

Agenturgründung

26.11.2012 19:31

Preis: *****,00 € Gesellschaftsrecht**

Beantwortet von

Rechtsanwalt Ivo Glemser



Guten Tag,

ich arbeite seit 8 Jahren als selbstständiger Handelsvertreter im Marketing und bin nun dabei, eine Idee von mir in Form zu bringen. Ich beabsichtige eine Firma/Agentur zu gründen, welche vor allem Einzelunternehmer und Kleinunternehmer im Marketing dauerhaft berät aber ebenso individuelle, professionelle aber auch faire Lösungen über die Vermittlung an professionelle Partner bietet (z.B. Coaching, Verteildienst, Web Design,..)
Hierzu habe ich ein gutes Netzwerk aus mir bekannten, namhaften Firmen zusammengestellt.

Meine Fragen sind nun folgende:

1. Welche Rechtsform wäre hier sinnvoll?

Mir ist bekannt, dass eine GmbH wegen der Haftung ideal wäre aber leider fehlt mir hierzu das Geld (momentan), also was alternativ (UG), um dann auch im Nachhinein auf GmbH o.ä. um zu firmieren? Oder doch eine ganz andere Form?

2. Ich beabsichtige eigene Leistungen anzubieten, allerdings soll das Hauptgeschäft über die Vermittlung laufen. Was für Verträge benötige ich hier zwischen mir und den Partnern (Kooperationsverträge, Geheimhaltungsverträge, ...)?

2.1. Wie schütze ich mich davor, dass ein Partner diese Idee selber umsetzen möchte?

3. Wenn ich meinem Kunden alles über meine Firma in RG stelle, könnte ich, im Falle einer nicht korrekt abgewickelten/ausgeführten Arbeit einer meiner Partner, zur Rechenschaft gezogen werden-Wie kann ich dies Umgehen, so dass ich zumindest bei der Vermittlung nicht Haften muss?

4. Potentielle Investoren haben sich schon gefunden, wie könnte ich diese beteiligen/einbauen, so dass ich den Hauptanteil meiner Firma halte ?

5. Was kostet mich das Schützen des Firmennamens?

Vielen Dank Ihnen,

mfg BFB

Sehr geehrte(r) Ratsuchende(r),

vielen Dank für Ihre Anfrage, die ich Ihnen anhand des von Ihnen geschilderten Sachverhalts und unter Berücksichtigung Ihres Einsatzes im Rahmen einer ersten rechtlichen Einschätzung gern nachfolgend beantworte.

„1. Welche Rechtsform wäre hier sinnvoll?“

Dies kann ohne vollständige Sachverhaltsaufklärung nicht abschließend beurteilt werden.

Die Gründung und das Betreiben einer UG ist aufgrund der Beschränkung der Haftung auf das Gesellschaftsvermögen einerseits sicher sinnvoll. Die UG ist eine GmbH mit dem Unterschied, dass das Stammkapital lediglich mindestens einen Euro zu betragen hat. Wenn und sobald das Stammkapital der UG auf 25.000,- € erhöht wird, wird sie automatisch zu einer „normalen“ GmbH und kann auch so firmieren. Die größte Schwäche der UG liegt vermutlich darin, dass sie in der öffentlichen Wahrnehmung als eine der weniger seriösen Gesellschaftsformen angesehen wird. Sie erfreut sich aber zunehmender Beliebtheit.

„2. Ich beabsichtige eigene Leistungen anzubieten, allerdings soll das Hauptgeschäft über die Vermittlung laufen. Was für Verträge benötige ich hier zwischen mir und den Partnern (Kooperationsverträge, Geheimhaltungsverträge, ...)?“

Auch dies kann leider nur nach vollständiger Aufklärung Ihrer Interessen und Ziele abschließend beantwortet werden.

Sie könnten beispielsweise einen Rahmenvertrag mit Ihren Kunden abschließen, in dem Sie die einzelnen Leistungen aufzählen, die Sie selbst erbringen und sich für diese Art der Leistungen Exklusivität versprechen lassen. Im Übrigen könnten Sie für die Details der einzelnen eigenen Leistungen einzelne Verträge mit den Kunden abschließen, deren

Konditionen jeweils im Einzelfall ausgehandelt werden.

Mit den Vertragspartnern, an die Sie Kunden vermitteln, könnten Sie Provisionsvereinbarungen treffen. Dies entspricht dem klassischen Geschäft des Handelsvertreters. Auch dies könnte durch einen Rahmenvertrag und einzelne, detaillierte Aufträge geregelt werden.

Zur Geheimhaltung siehe nachfolgend unter 2.1.

„2.1. Wie schütze ich mich davor, dass ein Partner diese Idee selber umsetzen möchte?“

Grundsätzlich steht es jedem frei, ob und wie er sich unternehmerisch betätigen möchte.

Wenn Sie sicher stellen möchten, dass Vertragspartner sich nicht in gleicher Weise wie Sie betätigen, dann können Sie eine oder verschiedene Wettbewerbsklauseln in das Vertragswerk aufnehmen. Auch hier muss genau untersucht werden, welche Tätigkeit sie schützen lassen wollen und ob diese auch schutzfähig ist. Für die Wirksamkeit einer solchen Wettbewerbsklausel kann es z.B. erforderlich sein, den räumlichen oder zeitlichen Geltungsbereich einzugrenzen und Ausgleichszahlungen vorzusehen. Hier kommt es auf die Umstände des Einzelfalls an. Wettbewerbsverbote können mit Vertragsstrafversprechen abgesichert werden.

Geheimhaltungsklauseln sind nicht unüblich, müssen aber auch die Interessen des Vertragspartners mit berücksichtigen und deshalb bestimmte Mindestanforderungen, insbesondere des § 307 I BGB, erfüllen. Hierbei ist abzuwägen, ob ihr Wissen überhaupt schutzbedürftig und auch schutzwürdig ist. Wenn dies der Fall ist, so darf die Klausel grundsätzlich wiederum zeitlich nur beschränkt Geltung beanspruchen.

„3. Wenn ich meinem Kunden alles über meine Firma in RG stelle, könnte ich, im Falle einer nicht korrekt abgewickelten/ausgeführten Arbeit einer meiner Partner, zur Rechenschaft gezogen werden- Wie kann ich dies umgehen, so dass ich zumindest bei der Vermittlung nicht Haften muss?“

Es besteht bei der Vermittlertätigkeit stets die Gefahr, dass Sie unter dem Gesichtspunkt des Rechtsscheins für schlechte Leistungen der vermittelten Leistungen haftbar gemacht werden. Hier bedarf es klarer Regelungen, die eine Haftung für die vermittelten Leistungen ausschließt und ausdrücklich festhält, dass Ihre Leistung einzig in der Vermittlung besteht. Sie müssten dann ihrerseits aber sicher stellen, dass Sie die vermittelten Leistungserbringer sorgfältig ausgewählt haben und dies eventuell auch in gewissen Abständen überprüfen.

Allein durch die Abrechnung der Leistungen wird der Rechtsschein, dass die Leistung durch Sie erbracht würde oder Sie für die Qualität der Leistung einstehen wollten, wohl noch nicht begründet, wenn die Regelung im Übrigen eindeutig ist. Hierzu könnten Sie in den Verträgen auch ausdrücklich darauf hinweisen, dass Sie die Forderungen ausschließlich im Namen der Leistungserbringer einziehen.

„4. Potentielle Investoren haben sich schon gefunden, wie könnte ich diese beteiligen/einbauen, so dass ich den Hauptanteil meiner Firma halte?“

Hierzu bestehen mehrere Möglichkeiten, die wiederum der näheren Erörterung bedürfen. Eine solche Beratung kann dieses Forum nicht leisten.

Denkbar wäre eine klassische Beteiligung als Gesellschafter mit nur geringen Gesellschaftsanteilen. Für eine reine Investitionsbeteiligung ist die stille Beteiligung gem. §§ 230ff HGB möglicherweise das richtige Instrument.

„5. Was kostet mich das Schützen des Firmennamens?“

Die Firma einer GmbH besitzt nach ganz herrschender Meinung bereits mit Entstehen vollen Firmen- und Namensschutz. § 12 BGB, §§ 5, 15 MarkG und § 37 HGB sind insoweit anwendbar, vgl. Hueck/Fastrich in Baumbach/Hueck, GmbH-Gesetz, § 4, Rn. 4.

Dies bedeutet Sie haben zunächst nur die ohnehin anfallenden Kosten der Eintragung ins Handelsregister aufzuwenden. Die Kosten für die Anmeldung einer UG beginnen bei ca. 180,- € bei Verwendung des Musterprotokolls und können abhängig von der Höhe des Stammkapitals bis zu über 500,- € bei Verwendung eines individuellen Gesellschaftsvertrags betragen.

Ich hoffe, meine Antwort hat Ihnen weitergeholfen.

Bitte beachten Sie, dass meine Antwort nur eine erste Einschätzung darstellt. Dies kann eine persönliche Beratung regelmäßig nicht ersetzen.

Gern dürfen Sie sich zur weiteren Bearbeitung dieser Angelegenheit an unsere Kanzlei unter den angegebenen Kontaktdaten wenden.

Mit freundlichen Grüßen

- Ivo Glemser -
Rechtsanwalt

Darf's noch eine Frage mehr sein?

Viele oder regelmäßige Fragen? Mit der [Frag-einen-Anwalt.de](#) Flatrate unbegrenzt Fragen stellen.



[Jetzt eine Frage stellen](#)

[frag-einen-anwalt.de](#) © 2018 QNC GmbH | Impressum

TESTSIEGER
einer unabhängigen
Verbraucherstiftung

Im Test: 8 Anbieter von
Online Rechtsberatung
Ausgabe 02/2008

ZDF
WISO