanzleien kaum unterschiedlich zu anderen wirtschaftlichen Sektoren. Viele Anwaltskanzleien in Deutschland sind Gesellschaften bürgerlichen Rechts, sodass eine Übertragung auf Personenunternehmungen im Allgemeinen durchaus zutreffend erscheint.

Über die Frage, ob die Vorzüge einer beschränkten Haftung für alle Unternehmungen in gleichem Maße gelten, hinaus erscheinen auch weitere Aspekte, die – gerade für kleine und mittlere Unternehmungen – persönliche Haftung zu einem interessanten wirtschaftlichen Weg werden lassen, relevant. Wie in der Einleitung bereits dargelegt, kann in Deutschland ebenso wenig wie in anderen Marktwirtschaften von perfekten Märkten mit vollständigen Informationen ausgegangen werden. Auf dem Kreditmarkt ist beispielhaft erkennbar, dass Informationsasymmetrien zu den Problemen von *moral hazard* und *adverse selection* führen können. Einem Kreditgeber ist es zum Teil nur schwer möglich, die Idee eines Unternehmers zu überprüfen und deren Umsetzung regelmäßig zu überwachen. Gerade bei kleineren Unternehmungen würde dies zu sehr hohen Transaktionskosten führen, was für den Kreditgeber kaum attraktiv wäre. Folge hieraus wäre ein generell schlechterer Zugang zu externen Finanzierungen für kleine Unternehmen (vgl. Schöning 2007).

Um diesem Problem zu begegnen, kann die Bereitschaft zur persönlichen Haftung des Unternehmers mit seinem Privatvermögen als wichtiges Signal zum Untermauern der eigenen Überzeugung von der Unternehmensidee und deren Umsetzung gesehen werden. Leland and Pyle 1977 heben die Bedeutung dieses Signallings für die zusätzliche Finanzierung von Unternehmungen besonders hervor und gehen hierbei auf die damit verbundenen Kosten bei risikoaversen Unternehmern ein.



Obgleich in der Literatur die Auswirkung dieses Signallings vor allem auf Kreditmärkten Relevanz eingeräumt wird (vgl. Nöldeke 1992, Leland and Pyle 1977), erscheint sie auch für andere Felder – wie dem Arbeitsmarkt – relevant: Die Signalsetzung für die Sicherheit des Arbeitsplatzes ist eine der Funktionen des Unternehmers, die im Besonderen in kleineren Firmen von Bedeutung ist.

Gleiches gilt für die Signalwirkung gegenüber gegenwärtigen und zukünftigen Kunden, deren Entscheidung für oder gegen eine Unternehmung, zum Beispiel im Handwerk, durchaus von der Erwartung, dass der Betrieb auch dauerhaft (beziehungsweise für die komplette Vertragsdauer) fortbesteht, von Bedeutung ist.

Über die besonderen Eigenschaften kleinerer Unternehmungen und die Auswirkungen des „Signalling“ hinaus sollte auch noch ein dritter Aspekt einbezogen werden, der die von Smith 1776 vorgetragene Kritik aufgreift: Im Zuge des Ausschlusses persönlicher Haftung kommt es generell – also auch bei größeren Unternehmungen – zu einer Trennung der Führung der Unternehmung (durch Manager oder Direktoren) und der Eigenkapitalgeber (durch die Eigentümer oder Anteilseigner). Bei einer solchen Trennung ist es zumindest fraglich, ob die Führung des Unternehmens ausschließlich die Interessen der Eigenkapitalgeber vertritt. Ein solches Prinzipal-Agenten-Problem kann anhand der Eigeninteressen des Managements näher beleuchtet werden: Das Management – insbesondere bis zur Ebene des mittleren Managements – hat ein Interesse, vor allen Dingen eine Unternehmenspolitik durchzuführen, die Arbeit für das Management schafft. Diese Unternehmenspolitik kann dann durchaus im Widerstreit zu den Interessen der Besitzer der Unternehmung liegen und ist von daher kritisch zu hinterfragen. So sind seitens des niedrigeren und mittleren Managements Strategien gefragt, die eher den Arbeitsmarkt für Manager stimulieren, als langfristig ausschließlich die Interessen der Anteilseigner vertreten (Fama 1980, Marks 1999), was auch zu einem relativ hohen Bedarf an Überwachung – zum Beispiel durch Anteilseigner im Aufsichtsrat – über die Entscheidungen führt, was wiederum steigende Kosten verursachen würde. Dies begründet eine Tendenz, die Verhaltensmuster des Managements neu zu erklären und dabei teilweise von reinen Maximierungstheorien abzuweichen (vgl. Jensen and Meckling 1976). Zusätzlich zum höheren Monitoringaufwand durch den Aufsichtsrat kann auch ein umfassenderer Wettbewerb auf der höchsten Ebene des Managements zu einem positiven Effekt führen, da der Anreiz, diese Position erreichen zu wollen, zu einem höheren Maß an der Orientierung an den Zielen der Firmenbesitzer führt (vgl. Fama 1980).

Eine empirische Analyse über die Rechtsformen größerer Anwaltskanzleien im US-Bundesstaat New York<sup>9</sup> kommt zu der Erkenntnis, dass – gerade vor dem Hinter-

---

<sup>9</sup> Empirische Analysen außerhalb des Sektors der Anwaltskanzleien liegen bislang kaum vor.

grund der schwierigen Anreizwirkung beschränkter Haftung und der schwierigen Signalwirkung an die potentiellen Kunden – diese Haftungsbeschränkung nicht immer unternehmerisch sinnvoll sind (Krawiec and Baker 2005). Deshalb haben insbesondere renommierte Kanzleien trotz ihrer Größe erst relativ spät auf Rechtsformen mit beschränkter Haftung umgestellt und dabei besonders auf die Signalwirkung solcher Entscheidungen an die eigenen Klienten, aber auch an die Partner geachtet (Krawiec and Baker 2005).

Die Funktion der persönlichen Haftung in Unternehmungen hat also mehrere Facetten: Einerseits können gerade in größeren Unternehmungen niedrigere Transaktionskosten eine Haftungsbeschränkung rechtfertigen, andererseits sind diese positiven Effekte in kleinen und mittleren Unternehmungen nicht in diesem Maße oder im Extremfall gar nicht gegeben. Der Haftungsausschluss bewirkt aber auch negative Anreize bezüglich der Signalwirkung gegenüber Externen, wie Geldgebern und Kunden. Darüber hinaus kann es wie dargestellt auch zu Prinzipal-Agenten-Problemen zwischen den Besitzern der Unternehmung und dem Management kommen. Generell ist die Beschränkung der Haftung kritisch zu überprüfen ist (vgl. Jensen and Meckling 1976).

#### 4. Europäisierung der Unternehmensrechtsformen: Von der persönlichen Haftung zur Limited?

Im Zuge der Globalisierung der Wirtschaftswelt und der stärkeren Europäisierung der Rechtssysteme gewinnen auch nicht in Deutschland geschaffene Rechtsformen, die nicht aus den wirtschaftlichen und juristischen Grundideen Deutschlands entstanden sind, an Bedeutung. Deren Einfluss auf die deutsche Volkswirtschaft soll im Folgenden betrachtet werden.

Ausgehend von den Umsatzsteuerdaten ist zu erkennen, dass in den letzten Jahren die Zahl sonstiger Rechtsformen, in denen als Sammelparameter auch die dem deutschen System bislang fremden Rechtsformen zusammengefasst sind, in Deutschland von 41.931 Unternehmungen im Jahr 2002 auf 55.777 Unternehmungen im Jahr 2006 (Statistisches Bundesamt 2007; vgl. Tabelle 1) angestiegen ist.

Tabelle 1: **Unternehmenszahl nach Rechtsformen in den vergangenen Jahren**

	2002	2003	2004	2005	2006
Einzelunternehmen	2.041.441	2.029.784	2.064.135	2.130.837	2.179.953
OHG einschl. Gesellschaften des bürgerlichen Rechts	262.595	260.046	259.277	261.705	262.649
KG einschl. GmbH & Co. KG	108.959	112.671	116.632	121.653	127.296
AG, KG auf Aktien, bergrechtliche Gewerkschaften	7.248	7.165	7.189	7.258	7.329
Gesellschaften mit beschränkter Haftung	452.688	451.414	452.957	452.946	455.030
Erwerbs- u. Wirtschaftsgenossenschaften	5.768	5.593	5.469	5.357	5.267
Betriebe gewerblicher Art von Körperschaften des öffentlichen Rechts	5.940	5.974	6.023	6.117	6.192
Sonstige Rechtsformen	41.931	42.835	45.491	50.885	55.777

*ifh Göttingen*

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Mit einem Anteil von 1,8 % stellen diese Rechtsformen zwar keinen hohen Anteil der Wirtschaftskraft in Deutschland dar, sie gewinnen jedoch mit einem Zuwachs von rund einem Drittel binnen vier Jahren an Bedeutung (vgl. Tabelle 2). In beiden Abbildungen zeigt sich die überragende Bedeutung der Einzelunternehmen sowie der GmbH, der GbR sowie der GmbH & Co. KG.

Tabelle 2: **Neugründungen nach Rechtsformen in den vergangenen Jahren**

	2002	2003	2004	2005	2006
Einzelunternehmen	564.697	658.844	800.587	735.064	720.687
OHG, KG	4.725	4.784	5.037	4.827	4.727
GmbH & Co. KG	16.921	16.756	18.204	19.352	20.105
GbR	36.331	36.150	40.014	39.935	40.515
GmbH	91.031	83.879	83.858	81.415	77.530
AG	4.419	4.128	3.596	3.064	4.538
Sonst. Rechtsformen	5.209	6.165	9.237	4.862	5.046
Ltd. (ab 2005)				6.625	8.643

*ifh Göttingen*

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Dennoch besteht in den letzten Jahren ein Trend, bei dem angelsächsische Rechtsformen mit beschränkter Haftung, wie die britische Limited (Ltd.), in Deutschland an Gewicht zulegen (vgl. Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung et al. 2008). Die Limited ist eine Rechtsform, die als Unterform der Aktiengesellschaft konstituiert ist (Private Company Limited by Shares), jedoch Parallelen zur deutschen GmbH aufweist und als ihr britisches Pendant angesehen werden kann. Innerhalb des britischen Rechts gibt es traditionell keine unterschiedlichen Gesetze für unterschiedliche Kapitalgesellschaften<sup>10</sup>, so dass die Limited zwar eine Aktiengesellschaft ist, aber ihre Aktien nicht an der Börse gehandelt werden können. Hierfür wäre eine Public Limited Company (PLC) im britischen System notwendig.

Durch ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes aus dem Jahr 2002 (Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften EuGH 2002) wurde klargestellt, dass Gesellschaftsformen aus einem Mitgliedsland auch Unternehmen in den anderen Mitgliedsländern zur Verfügung stehen.

---

<sup>10</sup> Wie im deutschen Recht zum Beispiel mit in unterschiedlichen Gesetzen definierten Anforderungen an GmbHs oder AGs.

Da im angelsächsischen Raum teilweise gar keine, teilweise eine erheblich niedrigere Einlagepflicht für Gesellschaften mit beschränkter Haftung besteht,<sup>11</sup> nutzen gerade kleine Unternehmen, die wegen der relativ hohen finanziellen und rechtlichen Auflagen für Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften in Deutschland (vgl. Rose and Glorius-Rose 2001) bisher keine Haftungsbeschränkung vorgenommen haben, eine englische Limited oder gründen sich von vorneherein als solche. Auch andere europäische Staaten außerhalb des angelsächsischen Raums, wie etwa Frankreich, haben in den letzten Jahren Rechtsformen mit beschränkter Haftung und ohne Mindesteinlage ermöglicht. In der Folge war aber zu vermuten und ist bereits empirisch belegt (vgl. Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung et al. 2008), dass diese Unternehmen wegen der geschilderten Signalwirkungen Schwierigkeiten haben, externe Finanzierungsquellen zu erschließen. Vor diesem Hintergrund sollten insbesondere kleine und mittlere Unternehmen auch mit Blick auf neue ausländische Rechtsformen kritisch prüfen, ob die Umwandlung in eine Limited oder eine andere ähnliche Rechtsform für die einzelne Unternehmung real zu einer Verbesserung der Positionierung und einer Senkung von Transaktionskosten beiträgt. In vielen Fällen dürfte das bei kleineren Unternehmungen nicht der Fall sein.

Die seitens der Bundesregierung (Bundesregierung 2007) am 23. Mai 2007 beschlossene und in den Gesetzgebungsprozess eingebrachte Novelle eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) greift die oben beschriebene Tendenz zu niedrigeren Mindesteinlagen aus anderen europäischen Ländern auf. Die Novelle, die im Herbst 2008 in Kraft treten soll und bereits im Deutschen Bundestag und in dessen Ausschüssen beraten wurde (Bundestag 2008), sah ursprünglich die Verringerung der Mindesteinlage einer GmbH von 25.000 Euro auf 10.000 Euro vor, was jedoch im letzten Schritt des Gesetzgebungsverfahrens des Deutschen Bundestages rückgängig gemacht wurde. Die Novelle schafft nämlich die Möglichkeit der Gründung einer „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“<sup>12</sup>, die ohne gesetzliches Mindeststammkapital beziehungsweise mit einem Euro als Mindeststammkapital gegründet werden kann. Diese Möglichkeit ist auch die Begründung für die Beibehaltung der bisherigen Höhe der Mindesteinlage der GmbH, weil durch die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft schon eine Möglichkeit zur Gründung einer Kapitalgesellschaft mit 10.000 Euro Einlage bestehe (Bundestag 2008, Bundesministerium der Justiz 2008).

---

<sup>11</sup> Für eine Limited besteht die Mindesteinlegepflicht von einem Britischen Pfund.

<sup>12</sup> Diesbezüglich bittet der Bundesrat eine Änderung der Bezeichnung in „Gesellschaft mit beschränkter Haftung (ohne Mindeststammkapital)“ – „GmbH (o.M.)“ (Bundesrat (2007). Stellungnahme des Bundesrates: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG).

Des Weiteren bilden erhebliche Vereinfachungen bei der Gründung einer GmbH ein weiteres Kernelement der Novelle. So soll neben anderen Vereinfachungen der bürokratische Prozess bei der Gründung, zum Beispiel durch Mustersatzungen, erleichtert werden. Auch ist im Zuge der Europäisierung zukünftig die Verlegung des Sitzes der GmbH ins europäische Ausland möglich. Generell kann also von der Senkung der Transaktionskosten bei der Gründung einer GmbH ausgegangen werden.

Ziel der Reform ist es damit die jüngeren Entwicklungen bezüglich Unternehmensrechtsformen in anderen Ländern Europas aufzugreifen und das deutsche GmbH-Recht im europäischen Wettbewerb der Rechtsformen zu positionieren (Bundesministerium der Justiz 2006).

Fraglich war tatsächlich, ob die Absenkung des Mindeststammkapitals bei der GmbH wirklich ein notwendiger Bestandteil einer Attraktivitätssteigerung der GmbH sein kann. Die Bundesregierung begründet diesen Schritt mit dem „Wandel des Wirtschaftslebens“ weg von Produktions- hin zu Dienstleistungsbetrieben. Wie jedoch bereits Kleindiek 2006 hervorhebt, ist allerdings nicht davon auszugehen, dass ein Mindeststammkapital von 25.000 Euro die Gründung rentabler Unternehmen verhindert. Insofern ist die Beibehaltung des Mindeststammkapitals zu begrüßen. Die ebenfalls in der Novelle vorgesehenen Erleichterungen bei der Aufstockung des Kapitalstocks nach der eigentlichen Gründung sind durchaus sinnvoll, um auch weniger liquiden Gesellschaftern eine GmbH-Gründung zu ermöglichen.

Besonders kritisch zu betrachten ist die Schaffung einer haftungsbeschränkten Rechtsform, der Unternehmergesellschaft, die entgegen der bisherigen deutschen Systematik ohne jegliches Stammkapital auskommt. Diese Novelle dürfte – wie bereits bei der britischen Limited erkennbar – zu einer Verlagerung der Unternehmungen mit kritischer Risikoprognose in diese neue Rechtsform führen. Gleichzeitig dürfte damit aber der Trend zur Gründung von Limiteds in Deutschland gebrochen werden (vgl. Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung et al. 2008), was vielleicht das eigentliche Ziel des Gesetzgebers war. Dann aber ist die neue Rechtsform der Unternehmergesellschaft nicht eine die Transaktionskosten senkende Hilfe am Markt, sondern lediglich eine vermutlich erfolgreiche kosmetische Korrektur von nationalstaatlicher Souveränität.

Mit Blick auf die Rolle der persönlichen Haftung in der Marktwirtschaft dürfte die GmbH-Reform allerdings aufgrund der in diesem Beitrag dargestellten relativen Vorteilhaftigkeit persönlicher Haftung gerade für kleine Unternehmungen und das Handwerk kaum zu einer spürbaren Verlagerung in diese Rechtsform führen (siehe Tabelle 3).

Tabelle 3      **Rechtsformenbewertung für das Handwerk im Überblick**

<b>Rechtsform</b>	<b>Rechtliche Grundlagen</b>	<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>
Einzelunternehmung	HGB	Einfache Unternehmensgründung; relativ geringe rechtliche Auflagen	Vollständ. Haftung mit dem privaten Eigentum; nur für Einzelpersonen; schwierige Kapitalakquisition
OHG	HGB	Einfache Unternehmensgründung; mehrere Partner möglich; teilweise Auftreten als wirtschaftliche Einheit nach außen möglich	Vollständige Haftung mit dem privaten Eigentum; bei größeren Firmen hoher Überwachungsaufwand; schwierige Kapitalakquisition; nur für Handelsgesellschaften/ Kaufleute
KG	HGB	Einfache Unternehmensgründung, einzelne Partner haftungsbeschränkt	Vollständige Haftung mit dem privaten Eigentum eines der Partner; bei größeren Firmen hoher Überwachungsaufwand
GbR	BGB	Einfache Unternehmensgründung; für alle Wirtschaftszweige offen	Vollst. Haftung mit priv. Eigentum; bei größeren Firmen hoher Überwachungsaufwand; schwierige Kapitalakquisition
GmbH	GmbHG	Theoretische Haftungsbeschränkung für Gesellschafter; bei vielen Akteuren geringer Überwachungsaufwand	Mindesteinlage nötig; höhere Auflagen bei der Gründung; komplizierte Unternehmensgründung, Kapitalakquisition (meist einhergehend mit persönlicher Haftung)
AG	AktG	Haftungsbeschränkung für die Gesellschafter; bei vielen handelnden Akteuren geringer Überwachungsaufwand; leichtere Kapitalakquisition	Hohe Auflagen bei der Gründung; sehr komplizierte Unternehmensgründung; hohe Auflagen auch während des Betriebs
Ltd.	Britisches Recht	Theoretische Haftungsbeschränkung für die Gesellschafter; relativ einfache Unternehmensgründung	Relativ geringe gesellschaftliche Akzeptanz in Deutschland (schlechtes Image); relevantes Recht aus dem Europäischen Ausland; schwierige Kapitalakquisition (meist einhergehend mit persönlicher Haftung)
Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)	MoMiG (Entwurf)	Theoretische Haftungsbeschränkung für die Gesellschafter; relativ einfache Unternehmensgründung	Zu erwartende relativ geringe gesellschaftliche Akzeptanz in Deutschland (schlechtes Image ähnlich der Ltd.); schwierige Kapitalakquisition (meist einhergehend mit persönlicher Haftung) zu erwarten

Quelle: Rose and Glorius-Rose 2001, eigene Bewertungen

Vielmehr ist es durchaus möglich, dass durch die Möglichkeit einer haftungsbeschränkten Gesellschaft ohne Mindeststammkapital Personengesellschaften mit schlechten Risikostrukturen, für die bisher eine Limited attraktiv war, zukünftig diese Rechtsform wählen. Damit würden die Signalwirkung und die Senkung von Transaktionskosten durch Rechtsformen mit persönlicher Haftung gegebenenfalls sogar steigen. Diese Gefahr spiegelt sich auch in den bisherigen Lösungs- und Wirtschaftsdaten der Limiteds in Deutschland wider: 18 % der insgesamt gegründeten Limiteds wurden bis zum Jahr 2007 wieder gelöscht, weitere 12 % sind mit einem akut negativen Bonitätsindex versehen. Noch stärker ist diese Tendenz auf dem Dienstleistungssektor mit 20 bzw. 15 % (Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung et al. 2008). Es bleibt weiterhin zu befürchten, dass die Tendenz zu Rechtsformen ohne persönliche Haftung insbesondere unerfahrene Marktteilnehmer stärker negativ betrifft als erfahrene Marktteilnehmer: Kreditgeber bestehen bei in Deutschland operierenden Limited Companies bereits heute wegen des fehlenden Stammkapitals auf Bürgschaften der Gesellschafter (Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung et al. 2008). Wenn bei solchen Kapitalgesellschaften ein Haftungsausschluss im Besonderen auch mit einem Haftungsausschluss für die eigenen Kunden einhergeht, dann stärkt dies am Ende wiederum die positive Signalwirkung der persönlichen Haftung gegenüber den potentiellen Kunden. Nicht ganz unbegründet spricht Stork 2005 von einer Rechtsform, die zunehmend für betrügerische Zwecke verwendet wird, und hebt weiter hervor, dass die angenommenen Vorteile der höheren internationalen Akzeptanz für regional operierende kleine und mittlere Unternehmen eine zu vernachlässigende Rolle spielen.

Gerade mit Blick auf die Transaktionskosten werden deshalb bei diesen Kapitalgesellschaften ohne Mindesteinlage Kostensteigerungen für alle Wirtschaftsakteure im Vergleich zur persönlichen Haftung absehbar: Die persönliche Haftung wird – zumindest von den erfahrenen und mächtigeren Marktteilnehmern – per vertraglicher Vereinbarung hergestellt werden, was Kosten verursacht, die bei einer direkten persönlichen Haftung nicht entstünden.

Damit bleibt festzuhalten, dass die Europäisierung der Gesellschaftsformen zu Tendenzen wie der Novellierung des GmbH-Gesetzes führt, die – zumindest nicht in Gänze – volkswirtschaftlich sinnvoll sind. Diese Auswirkungen dürften jedoch auf die mittlere Sicht die Rolle der persönlichen Haftung und der persönlich haftenden Unternehmer nicht schwächen, sondern gerade in kleinen Unternehmen wohl sogar stärken.



## 5. Schlussbemerkung und Ausblick

In diesem Arbeitsheft wird die Rolle des Unternehmers und der persönlichen Haftung in der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland mit allen ihren Unvollkommenheiten betrachtet. Der Unternehmer trägt in seinen Funktionen als (1) Risikoträger, (2) Innovator und (3) Informationsmanager dazu bei, die Transaktionskosten zu senken und fördert auf diese Weise das Wirtschaftswachstum (vgl. Williamson 1988).

Die persönliche Haftung sowohl für die einzelnen Unternehmen als auch die gesamte Volkswirtschaft ist in Abhängigkeit der marktlichen Umstände dann vorteilhaft, wenn Kapital- aber vor allem Auftraggeber auf der Basis relativ weniger Informationen über das Unternehmen sich zu Transaktionen entschließen sollen. In diesem Zusammenhang signalisiert die persönliche Haftung etwa einem Auftraggeber, dass die Person des Unternehmers sich sehr weitgehend mit dem Unternehmen identifiziert. Überdies kann besonders die persönliche Haftung als Signal der Zuverlässigkeit an Kapitalgeber und andere Marktteilnehmer verstanden und genutzt werden. Ein deutlicheres Signal der Überzeugung von einer Geschäftsidee in Richtung der Banken als eine Haftung mit dem eigenen Privatvermögen ist kaum denkbar. Obgleich bisher die wissenschaftlichen Untersuchungen dieser Signalwirkung vor allem auf die Geldgeber fokussierte, lässt sich diese Signalwirkung auch auf die Sicherheit für die eigenen Mitarbeiter, die Geschäftspartner und andere Marktteilnehmer übertragen. Wechselt man in größeren Unternehmungen zu einer Beschränkung der Haftung kann das die Notwendigkeit senken, Teilhaber und ihre Situation und Verhaltensweisen zu überwachen. Dieses Argument gilt aber nicht in kleineren Unternehmen, da dort entsprechende Monitoringkosten kaum oder im Extremfall bei Einzelunternehmung gar nicht anfallen. Die persönliche Haftung als Bestandteil von Unternehmensrechtsformen ist daher nach wie vor von zentraler Bedeutung.

Weiterhin sind bei Unternehmungen, die von ihren persönlich haftenden Besitzern geführt werden, im Gegensatz zu Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften erheblich geringere Prinzipal-Agenten-Probleme zu erwarten. Die Frage, ob ein Management einer Unternehmung, das unabhängig von der Haftung agiert, eher die eigenen Interessen als die Interessen der Unternehmensbesitzer berücksichtigt, ist empirisch durchaus zu prüfen. Empirische Untersuchungen zur Bedeutung der persönlichen Haftung in einzelnen Branchen und Sektoren sind in Deutschland weitestgehend nicht vorhanden. Auch weltweit gibt es bisher nur eine sehr begrenzte Auswahl an empirischen Untersuchungen zur persönlichen Haftung – die meisten hiervon im Zusammenhang mit Anwaltskanzleien. Gerade mit Blick auf die Veränderungen der globalisierten und europäisierten Welt erscheint eine weitere Untersuchung der Bedeutung der persönlichen Haftung notwendig.

Aus den bisherigen Untersuchungen folgt für politische Handlungsempfehlungen jedoch, dass eine übermäßige Erleichterung der Zugangsmöglichkeiten zu Rechtsformen mit beschränkter Haftung nicht sinnvoll ist und von daher auch seitens der Politik immer kritisch hinterfragt werden sollte (Freedman 2000). So setzt auch im angelsächsischen Raum eine Diskussion ein, Haftungsgrenzen für die britische Limited so zu verschieben, dass ab einem gewissen Betrag eine komplette persönliche Haftung greifen würde (Freedman 2000). Diese Überlegungen sollten auch in die Überlegungen für neue Rechtsformen in Deutschland einbezogen werden und zu einem kritischen Abwägungsprozess über die Funktion der persönlichen Haftung beitragen.

Deshalb sollte jeder Inhaber eines KMU in Deutschland kritisch prüfen, ob eine beschränkte Haftung wirklich vorteilhaft sein kann. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren tendenziell eher von der persönlichen Haftung und sollten deshalb den Schritt in die beschränkte Haftung nur gehen, wenn die Vorteile der niedrigeren Transaktionskosten wirklich überwiegen. Grundsätzlich dem vermeintlichen Trend zu folgen oder diesen gar durch die Gesetzgebung zu forcieren, schadet den kleinen und mittleren Unternehmen eher als dass es ihnen nutzt (vgl. KfW et al. 2008). Aufgrund ihres starken lokalen Bezugs und der damit verbundenen hohen Bedeutung der Zuverlässigkeit im Handwerk dürfte gerade die negative Signalwirkung an Kunden (vgl. Kapitel 4 sowie Stork 2005) ein besonderes Problem darstellen, so dass der Wechsel in eine haftungsbeschränkte Gesellschaft ohne entsprechende Kapitaleinlagen erhebliche Gefahren für Handwerker birgt.

Aus diesen Gründen sind ein Erhalt und die Stärkung der Unternehmensrechtsformen mit persönlicher Haftung insbesondere für kleinere Unternehmen wichtig. Gerade die Bedeutung der persönlichen Haftung zur Senkung von Transaktionskosten und das Aussenden von Signalen an andere Marktteilnehmer führen zu einem hohen volkswirtschaftlichen Nutzen. Darüber hinaus ist die gesellschaftliche Bedeutung des persönlich haftenden Unternehmers hervorzuheben. Er übernimmt mit seiner Person die Verantwortung für seine Unternehmung und die damit verbundenen Akteure und hat damit eine Vorbildfunktion in der sozialen Marktwirtschaft inne. Auch das ist ein Grund, der persönlichen Haftung zukünftig ein größeres Gewicht beizumessen.

## Literatur

- Bundesministerium der Justiz. (2006). "Zeit für Gründer - die GmbH-Reform." aus: [http://www.bmj.bund.de/enid/0,3a17ec636f6e5f6964092d0932343639093a095f7472636964092d0932303736/Pressestelle/Pressemitteilungen\\_58.html](http://www.bmj.bund.de/enid/0,3a17ec636f6e5f6964092d0932343639093a095f7472636964092d0932303736/Pressestelle/Pressemitteilungen_58.html).
- Bundesministerium der Justiz (2008). Pressemitteilung: Eine gute Nachricht für Gründer – das MoMiG kommt! Pressestelle, Bundesministerium der Justiz, Berlin.
- Bundesrat (2007). Stellungnahme des Bundesrates: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG).
- Bundesregierung (2007). Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG). Bundesministerium der Justiz.
- Bundestag (2008). Beschlussempfehlung und Bericht des Rechtsausschusses (6. Ausschuss): a) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung - Drucksache 16/6140 - Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) b) zu dem Antrag der Abgeordneten Mechthild Dyckmans, Birgit Homburger, Hartfrid Wolff (Rems-Muss), weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP (Elektronische Vorabfassung).
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la Nature de Commerce en Général*. H. Higgs. London, Macmillan (for the Royal Economic Society).
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur : an economic theory*. Totowa, N.J., Barnes & Noble Books.
- Casson, M. (2005). "Entrepreneurship and the theory of the firm." *Journal of Economic Behavior & Organization* 58: 327-348.
- Coase, R. H. (1937). "The Nature of the Firm." *Economica* 4(16): 386-405.
- Fama, E. (1980). *Agency problems and the theory of the firm. The economic nature of the firm: a reader*. L. G. Putterman and R. Kroszner. Cambridge, Cambridge University Press. (1986): 196-208.
- Fama, E. and M. Jensen (1983). "Separation of Ownership and Control." *Journal of Law and Economics* 26(2): 301-325.
- Freedman, J. (2000). "Limited Liability: Large Company Theory and Small Firms." *The Modern Law Review* 63(3): 317-354.
- Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften EuGH (2002). *Überseering*, C-208/00.

- Handwerkskammer Düsseldorf (2007). *Handwerk in Zahlen 2007 : Information und Dokumentation*. Düsseldorf, Handwerkskammer Düsseldorf.
- Jensen, M. and W. Meckling (1976). *Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and ownership structure*. *The economic nature of the firm: a reader*. L. G. Putterman and R. Kroszner. Cambridge, Cambridge University Press. (1986): 209-229.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago, University of Chicago Press.
- Kleindiek, D. (2006). "Krisenvermeidung in der GmbH: Gesetzliches Mindestkapital, Kapitalschutz und Eigenkapitalersatz." *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht* 35(3-4): 335.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. *The economic nature of the firm: a reader*. L. G. Putterman and R. Kroszner. Cambridge, Cambridge University Press. (1986): 60-65.
- Krawiec, K. D. and S. Baker (2005). "The Economics of Limited Liability: An Empirical Study of New York Law Firms." *University of Illinois Law Review* 2005(1): 107-169.
- Lazear, E. P. (2004). "Balanced Skills and Entrepreneurship." *The American Economic Review* 94(2): 208-211.
- Lazear, E. P. (2005). "Entrepreneurship." *Journal of Labor Economics* 23(4): 649-680.
- Leland, H. E. and D. H. Pyle (1977). "Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation." *The Journal of Finance* 32(2): 371-387.
- Marks, S. G. (1999). *The Separation of Ownership and Control*. *Encyclopedia of Law and Economics*. B. Bouckaert and G. De Geest. Cheltenham, Edward Elgar: 692-710.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. New York, Kelley.
- Nöldeke, G. (1992). *Signalling in markets and games with incomplete information*. Bonn, Universität Bonn: 113 S.
- Redlich, F. (1959). *Unternehmer*. *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*. E. v. Beckerath. Stuttgart, Fischer u.a. 10: 486-498.
- Rose, G. and C. Glorius-Rose (2001). *Unternehmen: Rechtsformen und Verbindungen : ein Überblick aus betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Sicht*. Köln, O. Schmidt.

## Literaturangaben

- Say, J.-B. (1861). *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Paris, Guillaumin.
- Schöning, S. (2007). *Basel II und die Bankkreditfinanzierung von kleinen Unternehmen : eine differenzierte Analyse der Auswirkungen des neuen Eigenkapitalakords. Management kleiner und mittlerer Unternehmen : Stand und Perspektiven der KMU-Forschung*. P. Letmathe, J. Eigler, F. Welter, D. Kathan and T. Heupel. Wiesbaden, Dt. Univ.
- Schumpeter, J. A. (1929). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung : eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin, Duncker & Humblot.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. The economic nature of the firm : a reader. L. G. Putterman and R. Kroszner. Cambridge, Cambridge University Press. (1986): 35-45.
- Statistisches Bundesamt (2007). *Finanzen und Steuern: Umsatzsteuer, Fachserie 14, Reihe 8, 2005*. Wiesbaden, Statistisches Bundesamt. (2005).
- Stork, S. (2005). "Deutsche GmbH versus englische Ltd. - Wettbewerb der Rechtsordnungen um die beste Gesellschaftsform für den Mittelstand." *Gewerbearchiv* 51(7): 265-304.
- Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung, et al. (2008). *Mittelstandsmonitor : jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleinerer und mittlerer Unternehmen*. Frankfurt am Main, KfW Bankengruppe.
- von Mangoldt, H. (1855). *Die Lehre vom Unternehmerrgewinn: Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre*. Frankfurt am Main, Sauer & Auvermann.
- Williamson, O. E. (1988). *The Logic of Economic Organization. The nature of the firm : origins, evolution, and development*. O. E. Williamson. New York, Oxford University Press. (1991): 90-116.
- Williamson, O. E., Ed. (1991). *The nature of the firm : origins, evolution, and development*. New York, Oxford University Press.



# Veröffentlichungsverzeichnis

(seit 2003)

## Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte

- Heft 48: **Das Handwerk in der amtlichen Statistik – Bestandsaufnahme und Verbesserungsmöglichkeiten**, von Klaus Müller, Göttingen 2003, 56 Seiten
- Heft 49: **Profile und Motive der Existenzgründer im Handwerk**, von Wolfgang König, Klaus Müller u. Maribel Heyden, Göttingen 2003, 55 Seiten (*vergriffen*)
- Heft 50: **Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen** am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober, von Klaus Müller u. Kathleen Bang, – Kurzfassung –, Göttingen 2003, 38 Seiten
- Heft 51: **Investitionsverhalten im Handwerk – Ursachen für die Investitionsschwäche seit Mitte der 90er Jahre – Kurzfassung –**, von Ullrich Kornhardt u. Gustav Kucera, Göttingen 2003, 52 Seiten
- Heft 52: **Der Generationswechsel im Handwerk im Zeichen von Existenzgründungsprognosen**, von Klaus Müller, Göttingen 2003, 62 Seiten
- Heft 53: **Auswirkungen der Ökologischen Steuerreform auf das Handwerk nach der fünften Stufe**, von Ullrich Kornhardt, Göttingen 2003, 46 Seiten
- Heft 54: **Innovationen im Handwerk**, von Jörg Lahner u. Klaus Müller, Göttingen 2004, 44 Seiten (*vergriffen*)
- Heft 55: **Berufliche Bildung in der Entwicklungszusammenarbeit – Elemente einer Neuorientierung –**, Ergebnisse der Expertenkonferenz in Nordhausen März 2004, von Jörg Lahner und Katarzyna Cisz, Göttingen 2004, 36 Seiten
- Heft 56: **Optionen einer Umfinanzierung der Sozialversicherungssysteme – Wirkung auf Beschäftigung und Handwerk**, von Ullrich Kornhardt, Göttingen 2006, 40 Seiten
- Heft 57: **Energiekosten im Handwerk**, von Ullrich Kornhardt, Göttingen 2006, 59 Seiten
- Heft 58: **Die Auswirkungen der HwO-Reform auf das niedersächsische Handwerk**, von Klaus Müller, Göttingen 2006, 34 Seiten
- Heft 59: **Existenzgründungen mit Meisterbrief**. Auswertung der Handwerksstatistik, von Klaus Müller, Göttingen 2008, 38 Seiten

## Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien

- Band 67: **Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober**, von Klaus Müller u. Kathleen Bang, Duderstadt 2003, 356 Seiten, 34,- EUR
- Band 68: **Investitionsverhalten im Handwerk – Ursachen für die Investitionsschwäche im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre**, von Ullrich Kornhardt u. Gustav Kucera, Duderstadt 2003, 292 Seiten, 27,- EUR
- Band 69: **Innovationsprozesse im Handwerk**, von Jörg Lahner, Duderstadt 2004, 372 Seiten, 35,- EUR

- Band 70: **Außenwirtschaftsförderung im Handwerk**, von Klaus Müller, Duderstadt 2004, 144 Seiten, 18,- EUR
- Band 71: **Die Bedeutung von Ausländern im Handwerk**, von Klaus Müller, Duderstadt 2004, 124 Seiten, 17,- EUR
- Band 72: **Beschäftigung im Handwerk**, von Klaus Müller, Duderstadt 2005, 113 Seiten, 17,- EUR
- Band 73: **Das Messeverhalten von Handwerksbetrieben**, von Klaus Müller, Duderstadt 2006, 160 Seiten, 19,- EUR
- Band 74: **Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004**, von Klaus Müller, Duderstadt 2006, 232 Seiten, 26,- EUR
- Band 75: **Struktur- und Potenzialanalyse des Handwerks in der Metropolregion Hannover-Braunschweig-Göttingen**, von Klaus Müller u. Steffen Reißig, Duderstadt 2007, 240 Seiten, 27,- EUR
- Band 76: **Auslandsgeschäfte im Handwerk**, von Klaus Müller, Duderstadt 2008, 116 Seiten, 15,- EUR
- Band 77: **Der heterogene Gütermarkt - eine institutionenökonomische Analyse im Handwerk**, von Nicolaus Prinz zu Sayn-Wittgenstein-Berleburg, Duderstadt 2008, 224 Seiten, 25,- EUR

### **Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft**

**Fachkräftesicherung im Handwerk vor dem Hintergrund struktureller Wandlungen der Arbeitsmärkte**, Duderstadt 2003, 218 Seiten, 26,- EUR

**Demographischer Wandel – Auswirkungen auf das Handwerk**, Duderstadt 2005, 216 Seiten, 26,- EUR

**EU-Osterweiterung: Erste Zwischenbilanz für das Handwerk**, Duderstadt 2008, 200 Seiten, Kart. 26,- EUR

### **Bibliographie des Handwerks und Gewerbes**

(erscheint jährlich)

letzter Band: Jahresverzeichnis der Neuerscheinungen 2006

Bearbeiter: Mitarbeiter des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk  
Duderstadt 2007, 96 Seiten, 12,- EUR

### **Bezug der Veröffentlichungen:**

*Arbeitshefte:*

*Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk, Käte-Hamburger-Weg 1,  
37073 Göttingen, Fon: 0551- 39 48 82, Fax.: 0551- 39 95 53,  
E-Mail: info@ifh.wiwi.uni-goettingen.de, gegen 8,50 EUR*

*Studien, Kontaktstudium, Bibliographie:*

*Mecke Druck und Verlag, Christian-Blank-Straße 3, 37115 Duderstadt,  
Fon: 05527- 98 19 22, Fax: 05527- 98 19 39, E-Mail-Adresse: verlag@meckedruck.de*