

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.info | Ausgabe Halle (Saale) 2012/13



Die Bedeutung der Finanzierungsseite
für mittelständische Unternehmen

ESUG

Sanierungsturbo oder Rohrkrepiierer?


mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Halle (Saale) 2012/13

Herausgeber (V. i. S. d. P.)
MediaWorld GmbH
Timo Grän, Martin Voß
(auch Verlagsgeschäftsführung)

Verlag
MediaWorld GmbH
Agentur für Marketing & Verlag
Bankplatz 8
38100 Braunschweig
Telefon 0531 482010-20
Telefax 0531 482010-21
info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de

Grafische Gestaltung
MediaWorld GmbH
Franziska Pott, Monique Dobrzalak, Joey Mertinke

Auflage
22 000 Stück

Verteilung
Beilage mitteldeutsche wirtschaft,
Ausgabe November 2012

Druck und Auflagennachweis
westermann druck GmbH
www.westermann-druck.de

Verlagsrechte
Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlags.
Einsender von Manuskripten, Briefen u.ä.
erklären sich mit einer redaktionellen Bearbeitung
einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen
Timo Grän, Jens Amemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2012/13

Titelbild
Andreas Rudolph

Bildquellennachweis
panthermedia (www.panthermedia.de)

Nächste Ausgabe
Winter 2013

Veröffentlichungen
Timo Grän, GF MediaWorld GmbH
Telefon 0531 482010-10
graen@mediaworldgmbh.de

Internet
www.service-seiten.info



Inhalt

3	Vorwort Herausgeber
4	Grußwort Beirat
5	Übersicht Fachlicher Beirat
6	Grußwort
7	Kündigung – einfach oder doch nicht?
8	Unternehmerischer Erfolg braucht Fachkräfte
10	Die Bedeutung der Finanzierungsseite für mittelständische Unternehmen
14	Möglichkeiten der förderunabhängigen Unternehmensfinanzierung
16	Beteiligungskapital – Alternative und Ergänzung
18	Innovation bedingt Investition
21	Die Wahl der passenden Rechtsform
22	Die optimale Rechtsform bei Immobilienbesitz
24	Rügefristen im Vergaberecht – Fallen und Fälle
26	Erst patentieren – dann publizieren
28	Die Entzauberung der Gütertrennung
30	Die Vorsorgevollmacht
32	ESUG – Sanierungsturbo oder Rohrkreierer?
34	Autorenübersicht



Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

bei der nahezu unüberschaubaren Anzahl von Informationen über die Krisenländer des Euroraumes mit sich teils überschlagenden Meldungen und Neuigkeiten gerät ein klein wenig in Vergessenheit, dass sich die Wirtschaft hierzulande im Vergleich doch recht wacker geschlagen hat. International hat Deutschland deshalb nicht selten sogar Vorbildcharakter.

Die Zahl der Eurogegner mag zwar wachsen, die Einheitswährung hat jedoch nach den meisten relevanten Berechnungen das Wachstum in Europa und insbesondere in Deutschland nachhaltig belebt.

Der für unsere Volkswirtschaft so immens wichtige Mittelstand ist trotzdem mehr denn je gefordert: Die hohe Geschwindigkeit des technischen Fortschritts, der Druck der sich aus der fortschreitenden Globalisierung entwickelnden neuen Marktbedingungen sowie eine nicht abebbende Flut von rechtlichen und steuerlichen Neuerungen erfordern unternehmerische Flexibilität und Kreativität.

Um in dem beschriebenen Rahmen möglichst sichere Entscheidungen treffen zu können, ist für Entscheider in Mittelstand und Industrie Unterstützung nahezu unabdingbar – eine kontinuierliche, aktuelle und zielführende Information durch Berater daher auch oftmals Voraussetzung für einen nachhaltigen unternehmerischen Erfolg.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht versuchen auch mit der Ihnen vorliegenden zweiten Jahresausgabe für die Region Halle (Saale) erneut, interessante Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aufzuzeigen – verständlich erklärt von Autoren der hiesigen Region.

Das Konzept ist im Vergleich zur Erstausgabe dabei unverändert geblieben: Alle Veröffentlichungen wurden durch den Fachlichen Beirat auch dieser Ausgabe auf inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft. Dieser Qualitätsanspruch gilt im Übrigen für alle Publikationen unserer Magazinreihe, die in einer Vielzahl von deutschen Städten/Regionen erscheinen.

Wir hoffen, dass Sie durch die Lektüre den einen oder anderen nützlichen Tipp erhalten und wünschen Ihnen bis zur nächsten Ausgabe unseres Magazins weiterhin viel Erfolg und gute Geschäfte.

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.



Dr. rer. pol. Jürgen Fox
Mitglied des Vorstandes der Saalesparkasse

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie alle erleben es immer wieder aufs Neue: Trotz aller guten Absichten der Beteiligten wird das Steuer- und Rechtssystem eher komplexer als übersichtlicher. Gleiches gilt für die weiteren Rahmenbedingungen Ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten. Neue Medien helfen zwar bei vielerlei, zugleich erhöhen sie aber auch die Anforderungen an jeden Einzelnen und tragen nebenbei auch zu einer permanenten Verschärfung des Wettbewerbs bei.

Wer als Unternehmer nun unter diesen Rahmenbedingungen die Teilhabe an für das eigene Unternehmen relevanten Entwicklungen versäumt, dem drohen Nachteile, die den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens gefährden. Zugleich ist es aber auch eine alles andere als einfache Aufgabe, angesichts der Informationsflut nicht den Überblick zu verlieren. Denn bei allem gilt natürlich, dass die Fragen, die sich rund um beispielsweise das Vertragsrecht, Patentrecht, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht oder betriebswirtschaftliche Themen rund um die Bereiche Finanzierung oder Personalgewinnung drehen, nicht vom eigentlichen Kern erfolgreichen Wirtschaftens ablenken dürfen – nämlich dem Produkt und dem Kunden.

An dieser Stelle setzt nun die vorliegende zweite Jahresausgabe der Service-Seiten Finanzen Steuern Recht für die Region Halle an. Auch in dieser Ausgabe haben ausgewiesene Experten zu aktuell relevanten Themen aus den verschiedensten Rechts- und Wirtschaftsreichen Beiträgen verfasst. Diese Beiträge sollen Sie

dabei unterstützen, wichtige Trends und Fragestellungen zu erkennen und sich über neue Entwicklungen zu informieren. Behandelt werden zudem auch Themen, mit denen sich auseinanderzusetzen nicht jedem leicht fällt, weil sie einen heiklen Gegenstand berühren – zu nennen wären hier die Beiträge zur Kündigung oder zur Vorsorgevollmacht. Auch bei diesen Themen gilt aber, dass man sich ihnen letztlich nicht entziehen kann oder sollte. Mit den Experten stellen sich hier zum Teil auch – zumal sie im Regelfall schwerpunktmäßig in der Region tätig sind – potenzielle Berater für den Fall vor, dass Sie in Einzelfällen externe Unterstützung nachfragen wollen.

Danken möchte ich an dieser Stelle den Autoren für ihre verständlichen und lesenswerten Beiträge sowie den Kollegen des Beirates, die die veröffentlichten Artikel gewissenhaft mit Fachwissen überprüft sowie hier und da auch Änderungsanregungen gegeben haben.

Im Ergebnis liegt Ihnen hiermit ein informativer und lesenswerter Ratgeber vor, der Ihnen Unterstützung bei der Bewältigung Ihrer Aufgaben bietet.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und wünsche Ihnen eine angenehme und Mehrwert bringende Lektüre.

Dr. Jürgen Fox

Fachlicher Beirat

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht



Dr. rer. pol. Jürgen Fox

1988 – 1993 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster; Abschluss: Diplom-Kaufmann

1993 – 2011 Tätigkeiten als Abteilungsleiter, Unternehmensbereichsleiter oder Generalbevollmächtigter bei mehreren Sparkassen (Stadt- und Saalkreissparkasse Halle, Kreissparkasse Ludwigslust, Flensburger Sparkasse, Stadtparkasse München, Saalesparkasse)

1995 – 1999 Anfertigung einer Dissertation und Promotion zum Dr. rer. pol. an der Universität Rostock

2005 – 2010 Dozent an den Studienzentren München und Leipzig der Fachhochschule Nordhessen

2007 – 2009 Lehrbeauftragter an der Fachhochschule München

seit 2010 Lehrbeauftragter an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

seit Juli 2011 Mitglied des Vorstandes der Saalesparkasse



Guido Kutscher

1991 – 1996 Studium der Rechtswissenschaften an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

1996 – 1998 Referendariat im Land Sachsen-Anhalt

seit 1999 Rechtsanwalt in der Kanzlei Kienitz & Kollegen (jetzt KUTSCHER Rechtsanwälte)

seit 2000 Dozent an der Ostdeutschen Sparkassenakademie

seit 2001 Partner der Rechtsanwaltskanzlei KUTSCHER Rechtsanwälte, Halle, Naumburg, Grünstadt, Nordhausen

2008 Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

seit 2011 Schatzmeister der Rechtsanwaltskammer Sachsen-Anhalt



Manfred Maas

1974 – 1980 Studium der Rechtswissenschaften an der Universität des Saarlandes

1980 – 1983 Referendariat im Land Rheinland-Pfalz

1983 – 1990 Sozialministerium des Saarlandes

1990 – 2003 Wirtschaftsministerium des Landes Sachsen-Anhalt

1990 – 1999 Leiter der Zentralabteilung

1999 – 2000 Abteilungsleiter Mittelstand, Innovation, Tourismus

2000 – 2003 Staatssekretär

seit 2004 Sprecher der Geschäftsleitung der Investitionsbank Sachsen-Anhalt



Dr. iur. Michael Moeskes

1981 – 1986 Jurastudium an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster

1986 – 1990 Assistent im Öffentlichen Recht, Promotion

1987 – 1988 Forschungsstipendium an der Cornell Universität in New York

1988 – 1990 Referendariat in Oldenburg und Chicago (US-Umweltbehörde)

1990 – 1992 Rechtsanwalt in einer internationalen Anwaltssozietät in Frankfurt am Main

1992 – 2005 Rechtsanwalt, seit 1998 Partner in einer überörtlichen Sozietät in Braunschweig und Magdeburg

seit 1994 Lehrbeauftragter für Verwaltungsrecht, Hochschule Magdeburg-Stendal für angewandte Wissenschaften

1997 Fachanwalt für Verwaltungsrecht

seit 2006 Kanzlei anwälte . am dom – Dr. Moeskes Rechtsanwälte

seit 2007 Präsident der Rechtsanwaltskammer Sachsen-Anhalt



Jens Bullerjahn
Stellvertretender Ministerpräsident und
Finanzminister des Landes Sachsen-Anhalt



Grußwort

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Steuern betreffen uns alle. Wegen der finanziellen Auswirkungen auf alle Bürger und der komplexen Steuergesetzgebung sind die Abgaben bekanntlich ein steter politischer und gesellschaftlicher Streitpunkt. Doch das ist der Preis für eine größtmögliche Steuergerechtigkeit.

Und für den Landeshaushalt von Sachsen-Anhalt bilden Steuern noch immer den größten Einnahmeposten. Lassen Sie mich an dieser Stelle versichern: Auch mit Ihren Steuern, mit denen Sie als leistungskräftige Unternehmer wesentlich zur Entwicklung von Sachsen-Anhalt beitragen, gehen wir sehr sorgsam um. So halten wir auch im gerade verabschiedeten Nachtragshaushalt an unserer Festlegung fest: 2012 nehmen wir keine neuen Schulden auf. Und 2013 werden wir mit dem Schuldenabbau beginnen.

Gut angelegt sind die Steuergelder beispielweise auch in unserem Förderprogramm STARK III. Mit dem rund 600 Mio. Euro schweren Programm haben wir eines der zentralen Investitionsvorhaben sowohl für die Kommunen als auch für die regionale Wirtschaft in diesem Jahrzehnt gestartet. Bis 2019 sollen mit großer Hilfe der EU alle Schulen und Kindertagesstätten im Land energetisch saniert sowie Schulen mit IT modernisiert werden – sofern sie den Demografie-Check bestehen, also langfristig ausreichend Kinder haben. Hochmoderne Schulen und Kitas sind ein immenser Standortvorteil im Wettbewerb der Regionen. Deshalb

soll mit der Erneuerung unseres Landesdatennetzes zusätzlich zu STARK III jede Schule im Land auch einen Breitband-Anschluss erhalten.

Klar ist, dass wir bei der Realisierung dieser umfangreichen Vorhaben auf die einheimische Wirtschaft setzen. Wer sonst, außer den ortsansässigen Unternehmen, kennt unsere Schulen und Kindereinrichtungen, kann diese ertüchtigen und sanieren beziehungsweise mit der notwendigen Technik ausstatten, wie es mit STARK III vorgesehen ist?

Wir setzen auf Sie und Ihre Mitarbeiter! Durch die Service-Seiten, die Ihnen mit dieser Ausgabe nunmehr zum zweiten Mal im Kammer-Bezirk Halle-Dessau mit auf den Weg gegeben werden, erhalten Sie von führenden Experten der Region einen aktuellen Überblick über die Entwicklung in den Bereichen Finanzen, Steuern und Recht. Denn nur wer sich gründlich informiert, kann Erfolg haben.

Bei Ihrer unternehmerischen Arbeit wünsche ich Ihnen weiterhin gutes Gelingen und hoffe, dass Ihnen die vorliegenden Service-Seiten dabei eine wertvolle Hilfestellung geben und entscheidende Schritte erleichtern.

Ihr Jens Bullerjahn

Arbeits

vertrag

Kündigung – einfach oder doch nicht?

André Nickel | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht | KUTSCHER Rechtsanwälte

Für die Wirksamkeit einer Kündigung ist gerade die Beachtung formaler Grundlagen entscheidend. In der täglichen Beratungspraxis zeigt sich immer wieder, dass Kündigungen wegen Nichtbeachtung von Formalien, sei es aufgrund fehlender Bevollmächtigung oder durch Fristversäumnis etc., unwirksam sind.

Bekanntlich muss die Kündigung eines Arbeitsverhältnisses gemäß § 623 BGB schriftlich erfolgen, also nicht einfach per Fax oder E-Mail. Erste Wirksamkeitsvoraussetzung ist daher die Originalunterschrift – und zwar des Berechtigten (z.B. Geschäftsführer oder Personalleiter) oder eines Bevollmächtigten (z.B. Niederlassungsleiter). Im letztgenannten Fall, also der Kündigung durch bevollmächtigte Personen, ist dem Kündigungsschreiben dann noch eine entsprechende Vollmacht im Original beizufügen. Anderenfalls kann eine Zurückweisung der Kündigung gemäß § 174 BGB die Konsequenz sein.

Eine Begründung ist grundsätzlich nicht notwendig, lediglich in Ausnahmefällen, wie beispielsweise bei der Kündigung von Auszubildenden gemäß § 22 Abs. 3 BBiG.

Das Vorliegen eines Kündigungsgrundes ist bei jeder Kündigung Wirksamkeitsvoraussetzung. Bei einer außerordentlichen Kündigung ist sogar ein wichtiger Grund notwendig, zudem kann die Kündigung hier nur innerhalb einer Zwei-Wochen-Frist erfolgen, beginnend ab Kenntnis des Kündigungsberechtigten, § 626 BGB.

Als einseitige empfangsbedürftige Willenserklärung wird die Kündigung (erst) mit Zugang wirksam. Für den Zugang der Kündigung ist der Kündigende beweispflichtig. Entscheidend ist daher auch die Art der Zustellung, abhängig von den konkreten Umständen, zumeist durch Übergabe mit Empfangsbestätigung, per Boten oder durch Einschreiben/Rückschein – selten mit einfachem Brief.

Zu beachten sind weitere Formalien, wie z.B. vorherige Abmahnung(en), die Anhörung des Betriebs- oder Personalrates, der Hinweis auf die unverzügliche Meldepflicht bei der zuständigen Agentur für Arbeit etc.

Nicht zuletzt sind – außerordentliche Kündigungen ausgenommen – auch die geltenden Kündigungsfristen des Arbeitsvertrages, eines anwendbaren Tarifvertrages oder der gesetzlichen Regelungen einzuhalten.

Zu beachten sind ferner das Kündigungsschutzgesetz, sofern dessen Anwendungsbereich eröffnet ist, und vor allem ein eventuell bestehender besonderer Kündigungsschutz (z.B. wegen Mutterschutz oder Elternzeit sowie bei schwerbehinderten Menschen) mit den entsprechenden Konsequenzen.

Schließlich ist zu entscheiden, ob eine widerrufliche oder unwiderrufliche Freistellung bis zum Ablauf der Kündigungsfrist erfolgt.

Nicht fehlen sollte auch der Hinweis an die Arbeitnehmer/innen, sich zur Aufrechterhaltung ungekürzter Ansprüche auf Arbeitslosengeld unverzüglich nach Erhalt der Kündigung persönlich bei der zuständigen Agentur für Arbeit arbeitslos zu melden und aktiv nach einer Beschäftigung zu suchen.

Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses besteht ferner ein Anspruch auf Erteilung eines schriftlichen (einfachen) Arbeitszeugnisses, welches zumindest Angaben zu Art und Dauer der Tätigkeit enthält. Auf Verlangen ist den Arbeitnehmer/innen ein qualifiziertes Arbeitszeugnis, also mit zusätzlichen Angaben über Verhalten und Leistung im Arbeitsverhältnis, zu erteilen.

Die in der Praxis immer wiederkehrende Frage, ob die Kündigung eines Arbeitsverhältnisses auch während der Krankheit oder des Urlaubs zulässig sei, ist grundsätzlich zu bejahen.



Unternehmerischer Erfolg braucht Fachkräfte

Zuschussprogramm: Investitionsbank Sachsen-Anhalt setzt Förderprogramm des Landes zur Qualifizierung von Fachkräften um



Manfred Maas
Investitionsbank
Sachsen-Anhalt
Sprecher
der Geschäftsleitung

Die Qualifizierung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern gewinnt angesichts der demografischen Entwicklung weiter an Bedeutung. Fachkräftenachwuchs und -sicherung sind in den Unternehmen Sachsen-Anhalts längst eine strategische Kernaufgabe. Die Zahl der Erwerbsfähigen zwischen 15 und 65 Jahren wird sich von 2009 bis 2025 um ein Viertel verringern. Gleichzeitig steigt der Anteil älterer Beschäftigter. Die Zahl der Schulabgänger sinkt. Junge Fachkräfte werden rarer. Das Land steuert gemeinsam mit vielen Partnern gegen, u. a. auch mit den Möglichkeiten der Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB).

Strategische Partnerschaft für ein zukunftsfähiges Sachsen-Anhalt

Die IB wird als zentrale Förderbank Sachsen-Anhalts und strategischer Partner des Landes in die praktische Wirtschafts- und Finanzpolitik aktiv einbezogen. Die Zusammenarbeit ist auf nachhaltige Landesentwicklung, auf Wachstum, auf eine leistungsfähige Wirtschaft und Zukunftsthemen ausgerichtet. Dementsprechend werden in einem andauernden Prozess vorhandene Förder- und Finanzierungsprodukte überarbeitet und neu kreiert. Bei allen Entscheidungen sind demografischer Faktor und Nachhaltigkeit entscheidende Gradmesser.

Die IB konzentriert sich in der Förderpraxis für Unternehmen weiterhin auf die Investitionsförderung, auf Forschung und Entwicklung, auf kleine und mittlere Betriebe sowie auf Existenzgründungen. Hinzu kommen weitreichende Aufgaben der Kommunalförderung. Wichtiger Teil der gemeinsamen förderpolitischen Anstrengungen ist eine zukunftsgerichtete Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik. Die Sicherung und Qualifizierung von Fachkräften ist dabei besonders im Blick. Lebenslanges Lernen, attraktive Arbeits- und Entgeltbedingungen, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, bessere Chancen für ältere Arbeitnehmer oder auch die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer sind wesentliche Teilaufgaben.

EU- und Landeszuschüsse für Qualifizierung von Fachkräften

Der Bedarf sachsen-anhaltischer Unternehmen an gut ausgebildeten Fachleuten soll jetzt und künftig möglichst optimal abgedeckt werden. Fachkräfte und deren Qualifizierung haben einen zunehmenden Stellenwert für die dauerhafte wirtschaftliche Stabilität von Unternehmen und den Unternehmenserfolg. Daher unterstützt die IB mit ihrer Förder- und Finanzierungspalette die engere Verbindung von Wissenschaft und Wirtschaft sowie eine bessere Verzahnung von Berufsbildung und Unternehmertum. Zurzeit setzt die IB gemeinsam mit dem Land eine Kampagne zur Weiterbildung von Fachkräften um – mit guter Resonanz, wie die Nachfrage belegt. Im Mittelpunkt der vom Ministerium für Arbeit und Soziales initiierten Kampagne steht das Förderprogramm Sachsen-Anhalt WEITERBILDUNG. Durch dieses Programm wird die Qualifizierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie von Unternehmern selbst gefördert. In der aktuellen EU-Strukturfondsperiode stehen bis einschließlich 2013 dafür insgesamt 115,2 Mio. Euro bereit, wovon 86,4 Mio. Euro aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) mitfinanziert werden.

Wie funktioniert das Förderprogramm Sachsen-Anhalt WEITERBILDUNG?

Das Programm soll Wettbewerbsfähigkeit und Know-how der Firmen stärken. Letztlich werden Prozesse durch Qualifizierung optimiert. Innovationspotenzial kann besser genutzt und entwickelt werden. Vor allem aber werden Fachkräfte im Unternehmen dauerhaft gebunden. Das Programm Sachsen-Anhalt WEITERBILDUNG entlastet die Unternehmen von notwendigen Kosten für Qualifizierung. Betriebliche Qualifizierungsvorhaben, Anpassungsqualifizierungen, wissenschaftliche Weiterbildungen der eigenen Beschäftigten sowie der Unternehmerinnen und Unternehmer selbst können mit einem Zuschuss von bis zu 70 % gefördert werden. Teilnehmerinnen oder Teilnehmer werden ab einem Fortbildungsumfang von 16 Qualifizierungsstunden gefördert. Die Gesamtausgaben müssen mindestens 1 000 Euro betragen.

Zu den genauen Details beraten die Spezialisten der IB alle Interessenten umfassend und kostenfrei. Auskünfte gibt es unter der kostenfreien Hotline 0800 56 007 57, an Beratungssprechtagen vor Ort in den Regionen oder bei persönlichen Gesprächen in der IB.

Praxisbeispiele in Kürze

Was alles mithilfe des Weiterbildungsprogramms machbar ist und gefördert wird, zeigen nachfolgende Praxisbeispiele (ausführlich unter www.eu-zukunft-bilden.de).

- Beispiel 1: Die Bänex Reifen- und Fahrzeughandel und Service GmbH Königsborn ist als Kfz-Service-Dienstleister (Pannenhilfe, mobile Kfz-Dienstleister) seit 20 Jahren erfolgreich am Markt. Mithilfe des Programms Sachsen-Anhalt WEITERBILDUNG wurde der Lehrgang für einen angestellten Mechatroniker zum Kfz-Servicetechniker mit 1200 Euro bezuschusst. Der junge Mann blieb im Unternehmen und hat mehr Eigenverantwortung übernommen.
- Beispiel 2: Landschaftsarchitektin Bianka Höpfner aus Schönebeck/Ranies entwirft seit 2010 in ihrem Büro „frei | stil“ Spielplätze und Themengärten, erstellt Gestaltungskonzepte und befasst sich mit Projekten zur Barrierefreiheit. Weiterbildung ist für sie als Gründerin wichtig. Sie nimmt zur Erweiterung des fachlichen Wissensschatzes in diesem Jahr an insgesamt zehn Seminaren in Süddeutschland teil. Durch das Programm WEITERBILDUNG bekommt sie 70% der Kosten erstattet.
- Beispiel 3: Mit dem Konzept der juristischen Sofortberatung ist Rechtsanwalt Peter Knöppel mit seiner Kollegin Nadja Kirschner seit 2006 in Halle/Saale tätig. Knöppel ließ sich zum Rentenberater weiterbilden. Von den 10 300 Euro Gebühren übernahm die IB 70%. Der Anwalt konnte sich durch die Qualifizierung einen völlig neuen Marktzugang sichern.
- Beispiel 4: In der „Consulere Steuerberatungsgesellschaft Harning-Sonnenberg“ Halle/Saale ist kontinuierliche Fortbildung fest in der Unternehmenskultur verankert. „Personalentwicklung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen“, sagt Geschäftsführerin Uta Harning. Mit IB-Unterstützung wurde die gesamte Belegschaft in individuell zugeschnittenen Seminaren weitergebildet. Die Förderung betrug 26 700 Euro.

INFORMATIONEN UND KONTAKTE

IB-Hotline
0800 56 007 57 (kostenfrei)
www.ib-sachsen-anhalt.de
Investitionsbank
Sachsen-Anhalt
Domplatz 12
39104 Magdeburg

UNTER-NEHMENS-ZUKUNFT SICHERN. MIT SACHSEN-ANHALT WEITERBILDUNG.

Kostenfreie Hotline: **0800 / 56 007 57**



MEHR WISSEN. MEHR WERT.
EU FÖRDERT BILDUNG.



SACHSEN-ANHALT WEITERBILDUNG

www.eu-zukunft-bilden.de

WIR BILDEN DIE ZUKUNFT.

BIS ZU 70% GEFÖRDERT

Die Bedeutung der Finanzierungsseite für mittelständische Unternehmen



Dr. rer. pol. Jürgen Fox
Saalesparkasse
Mitglied des Vorstandes

Der Mittelstand und seine Bedeutung für die deutsche Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft, das sind 3,7 Mio. Unternehmen, davon sind 3,1 Mio. umsatzsteuerpflichtig. Es gibt in Deutschland 4,2 Mio. wirtschaftlich Selbstständige. Die Wirtschaftsnachrichten werden von den großen Unternehmen bestimmt. Dieses Bild stellt aber die tatsächlichen Verhältnisse nicht ganz zutreffend dar. Tatsächlich bildet der Mittelstand unverändert das Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft. Das verdeutlichen auch die folgenden Zahlen:

- Von den knapp 3,1 Mio. umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland sind rund 2,95 Mio. in Familienhand und werden auch von den Eigentümerfamilien selbst geleitet.
- Auf die Familienunternehmen entfallen 41,1% aller Umsätze und 61,2% aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Finanzierungsquellen der mittelständischen Unternehmen

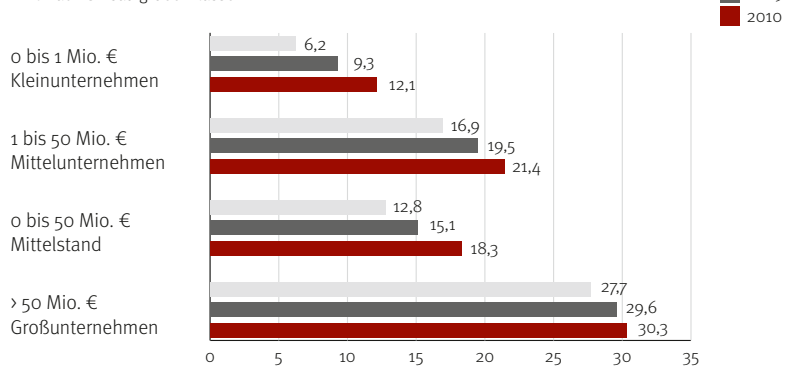
Der unmittelbare Zugang zu den Finanzmärkten in Form von Eigen- oder Fremdkapitalbeschaffung über Börsen steht im Regelfall nur den großen und börsennotierten Unternehmen offen. Der Mittelstand ist in Bezug auf das Eigenkapital stattdessen meist darauf angewiesen, dass die Eigentümer dieses selbst einbringen. Die Beschaffung von Fremdkapital läuft hingegen regelmäßig über Banken. Weil das so ist, besteht gerade in Zeiten mit großen Turbulenzen im Finanzsektor eine wichtige Aufgabe der Regierung und aller für die Finanzmärkte und das Bankensystem verantwortlichen Institutionen (wie z. B. die Bundesbank und die Bun-

desanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) darin, die Funktionsweise der Finanzmärkte und des Bankensystems auch weiter so stabil zu halten, dass die Kreditversorgung insbesondere des deutschen Mittelstandes gewährleistet ist.

Der Handlungsrahmen für mittelständische Unternehmen wird finanzierungsseitig durch die Ausstattung mit Eigenkapital festgelegt. Die bedeutendste Kennzahl im Rahmen der Finanzierung von Unternehmen ist die Eigenkapitalquote. Sie drückt den Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme aus. Eine sehr niedrige Eigenkapitalquote war in Deutschland in früheren Jahren oft ein beschränkender Faktor für die Aktivitäten mittelständischer Unternehmen.

Die folgende Abbildung stellt die Entwicklung in den letzten Jahren dar:

Entwicklung der Eigenkapitalquote von Unternehmen
in % nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: http://www.dsgv.de/_download_gallery/Publikationen/Diagnose_Mittelstand_2012.pdf

Deutlich wird hieran, dass sich die Eigenkapitalausstattung der mittelständischen Unternehmen in den letzten Jahren erfreulicherweise sehr deutlich verbessern konnte. Zugleich ist aber auch erkennbar, dass die Großunternehmen hier unverändert über deutliche

Vorteile in Bezug auf die Eigenkapitalausstattung verfügen.

Aussagegehalt von Finanzkennzahlen

Neben der Eigenkapitalquote gibt es verschiedene andere Finanzkennzahlen, die ein Bild von der Finanzsituation eines Unternehmens vermitteln und deren Bedeutung auch dadurch entsteht, dass sowohl potenzielle Eigen- als auch Fremdkapitalgeber sich anhand dieser Kennzahlen ein Bild vom Unternehmen verschaffen (siehe auch Zantow / Dinauer, Finanzwirtschaft des Unternehmens, 3. Auflage, 2011, S. 529-539).

Wie schon erwähnt ist die **Eigenkapitalquote** (= wirtschaftliches Eigenkapital / Bilanzsumme * 100) die im Mittelpunkt stehende Kennzahl. Ihr werden folgende Informationsaspekte zugemessen:

- Je höher die EK-Quote, desto höher die finanzielle Stabilität des Unternehmens.
- Eine hohe EK-Quote verringert die Abhängigkeit von Fremdkapitalgebern und schützt vor den Auswirkungen steigender Zinssätze.
- Eine hohe EK-Ausstattung stärkt die Fähigkeit, Verluste aufzufangen, begrenzt somit die Insolvenzgefahr und damit einhergehend die Risiken für Fremdkapitalgeber.
- Die EK-Ausstattung zeigt an, in welchem Umfang der Eigentümer unmittelbar in der Haftung steht.

Für die Fremdkapitalgeber hat die EK-Ausstattung eine solche Bedeutung, dass sie einerseits eine ausschlaggebende Größe dafür ist, ob überhaupt eine Kreditzusage zustande kommt. Andererseits ist die EK-Quote wegen ihrer Bedeutung auch mit einem hohen Gewicht in den bankinternen Ratingverfahren versehen und hat somit einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf die Höhe der Kreditzinsen.

Eine weitere Finanzkennzahl ist die **Fremdkapitalstruktur** (= Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen + Bankverbindlichkeiten) / (Fremdkapital – erhaltene Anzahlungen) * 100. Sie drückt den Grad der Fremdfinanzierung des operativen Geschäftes aus und zeigt den Anteil des Fremdkapitals, der in Form von Liquiditätsabflüssen an außen stehende Gläubiger (Kreditinstitute und Lieferanten) abfließen wird.

Die **Kapitalbindung** errechnet sich wie folgt: (kurzfristige Bankverbindlichkeiten + kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen + kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten) / Gesamtleistung * 100.



Diese Kennzahl misst den kurzfristig zur Tilgung anstehenden Teil der Verbindlichkeiten an der wertmäßigen Produktionsleistung. Je höher dieser Wert ausfällt, desto größer ist die durch das kurzfristige Fremdkapital verursachte Kapitalbindung, was isoliert betrachtet zunehmend negativ zu beurteilen ist.

Um die **Liquidität** auszudrücken, gibt es verschiedene Möglichkeiten der Kennzahlenberechnung. Ein Weg besteht darin, die flüssigen Mittel auf das Gesamtvermögen zu beziehen. Hier gilt dann, dass ein hoher Wert isoliert betrachtet positiv beurteilt wird. Eine andere Möglichkeit der Kennzahlenberechnung besteht darin, den Überschuss in Relation zu den Zinsen zu setzen. Die so ermittelte Kennzahl gibt an, inwieweit das Betriebsergebnis ausreicht, die Zinsaufwendungen innerhalb einer Periode zu decken. Der Wert muss deutlich größer als „0“ sein, da neben Zinsen auch Tilgungen, Steuern, Entnahmen etc. erwirtschaftet werden müssen.

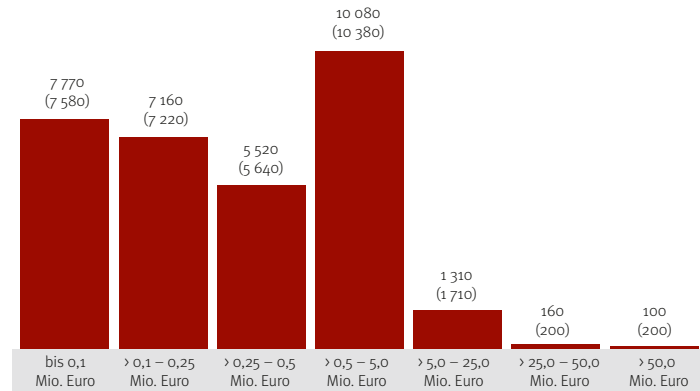
Eine weitere Finanzkennzahl ist die **Cash-flow-Kennzahl** (= Cash-flow / kurzfristiges Fremdkapital * 100). Der Cash-flow wird hierbei wie folgt ermittelt: Cash-flow = Betriebsergebnis + planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen bzw. immaterielle Anlagen + Erhöhung langfristiger Rückstellungen. Das kurzfristige Fremdkapital ergibt sich als Summe der Verbindlichkeiten mit Restlaufzeit < 1 Jahr + kurzfristige Rückstellungen. Die Cash-flow-Kennzahl zeigt die Entschuldungskraft eines Unternehmens in Bezug auf dessen kurzfristige Verschuldung. Zugleich misst sie die Fähigkeit des Unternehmens, seine kurzfristige Verschuldung aus erwirtschaftetem Zahlungsmittelüberschuss abzudecken. Je höher dieser Wert ausfällt, desto positiver wird das beurteilt.

Die Bedeutung der Finanzierung in Unternehmenskrisen

Das nachfolgende Schaubild zeigt die Zahl der Insolvenzen nach Umsatzgrößenklassen im Jahr 2010: Anhand dieser Zahlen wird deutlich, dass kleine und mittelständische Unternehmen hier weit zahlreicher

Umsatzgrößenklassen

Insolvenzen nach Umsatzgrößenklassen in Deutschland im Jahr 2010*):



UE/2010/04 *) von Creditreform geschätzt; () = Vorjahr Quelle: Creditreform

vertreten sind als große Unternehmen. Ein Grund für das Scheitern liegt in vielen Fällen in der Finanzierungsseite, hier wiederum häufig in einer schwachen Eigenkapitalausstattung der Unternehmen, begründet. In Bezug auf das Ausmaß der Existenzgefährdung bei einer Krise als potenzieller Vorläufer einer Insolvenz des Unternehmens können folgende Differenzierungen vorgenommen werden:

1. die nicht existenzbedrohende Krise (meist bezogen auf einzelne strategische Aspekte, leichte Ergebniskrise);
2. die existenzbedrohende Krise (ausgeprägte strukturelle und Erfolgskrise, Anzeichen von Liquiditätsengpässen);
3. die existenzvernichtende Krise (schwerwiegende Erfolgskrise gekoppelt mit Liquiditätskrise).

Selbstverständlich können im Einzelfall die unterschiedlichsten Ursachen für das Scheitern eines Unternehmens verantwortlich sein. Gleichwohl kann man feststellen, dass die „harten“ Finanzaspekte im Regelfall diejenigen sind, die die größte Bedeutung für den Fortbestand eines Unternehmens haben, und dass sich jede Krise im Endeffekt auch in den Finanzzahlen niederschlägt. Daher sollen einzelne Aspekte von Krisensituationen beleuchtet werden.

Zu den Merkmalen einer **Ergebniskrise** zählen u. a.

- Umsatzrückgang,
- zu hohe Kosten,

- Verschlechterung der Kostenstrukturen wegen Fixkostenlastigkeit,
- unausgelastete Kapazitäten,
- verstärkte Rabattaktionen zur Absatzsicherung,
- verschlechterte Einkaufskonditionen.

Die Folgen einer Ergebniskrise können sein:

- Verschlechterung des Ratings und damit der Kreditkonditionen,
- Verschlechterung der Möglichkeit, weiteres Kapital aufnehmen zu können,
- Rückgang bei den Investitionen,
- suboptimaler Einkauf (unvorteilhafte Lieferbedingungen, Verschlechterung der Kooperationsbeziehungen),
- Kündigung Kreditversicherungen/Lieferung nur gegen Vorkasse.

Deutlich wird an diesen Ausführungen, dass aus einer Ergebniskrise leicht ein sich verstärkender Negativkreislauf entstehen kann.

Die Merkmale und Folgen einer **Liquiditätskrise** lassen sich wie folgt beschreiben:

- verstärkte Störungen in der Kooperationskette mit Lieferanten, schlechtere Einkaufskonditionen,
- Zahlungsstockungen bis zur Zahlungsunfähigkeit, in der Folge: Imageverluste,
- finanzwirtschaftlich suboptimale Entscheidungen (z. B. Notverkäufe),
- keine Investitionen, kein Geld für Werbung oder Produktweiterentwicklungen,
- Kundenverluste und
- Abwandern von guten Mitarbeitern.

Auch die Liquiditätskrise ist somit durch eine sich selbst verschärfende Entwicklung gekennzeichnet.

Zwar ist ein Unternehmenswachstum grundsätzlich zunächst positiv zu beurteilen. Aber auch hier können sich die folgenden, eine **Wachstumskrise** kennzeichnenden Entwicklungen einstellen:

- zunehmender und ungeplanter Finanzbedarf,
- Finanzierung von Investitionen aus dem Kontokorrent-Kredit bzw. erhöhte Kontokorrent-Inanspruchnahme,
- Investitionen nicht richtig ausgelastet,
- keine Finanzplanung, keine Controllingunterlagen,
- Vorrang des Strebens nach Umsatzwachstum vor der Rentabilitätsorientierung,
- wegen fehlender Transparenz werden Verlustursachen nicht oder zu spät ersichtlich und
- Verluste aus nicht ausreichendem Risikomanagement (Debitoren, Bestände).

Mittelständische Unternehmen sind für Krisen regelmäßig anfälliger als größere Unternehmen bzw. bei mittelständischen Unternehmen nehmen Krisen tendenziell häufiger existenzbedrohende Ausmaße an. Der Grund hierfür besteht in der schon erwähnten geringeren Eigenkapitalausstattung. Eigenkapital stellt nämlich das Potenzial dar, Verluste aus dem Unternehmen heraus auszugleichen. Bei Unternehmen mit geringerer Eigenkapitalausstattung können somit die sich im Ergebnis niederschlagenden Krisencharakteristika nur bedingt durch Eigenkapitalverzehr aufgefangen werden.

Einführung eines innerbetrieblichen Risikomanagements als Instrument der Krisenvermeidung oder -bewältigung

Ein innerbetriebliches Risikomanagement dient der ganzheitlichen Vermeidung bzw. Verminderung von internen und externen Risiken sowie der Begrenzung der resultierenden Auswirkungen in Einklang mit der Unternehmensstrategie. Für Aktiengesellschaften ergibt sich die Anforderung aus § 91 Abs. 2 AktG: „Der Vorstand hat geeignete Maßnahmen zu treffen, insbesondere ein Überwachungssystem einzurichten, damit den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen früh erkannt werden.“ Was hier gefordert wird, lässt sich – natürlich auf einem der Unternehmensgröße adäquaten Niveau – ebenso als Empfehlung für kleinere und mittelständische Unternehmen formulieren. Ein sowohl auf die Risiken

- Markt- und Wettbewerbsrisiken,
- Finanzrisiken,
- unternehmensinterne (organisatorische, methodische und technische) Risiken und
- rechtliche Risiken

ausgelegtes Risikomanagement kann zwar nicht jede Krise vermeiden, es kann aber doch die eine oder andere Krisengefahr frühzeitig zu identifizieren sowie Gegensteuerungsmaßnahmen einzuleiten helfen. Zudem kann es dazu beitragen, die Planungssicherheit sowie die gerade im Krisenfall erforderliche Reaktionsgeschwindigkeit zu erhöhen.

Möglichkeiten zur Beseitigung von Liquiditätsengpässen

Generell gilt, dass natürlich eine Situation, in der zahlungswirksame Einnahmen die Ausgaben deutlich übersteigen, eine Gewähr dafür bildet, dass Liquiditätsengpässe abgebaut werden oder gar nicht erst entstehen.

Außerdem gibt es noch die Möglichkeiten, liquide Mittel aus der Umwandlung von Umlaufvermögen in

Umsatz oder aus dem Verkauf von Anlagevermögen zu gewinnen.

Finanzierungsseitig bestehen grundsätzlich verschiedene Ansätze, durch eine Umstrukturierung der Finanzierungen (z. B. Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Veränderung der Fristigkeitsstruktur der bestehenden Verbindlichkeiten, Erhöhung der nachrangigen Verbindlichkeiten, der Rückstellungen oder des Eigenkapitals) die Liquiditätssituation des Unternehmens positiv zu beeinflussen.

Wie hier konkret vorzugehen ist, kann nicht pauschal empfohlen werden, sondern bedarf der Würdigung der konkreten Situation im Einzelfall.

Schlussfolgerungen aus den vorstehenden Ausführungen über die Bedeutung der Finanzierungsseite für mittelständische Unternehmen

1. Ein funktionierendes Bankensystem, in dem die Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen keinerlei Benachteiligung unterliegt, ist wichtig, um die Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln dieser für die deutsche Wirtschaft so immens wichtigen Unternehmen sicherzustellen.
2. Unter allen Finanzkennzahlen hat die Eigenkapitalquote eine herausgehobene Bedeutung.
3. Wenngleich in den letzten Jahren die Eigenkapitalausstattung kleiner und mittelständischer Unternehmen verbessert werden konnte, bleibt sie doch deutlich hinter der der größeren Unternehmen zurück.
4. Eine geringe Eigenkapitalausstattung bedeutet ein geringeres Potenzial, Verluste auszugleichen. Krisen nehmen daher bei Unternehmen mit geringerer Eigenkapitalquote schneller existenzbedrohende Dimensionen an als bei solchen mit einer hohen Eigenkapitalquote.
5. Im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns in kleinen und mittelständischen Unternehmen sollte die Vermeidung eines Liquiditätsengpasses stehen.
6. Es gilt, besonderes Augenmerk auf den Kapitalbedarf und die Kapitalstruktur zu legen:
 - Prüfung aller internen Möglichkeiten, den Kapitalbedarf so gering wie möglich zu halten,
 - Verbesserung der EK-Ausstattung als Voraussetzung für günstige und nachhaltige FK-Bereitstellung,
 - Fristigkeitsstruktur der FK-Mittel beachten (Ziel: fristenkongruente Refinanzierung).
7. Wo möglich, wird grundsätzlich die Einführung eines innerbetrieblichen Risikomanagements empfohlen, das der Vermeidung bzw. Verminderung von internen und externen Risiken sowie der Begrenzung der resultierenden Auswirkungen dient.

Möglichkeiten der förderunabhängigen Unternehmensfinanzierung

Es kommt auf den richtigen Kurs mit einer nachhaltigen Finanzierungsstrategie an!

Dipl.-Kfm. (FH) Andreas Tieftrunk | i-unit Consulting GmbH | Geschäftsführer
Daniel Marth (B. A.) | i-unit Consulting GmbH | Standortleiter Magdeburg



Karl-Heinz Kegler ist geschäftsführender Gesellschafter eines Logistikunternehmens in Mitteldeutschland. In den letzten Jahrzehnten profitierte das mittelständische Unternehmen in vielerlei Hinsicht von den Struktur- und Fördermitteln des Bundes und der Länder. Mithilfe von Zuschüssen der öffentlichen Hand konnten zahlreiche Investitionsprojekte realisiert werden. Zum Ausbau der Marktstellung investierte Herr Kegler etwa in die Erweiterung des Fuhr- und Maschinenparks sowie die Qualifizierung seiner Mitarbeiter. Die Investitionsbank Sachsen-Anhalt unterstützte die Vorhaben durch die Zurverfügungstellung von Fördergeldern.



Für die Zukunft plant Kegler weiteres Wachstum. Kurzfristig soll in neue Fahrzeuge, eine Lagerhalle und weiteres Personal investiert werden. Die Zeiten hierfür scheinen günstig. Durch die Kofinanzierung mit öffentlichen Mitteln scheint auch die Finanzierung für das Vorhaben gesichert. Während Herr Kegler die geplanten Investitionen gedanklich noch einmal Revue passieren lässt, erinnert er sich an ein kürzlich geführtes Gespräch mit einem befreundeten Unternehmer.

Beide kennen sich seit mehreren Jahren, sind in der gleichen Region angesiedelt und tauschen sich am Stammtisch regelmäßig zu neuen Entwicklungen und Herausforderungen aus.

Im Gespräch berichtete der Freund von einem vor Kurzem geführten Gespräch zwischen ihm, seiner Hausbank und der ihn begleitenden Unternehmensberatung. Oberster Punkt der Agenda waren die Herausforderungen, die sich aus den ab 2014 geltenden Einschränkungen der Fördermittel ergaben. Am Ende des Gespräches hatten die Beteiligten die Finanzierungsstruktur und Investitionsplanung eingehend auf Risiken überprüft. So stellte sich heraus, dass kleine und mittlere Unternehmen trotz der Verringerung

der Fördermittel weiterhin Zugang zu öffentlichen Zuschüssen besitzen.

In diesem Moment verstand auch Herr Kegler, dass er Zuschüsse nicht mehr als selbstverständlichen Baustein der Unternehmensfinanzierung interpretieren durfte. Vielmehr war die Zeit gekommen, um die Investitionsplanung der kommenden Jahre auf Risiken und mögliche Lücken zu überprüfen, die durch eine Veränderung der Förderlandschaft entstehen können.

Rückblick auf die aktuelle Förderkultur und was die Zukunft bringt ...

Deutschland verfügt über eine ausgeprägte Förderkultur. Aktuell existieren circa 2 000 verschiedene Förderprogramme in den Bereichen gewerbliche Förderung, kommunale Förderung, Wohnungs- und Städtebau, Landwirtschaft sowie sonstigen Themengebieten. Neben direkten Zuschüssen und Subventionen erfolgt die Förderung oft durch zinsgünstige Darlehen, Bürgschaften oder öffentliche Beteiligungen.

Etwa 20 % dieser Fördermittel werden von mittelständischen Unternehmen in Anspruch genommen. Insbesondere in den neuen Bundesländern haben sie sich zu einem bedeutenden Instrument der Finanzierungsstrategie entwickelt. Dennoch stellt der Zugang zu öffentlichen Geldern nach wie vor eine Herausforderung dar. Ein umfangreicher Antragsprozess, die große Menge der einzureichenden Unterlagen, eine Vielzahl von Regularien sowie deren häufige Änderungen sind für viele Unternehmer ein Grund, sich mit dem Thema nicht eingehend auseinanderzusetzen. Aus diesem Grund erweist es sich oftmals wieder als hilfreich, gemeinsam mit einem externen Partner Chancen und Risiken der aktuellen Förderlandschaft zu analysieren.

Ab Januar 2014 beginnt eine neue Förderperiode, die zahlreiche Änderungen der jetzigen Regularien mit sich bringt. Beispielsweise wird zunehmend eine Umstellung von Zuschuss- auf Darlehensförderungen stattfinden. Tendenziell wird davon auszugehen sein, dass bishe-



rige – nicht zurückzuzahlende – Zuschüsse durch zinsgünstige Darlehen ersetzt werden.

Basel III und die Stärkung der Innenfinanzierung

Seit der Einführung von Basel II im Jahr 2006 sind deutsche Kreditinstitute zur Stärkung des Risikomanagements und zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote auf mindestens 8% angehalten. Mit der geplanten Einführung von Basel III in 2013 erhöhen sich die Anforderungen an Banken weiter, mit teilweise weitreichenden Konsequenzen für Unternehmen. So werden ab 2013 Eigenkapitalquoten von 10% sowie erhöhte Standards für Überprüfungs- und Offenlegungsprozesse durch die Bankenaufsicht verlangt. Weiterhin soll die Bedeutung bankinterner Ratingverfahren steigen und eine Grenze für die Verschuldung der Institute eingeführt werden.

Welche Auswirkungen ergeben sich für die Finanzierungsmöglichkeiten mittelständischer Unternehmen? Im ersten Schritt werden Banken ihr Kreditgeschäft noch stärker auf Risiken untersuchen müssen. Die unterschiedlichen Risikoarten (Kreditrisiken, Marktrisiken, operative Risiken) werden gemeinhin Einzug in den Ratingprozess halten. Daher erscheinen eine Veränderung des Ratingprozesses sowie ein höheres Informationsinteresse wahrscheinlich.

Diese Informationen umfassen zwangsläufig qualitative (z. B. Marktanalyse, Einschätzung des Geschäftsführers) sowie quantitative Aspekte (z. B. Rentabilitäts-, Liquiditäts-, Umschlagskennzahlen). Gemäß einer Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young erwarten Banker mit der Einführung von Basel III steigende Kreditkosten und eine geringere Versorgung von Unternehmen mit Krediten.

Demnach stehen Unternehmen bei der Umsetzung ihres Wachstumskurses vor zwei Herausforderungen: Zum

einen könnte die Verfügbarkeit öffentlicher Mittel als Finanzierungsbaustein sinken. Zum anderen könnte auch die Kreditvergabe der Banken zunehmenden Einschränkungen unterliegen.

Unternehmer sollten daher zeitnah zwei Handlungsmaßnahmen auf ihre Agenda setzen: Einerseits sollte eine kritische Analyse des eigenen Unternehmens und des relevanten Marktes verstärkt auch aus Perspektive des Finanzierungspartners erfolgen, um eventuellen Einwänden und Stolperfallen dem Bankgespräch vorweg zu nehmen. Dies umfasst neben der Sensibilisierung für die Ratingsysteme der Kapitalgeber auch ein Verständnis für die (stärker risikoorientierte) Sichtweise des Bankers auf das Marktumfeld. Andererseits können Unternehmer die Abhängigkeit von den Entwicklungen auf dem Bankenmarkt durch die Auseinandersetzung mit alternativen Finanzierungsquellen reduzieren.

Als Alternative bieten sich z. B. Formen der Beteiligungsfinanzierung an. Beteiligungsgesellschaften stellen Unternehmen für die Umsetzung chancenreicher Wachstums- oder Rationalisierungsprojekte Eigenkapital oder Mezzanine-Kapital (eine Mischung aus Fremd- und Eigenkapital) zur Verfügung. Die Finanzierung durch Beteiligungskapital muss dabei nicht einen Verlust der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit mit sich bringen. So stellen z. B. die Beteiligungsgesellschaften der Länder eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung, sogenannte stille Beteiligungen, ohne im Gegenzug Gesellschaftsanteile an Unternehmen abzugeben. Ein wesentlicher Vorteil der Beteiligungsfinanzierung besteht darin, dass das zur Verfügung gestellte Kapital in der Regel als wirtschaftliches Eigenkapital im Rahmen des Ratings bei Banken gewertet wird. Somit verbessert die Finanzierung durch Beteiligungskapital auch Bilanzkennzahlen, die aus Bankensicht eine wichtige Rolle für die Vergabe von Krediten spielen.

Erkenntnisse und mögliche Handlungsoptionen für den Mittelstand

Karl-Heinz-Kegler hat soeben den Telefonhörer aufgelegt. Nach seinen Überlegungen zur weiteren Wachstumsstrategie führte er ein langes Telefonat mit dem befreundeten Unternehmer, um zu erfahren, welche Maßnahmen dieser aufgrund der kommenden Entwicklungen und der Diskussion mit seinen Dienstleistern ergreifen will.

Kegler notiert die nächsten Schritte für sein Unternehmen:

HANDLUNGSOPTIONEN

(1) PRÜFUNG DER INVESTITIONSVORHABEN AUF AKTUELLE ZUSCHUSSMÖGLICHKEITEN

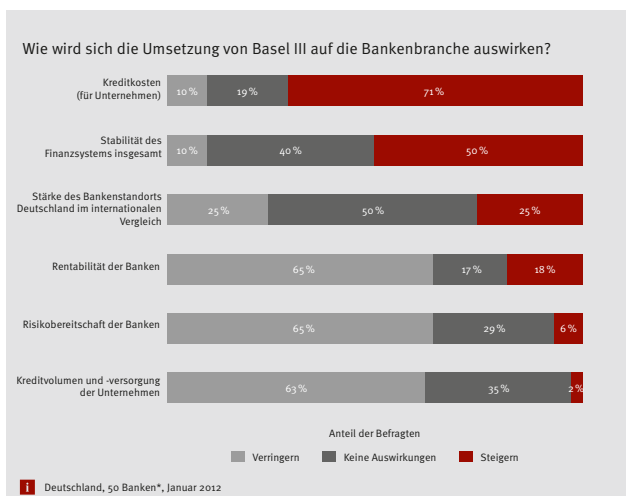
Wahrscheinlich wird Herr Kegler auch in naher Zukunft nicht gänzlich auf die Nutzung von Fördermitteln verzichten müssen. Unabhängig davon, ob diese als Zuschüsse oder Darlehen gewährt werden, sollte sich gezielt mit einem Spezialisten hierzu ausgetauscht werden.

(2) ANALYSE DES EIGENEN UNTERNEHMENS AUS DER BANKPERSPEKTIVE

Zur Vorbereitung auf die Gespräche mit Banken, die unverändert ein wichtiger Finanzierungspartner für Unternehmen bleiben werden, gilt es, deren Ratingssysteme zu verstehen. Eine Auseinandersetzung mit Fragestellungen zur strategischen Erfolgspositionierung des Unternehmens am Markt und im Wettbewerb sollte in Ergänzung realisiert werden. Ein Gespräch auf Augenhöhe ist nur dann möglich, wenn beide Beteiligten dieselbe Sprache sprechen.

(3) PRÜFUNG ALTERNATIVER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

Die Beteiligungsfinanzierung ist nur einer von vielen Bausteinen, die Unternehmer zur Finanzierung nutzen können. Dennoch kann sie eine übergeordnete Rolle für Wachstumsvorhaben und innovative Unternehmen spielen. Da Beteiligungen in der Regel als Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierung gewährt werden, stellt sich folgende Frage: Möchte ich eine tatsächliche Eigenkapitalbeteiligung einwerben und entsprechende Mitwirkungsrechte des Kapitalgebers zulassen oder ziehe ich eine stille Beteiligung vor, bei welcher der Kapitalgeber lediglich Informations- und unter Umständen Kontrollrechte besitzt? In beiden Fällen kann Beteiligungskapital eine Möglichkeit der Finanzierung sein.



Beteiligungskapital – Alternative und Ergänzung

Eine interessante Finanzierungsalternative zur erfolgreichen unternehmerischen Entwicklung von Technologieunternehmen und technologieorientierten Gründungen

Eric Bourgett | GoodVent Beteiligungsmangement GmbH & Co. KG | Partner

Wirtschaftliche Impulse durch Innovation

Beteiligungskapital stellt neben Fördermitteln oder den zahlreichen Businessplan-Wettbewerben und Initiativen in Mitteldeutschland eine wichtige Ergänzung der finanziellen und auch inhaltlichen Basis für ein solides Gründungsgeschehen sowie technologieorientiertes Wachstum dar. In Deutschland begeben sich im Jahr ca. 400 000 Gründerinnen und Gründer in die unternehmerische Selbständigkeit und müssen sich auf dem Markt und im Wettbewerb durchsetzen. Unsere Wirtschaft braucht diesen Impuls.

Besondere Chancen für die wirtschaftliche Entwicklung Mitteldeutschlands eröffnen neue Technologien in noch nicht besetzten, aber potenziell attraktiven Märkten. Zahlreiche Unternehmen haben als Innovatoren in ihren jeweiligen Branchen aufgezeigt, welche Potenziale in unserer Region vorhanden sind.

Vor allem innovative Unternehmen stehen dabei jedoch oft vor unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten. Denn die Aufwendungen für den umfangreichen Prozess der Umsetzung einer Innovation (insbesondere Personalkosten, Prototypenentwicklungskosten, Zulassungskosten u. a. m.) müssen in der Regel unter Unsicherheit als Rahmenbedingung finanziert werden.

Welche Fragen muss ich bezogen auf die Innovation beantworten?

Die zugrunde zu legende Entscheidungsmatrix bildet die Antworten unter anderem auf die folgenden Fragen ab, die sich die Initiatoren eines neuen Technologieprojektes stets stellen müssen:

Wird das neue Produkt, die neue Dienstleistung von den Zielkunden akzeptiert? Werden dazu konkrete quantifizierbare Abgrenzungsmerkmale erreicht oder ist es nur ein „me too“-Angebot? Wird der Markt die Preise zahlen, die die Investition in die neue Technologie rechtfertigt? Wie viel Zeit vergeht, bis sich der Kunde tatsächlich für das neue Angebot entscheidet? Und das nicht nur einmal? Und wie viel Zeit benötigt der Kunde, bis er ggf. wiederum seine Abnehmer davon überzeugt hat, dass das neue Angebot einen Zusatznutzen stiftet, der preiswürdig ist?

Passen die klassischen Finanzierungsalternativen?

Unter der Annahme der positiven Beantwortung vorgenannter Fragen stellen die Parameter einer liquiditätsschonenden Finanzierung und einer möglichst hohen Flexibilität als Grundsatz einer adäquaten Finanzierung eine zusätzliche Herausforderung besonders für Tech-

Die GoodVent Beteiligungsmangement GmbH & Co. KG (Magdeburg) verwaltet seit 2007 die drei regionalen Strukturfonds der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH sowie den Cedrus Private Equity Fonds.

Das Portfolio umfasst gegenwärtig 72 aktive Unternehmensbeteiligungen mit einem gebundenen Volumen von rd. 280 Mio. Euro. Das Zielvolumen der Fonds beträgt rd. 365 Mio. Euro.

Die Fonds investieren überwiegend in technologieorientierte Start-up-Unternehmen in der mitteldeutschen Region. Gesucht werden Beteiligungen bevorzugt in den Technologiefeldern neue Werkstoffe, neue Energien, Life Sciences, Mikrosystemtechnik, technische Software sowie Verfahrenstechnik/Maschinenbau. Das Erstinvestment liegt üblicherweise zwischen 250 000 und 1,5 Mio. Euro. Pro Unternehmen können im Regelfall bis zu 5 Mio. Euro investiert werden.



nologieunternehmen dar. Dieser Anspruch ist insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von Geschäftsbanken kaum befriedigend zu beantworten – vor allem dann, wenn keine anderen materiell werthaltigen Sicherheiten geboten werden können, was der Normalfall ist. Zudem ist das Geschäftsmodell von normalen Geschäftsbanken auf solche Finanzierungen auch gar nicht zugeschnitten. Auch der in diesem Zusammenhang geforderte sog. „Eigenanteil“ als Gegenfinanzierung ist – bezogen auf die initiale Eigenkapitalbasis oder auch phasenbedingt nicht vorhandene positive Cash-flows – schlicht nicht darstellbar.

Entsprechend ist Eigenkapital in Form von Beteiligungskapital ein relevanter Weg, Innovationen von KMUs zu finanzieren. Das immanente Entwicklungs- und Marktrisiko von Innovationen kann bei gering kapitalisierten KMUs nur durch unternehmerisches Eigenkapital getragen werden. Beteiligungskapitalgeber richten ihre Investitionsentscheidungen somit an dem Marktpotenzial neuer Technologien aus. Sie erhalten im Erfolgsfall dafür eine angemessene Beteiligung am Gewinn bzw. am Wertzuwachs des Unternehmens. Tritt der Erfolgsfall nicht ein, so kann der Beteiligunggeber keine Verzinsung des Kapitals einfordern.

Welche Erwartungshaltung hat ein Beteiligunggeber?

In aller Regel sind Beteiligungskapitalgeber Partner auf Zeit. Das liegt in der Natur des Geschäftsmodells von Beteiligungskapitalgebern, da deren Investoren ihrerseits innerhalb einer bestimmten Zeitspanne das von ihnen eingelegte Kapital mit einem Verzinsungsanspruch zurückfordern. Dies gilt auch für öffentliches Beteiligungskapital, das im Rahmen von revolving Fonds



dem Wiederanlagegrundsatz unterliegt. Beteiligungskapitalgeber sind also darauf angewiesen, innerhalb vereinbarter Fristen aus dem Investment wieder aussteigen zu können.

Demzufolge ist die Herangehensweise der Beteiligungskapitalgeber an innovative KMUs regelmäßig wie folgt:

- Evaluierung der Qualifikation, des Engagements und der Entwicklungsmöglichkeit des Managements/Managementteams im Unternehmen;
- Analyse des Marktpotenzials, das mit einer erfolgreichen Innovation angesprochen werden kann;
- Einschätzung des Renditepotenzials, welches durch das Unternehmen realisiert werden kann;
- Bewertung des dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Know-how-Potenzials (im Idealfall ist diese Kompetenz schutzrechtsfähig);
- Festlegung der Informations- und Kontrollrechte in dem Unternehmen;
- Herbeiführung eines gemeinsamen Verständnisses zur Erfolgsbeteiligung und Ausstiegsperspektive aus dem Investment seitens des Beteiligunggebers.

FAZIT

Die Beteiligungskapital-Szene in Mitteldeutschland besteht – historisch bedingt – überwiegend aus lokalen Beteiligungsgesellschaften aus dem weiteren Bankenumfeld sowie landeseigenen Beteiligungsgesellschaften, die Mittel der öffentlichen Hand einsetzen. Hinzu kommen einige private Investoren und vereinzelt auch Privatpersonen, sogenannte Business Angels. Dieses Gründungsumfeld hat sich in den vergangenen Jahren zwar weiter verstetigt, allerdings ist das Volumen insgesamt immer noch vergleichsweise gering. Diese Einschätzung begründet den Anlass, die unterstellten positiven Impulse gründungsadäquater Finanzierungsmöglichkeiten – nicht zuletzt aufgrund eigener guter Erfolge der Gründer von innovativen kleinen und mittleren Unternehmen – nachhaltig weiterzuentwickeln.

Mit dem Ziel, neue Entwicklungsansätze konstruktiv-kritisch zu diskutieren – und damit zu überprüfen –, sollten Beteiligungskapitalgeber als potenzielle Finanzierungspartner mit ihrer Expertise zur Bewertung von technologieorientierten Geschäftsmodellen in Betracht gezogen und gerne auch frühzeitig angesprochen werden.



GOODVENT

Sitz Magdeburg
Kantstraße 5
39104 Magdeburg
Fon 039153281-40/-41
Fax 039153281-59

Büro Berlin
Kurfürstendamm 57
10707 Berlin
Fon 030 31012-300/-301
Fax 03031012-441

info@goodvent.net
www.goodvent.net

Innovation bedingt Investition

Möglichkeiten beim Finanzierungsmix für technologieorientierte Gründer und junge Wachstumsunternehmen

Dr. rer. pol. Ulf-Marten Schmieder | Univations GmbH | Geschäftsführer

Anne Baschus | INVESTFORUM Sachsen-Anhalt | Univations GmbH | Projektmanagerin

Institut für Wissens- und Technologietransfer an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg



Innovationen werden durch neue Technologien und Dienstleistungen getrieben. Nicht selten entstehen diese im universitären Forschungsumfeld, sind aber auch in technologieorientierten Wachstumsunternehmen zu finden. Während der etablierte Mittelstand in Deutschland nach wie vor auf die bewährte Kreditfinanzierung zurückgreift, ist die Finanzierung von Innovationen für technologieorientierte Gründer und junge Wachstumsunternehmen oft aus mehreren Quellen zu speisen.



Für die Finanzierung von Innovationen stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung. Grundsätzlich ist zu entscheiden, ob die Finanzierung über die Einbringung von Eigenkapital erfolgen kann oder das Instrument der Fremdkapitalaufnahme bedient werden soll. Doch nicht in jedem Fall stehen Fremd- oder Eigenkapital in gewünschtem Umfang zur Verfügung. Zudem stehen junge Unternehmen vor der Herausforderung, aus einer Vielzahl potenzieller Eigen- bzw. Fremdkapitalgeber die optimalen Finanzierungspartner auszuwählen. Bei der Finanzierung von Innovationen haben Gründer und Wachstumsunternehmen somit zu prüfen, welches Instrument als sinnvoller Bestandteil eines optimalen Finanzierungsmixes in Erwägung zu ziehen ist.

Finanzierungsoption Fremdkapital

Gemäß Creditreform stellt die Fremdkapitalaufnahme in Form des klassischen Bankkredits mit 47,6 % nach wie vor die wichtigste Kapitalquelle für deutsche Mittelständler dar.¹ Durch die Schuldenkrise und die damit im Zusammenhang stehenden verschärften Eigenkapitalvorschriften für Banken (Basel III), die ab 2013 sukzessive in Kraft treten, ist der bisherige Umfang für die zukünftige Kreditverfügbarkeit fraglich.² Bereits heute sind die Auswirkungen von Basel III spürbar: In selbiger Studie der Creditreform geben die Unternehmen an, dass sich die Kreditkonditionen in den vergangenen Monaten verschärft haben. Bei 86,6 % der Befragten verlangten die Banken mehr Sicherheiten und in 34,6 % der Fälle erhöhte sich das Zinsniveau (Mehrfachnennungen möglich). Doch das, was den

etablierten Mittelstand vor zukünftige Herausforderungen stellt, ist für junge Gründer oft schier unmöglich. Zu Beginn einer Unternehmerkarriere mangelt es an verwertbaren Sicherheiten oder Garantien, die den möglichen Kreditausfall von Banken minimieren helfen. Junge Unternehmen verfügen zudem oft weder über eine langjährige Kredithistorie noch über ausreichend Eigenkapital. Diese fehlende Anfangsausstattung führt beim Start-up zu einem Dilemma: Die Bank lässt sich das Kreditausfallrisiko der Innovationsfinanzierung durch hohe Zinssätze vergüten. Diese hohen Zinssätze führen beim wenig liquiden Start-up zu hohen zukünftigen Zahlungsabflüssen, die wegen einer fehlenden Marktbasis (noch) nicht erwirtschaftet werden können. Kredite mit derart hoher Risikoklasse implizieren für die Bank hingegen die Pflicht zur Bildung adäquater Eigenkapitalpositionen gemäß Basel III. Die Bildung dieser Eigenkapitalposition bindet frei verfügbare Ressourcen und führt zu einer sinkenden Verfügbarkeit von Kapital für weitere Kredite. Das ist weder im Interesse der Bank noch der betroffenen Unternehmen. Die klassische Kreditfinanzierung ist für kapitalintensive risikoreiche Technologieprojekte im Gründungsumfeld einfach nicht darstellbar.

Finanzierungsoption Eigenkapital

Unsere Erfahrung aus neun Jahren Gründungs- und Finanzierungsberatung bei über 150 Projekten und Unternehmen hat eines klar gezeigt: Insbesondere Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen basieren auf innovativen Geschäftskonzepten und zukunftsweisenden Technologien – das fehlende Eigenkapital stellt jedoch eine kaum überwindbare Hürde bei der Umsetzung der Geschäftsideen dar. Eigenkapital in Form von Beteiligungskapital kann für Gründer eine Erfolg versprechende Alternative – oft die einzige Alternative – bei der Kapitalbeschaffung darstellen. Business Angels, Venture-Capital-Gesellschaften (kurz: VC-Gesellschaften) oder strategische Investoren offerieren Kapital gegen den Erwerb von Unternehmensanteilen, werden somit Anteilseigner am jungen Unternehmen. Business Angels engagieren sich

typischerweise in einer sehr frühen (Seed-)Phase und stellen neben finanzieller Unterstützung vor allem Know-how, Erfahrung und Kontakte bereit. VC-Gesellschaften und strategische Investoren treten in der späteren Start-up-Phase in Erscheinung. VC-Gesellschaften fokussieren auf zeitlich befristete Anlagehorizonte (etwa fünf bis sieben Jahre), sind also darauf angewiesen, nach einer

EIGENKAPITALGEBER BIETEN FRISCHES KAPITAL GEGEN DEN ERWERB EINER DIREKTEN UNTERNEHMENS BETEILIGUNG.

vereinbarten Frist die Beteiligung wieder zu verkaufen. Neben der monetären Unterstützung verfügen VC-Gesellschaften über ein exzellentes Netzwerk an Geschäftskontakten, auf welches die jungen Unternehmer zurückgreifen können.³ Demgegenüber liegt das Augenmerk strategischer Investoren auf dem Zukauf von innovativen Ideen, Produkten oder Dienstleistungen innerhalb einer bestehenden Wertschöpfungskette. Beim strategischen Investor handelt es sich zumeist um ein Industrieunternehmen oder eine Unternehmensgruppe. Sein Ziel ist es, ein bestehendes Produktportfolio durch den Zukauf zu erweitern und Marktanteile zu sichern bzw. zu vergrößern (strategisches Wachstum). Hier ist der Zeithorizont auf Langfristigkeit ausgelegt und übersteigt die fünf- bis siebenjährige Anlagespanne eines klassischen VC-Finanziers. Ein Konsortium verschiedener VC-Gesellschaften und Business Angels ist nicht unüblich und verteilt das immanente Entwicklungs- und Marktrisiko. Es ist in den meisten Fällen sinnvoll, den gesamten Kapitalbedarf über vereinbarte Meilensteine zu verteilen – dies ermöglicht eine messbare Erfolgskontrolle und macht den Einstieg für zusätzliche Beteiligungskapitalgeber attraktiv. Der Zeitumfang des Beteiligungsprozesses beträgt von der ersten Kontaktaufnahme bis zum finalen Vertragsabschluss in der Regel zwischen zwei und sechs Monaten und variiert je nach Projektstand. Die folgende Abbildung enthält eine „Übersicht über den Beteiligungsprozess“ von der Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss.

Die Kontaktaufnahme zum Beteiligungskapitalgeber erfolgt über eine Anfrage des Start-ups in Form einer

ein- bis zweiseitigen Projektzusammenfassung, die neben der Geschäftsidee auch den Kapitalbedarf beinhalten sollte. Bei positivem Votum des Beteiligungskapitalgebers wird das Start-up zum persönlichen Gespräch und zur Präsentation der Geschäftsidee eingeladen. Nach Klärung der grundsätzlichen Beteiligungsmodalitäten kann das junge Unternehmen nun den Businessplan inklusive der Finanzplanung (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplanung für die ersten fünf Jahre) einreichen. Mit Unterzeichnung der Absichtserklärung (Letter of Intent; kurz LOI) beginnt der Due-Diligence-Prozess: Dieser besteht aus einer detaillierten Prüfung der wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen durch den Beteiligungskapitalgeber und beträgt wegen des hohen Prüfungsumfangs durchschnittlich zwischen fünf bis zwölf Wochen. Für die Ausarbeitung des Beteiligungsvertrags und daran anschließende, detaillierte Verhandlungsgespräche sind weitere ein bis zwei Wochen einzuplanen.

Sonstige Finanzierungsoptionen

Eine weitere wichtige Finanzierungsquelle stellen öffentliche Fördermittel dar. Die EU stellt für Projekte in Deutschland in der aktuellen Förderperiode bis zum Jahr 2013 insgesamt Mittel in Höhe von etwa 25,5 Milliarden Euro zur Verfügung. Deutschland kofinanziert dies mit Geldern des eigenen Haushalts (Bundes- und Länderhaushalte). Eindeutige Kriterien bestimmen, unter welchen Bedingungen ein Projekt förderfähig ist. Die Förderhöhe hängt von projektspezifischen Faktoren wie Firmengröße, geplantem Investitionsstandort oder Investitionssumme ab. Vereinfacht dargestellt, lassen sich die Förderinstrumente in zwei Gruppen unterteilen:

- Fördermittel zur Reduktion direkter Investitionskosten (direkte Zuschüsse, zinsreduzierte Darlehen, öffentliche Ausfallbürgschaften) und
- Fördermittel zur Reduktion operativer Kosten (F&E-Förderung).⁴

Bei der Inanspruchnahme von F&E-Förderprogrammen ist eine Marktnähe in der Regel (noch) nicht gegeben. Hier befinden sich die Projekte typischerweise im For-

INFORMATIONEN ZU DEN AUTOREN

Dr. Ulf-Marten Schmieder und Anne Baschus sind für die Univations GmbH Institut für Wissens- und Technologietransfer tätig, die einen ganzheitlichen Ansatz der Innovations- und Gründungsförderung verfolgt. Die Univations GmbH ist Träger des vom Ministerium für Wissenschaft und Wirtschaft des Landes Sachsen-Anhalt mit Mittel des ESF geförderten INVESTFORUMS Sachsen-Anhalt. Durch die Zusammenarbeit mit regional sowie überregional agierenden Netzwerken und Partnern werden Gründer und junge Wachstumsunternehmen zielgenau und unabhängig beraten und erhalten Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Geschäftskonzepte.

¹ Vgl. Verband der Vereine Creditreform e. V., Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Frühjahr 2012, S. 30.

² Vgl. Commerzbank AG, Kapitalmarkt-orientierung und Finanzierung mittelständischer Unternehmen, 2011, S. 11.

³ Vgl. Grummer/Brorhilker, Phasengerechte Finanzierung: Teil drei, Die Start-up-Phase – Das Unternehmen auf Erfolgskurs bringen!, erhältlich unter: www.gruenderszene.de

⁴ Vgl. Germany Trade & Invest, Förderung im Überblick, erhältlich unter: www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Invest/Investorenleitfaden/Foerdermittel/foerderung-im-ueberblick

Übersicht über den Beteiligungsprozess bis zum Vertragsabschluss



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an WGZ Initiativkapital GmbH (Hrsg.), Beteiligungsprozess, erhältlich unter: www.wgzbank.de/de/wgzinitiativkapital/images/beteiligungsprozess/ablauf_beteilig_512.gif

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN UND LINKS ZUM THEMA:

- **INVESTFORUM Sachsen-Anhalt:** www.investforum.de
- **ego.-Existenzgründungsoffensive des Landes Sachsen-Anhalt:** www.sachsen-anhalt.de
- **Investitionsbank des Landes Sachsen-Anhalt:** www.ib-sachsen-anhalt.de
- **High-Tech Gründerfonds:** www.high-tech-gruenderfonds.de
- **KfW:** www.kfw.de

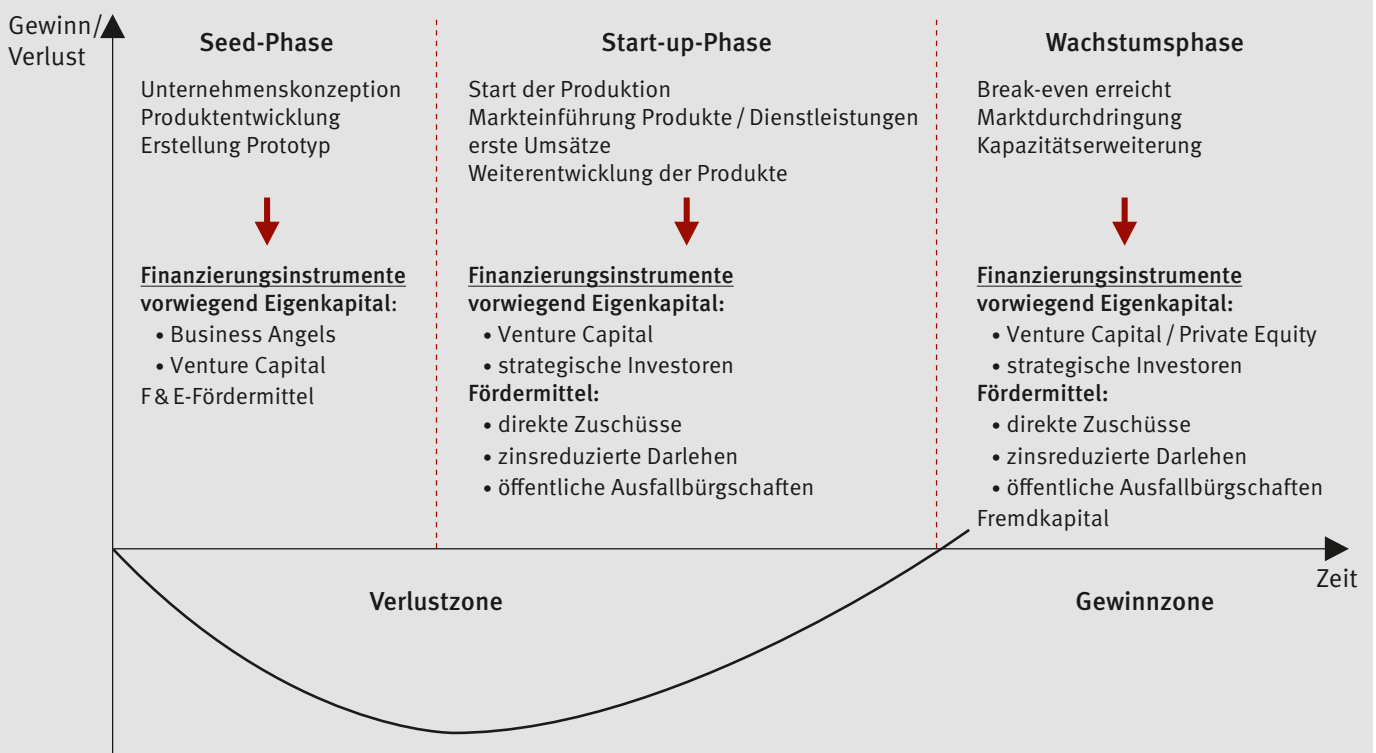
schungs- bzw. Entwicklungsstadium. Als prominente Beispiele sind hier die F&E-Richtlinie des Landes Sachsen-Anhalt zur Gewährung bedingt rückzahlbarer F&E-Zuschüsse, aber auch das Innovationsdarlehen der Investitionsbank Sachsen-Anhalt zu nennen. Fördermittel zur Reduktion direkter Investitionskosten sind für junge Unternehmen mit gewisser Marktnähe attraktiv – ganz konkret: Es müssen in absehbarer Zeit Umsätze generiert werden. Zu dieser Kategorie zählen beispielsweise bedingt rückzahlbare Zuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GRW), KfW-Förderkredite oder Landesbürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt GmbH. Im Rahmen einer vorgelagerten Projektprüfung ist sicherzustellen, dass der Eigenanteil der Kosten, der nicht über Fördermittel abgedeckt wird, mindestens 20% umfasst. Auch daraus ergibt sich quasi die Notwendigkeit der Stärkung der Eigenkapitalbasis im Finanzierungsprozess.

Zusammenfassung

Technologieorientierte Gründungsprojekte und innovative Wachstumsunternehmen konfrontieren Kapitalgeber oft mit hohen Entwicklungs- und Marktrisiken bei gleichzeitig nahezu fehlender Eigenkapitalbasis.

Die Umsetzung einer Innovation muss demzufolge unter Unsicherheit als Rahmenbedingung mitfinanziert werden. Dieses Risiko sind Fremdkapitalgeber überwiegend nicht allein zu tragen bereit. Es bedarf vielmehr des meist konsortialen Einwerbens von Eigenkapital bei Business Angels, VC-Gesellschaften oder strategischen Investoren gegen Abgabe von Unternehmensanteilen. Zusätzlich sind Know-how, Erfahrungswerte und ein breites Netzwerk für Gründer bzw. Wachstumsunternehmen nutzbar. Als weitere Finanzierungsquelle eignen sich öffentliche Fördermittel, die sowohl eine Reduktion der direkten Investitionskosten als auch der operativen Kosten bewirken. Die Kombination verschiedener Finanzierungsinstrumente reduziert das ursprüngliche Gesamtrisiko. Die Abbildung „Finanzierungsinstrumente im Lebenszyklus eines Unternehmens“ veranschaulicht das Zusammenspiel der unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten in den verschiedenen Unternehmensphasen im Zeitablauf. Die ideale Innovationsfinanzierung bei technologieorientierten Gründern und jungen Wachstumsunternehmen liegt also immer in einem Mix verschiedener Instrumente. Dieser Mix ändert sich im Zeitablauf und ist fortlaufend auf die jeweiligen Bedürfnisse hin zu überprüfen und anzupassen.

Finanzierungsinstrumente im Lebenszyklus eines technologieorientierten Unternehmens



Die Wahl der passenden Rechtsform

Eine Frage nicht nur für Existenzgründer

Jens Beyer | Steuerberater | GOB Steuerberatungsgesellschaft mbH
Wolfgang Tetzel | Rechtsanwalt | GOB Legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Die Auswahl der passenden Rechtsform ist für Unternehmer von immenser Bedeutung. Sie hat nicht nur Auswirkung auf die Frage, inwieweit ein Gesellschafter für die Verbindlichkeiten seines Unternehmens persönlich haftet, sondern auch auf die Organisationsstruktur und die steuerliche und arbeitsrechtliche Einordnung des Unternehmens. In Deutschland kann der Unternehmer zwischen Personengesellschaften (GbR, OHG, KG) auf der einen Seite und Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, SE) auf der anderen Seite wählen.

Personengesellschaften

Die GbR und OHG sind dadurch gekennzeichnet, dass die Gesellschafter in aller Regel ihre Arbeitskraft in die Gesellschaft einbringen und vollumfänglich mit ihrem Privatvermögen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften. Die Geschäftsführung des Unternehmens wird durch die Gesellschafter persönlich ausgeübt; eine Drittgeschäftsführung ist nicht möglich.

GbR und OHG müssen kein festes Kapital und auch keine Mindesteinlage aufweisen. Der Gesellschaftsvertrag kann formfrei abgeschlossen und geändert werden. Die Jahresabschlüsse müssen nicht veröffentlicht werden.

Ein Gesellschafter einer Personengesellschaft erzielt aus seiner Beteiligung Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Einkommensteuerpflichtig ist nicht die Gesellschaft, sondern jeder einzelne Gesellschafter. Es wird jedoch im Wege der einheitlichen und gesonderten Feststellung zunächst der Gewinn auf Ebene der Personengesellschaft ermittelt und danach entsprechend der Beteiligung der Gesellschafter verteilt und nach deren Verhältnissen versteuert. Personengesellschaften, insbesondere KG und OHG, sind in der Regel gewerbesteuerpflichtig. Allerdings wird bei der Ermittlung des Gewerbeertrags ein Freibetrag von 24 500 Euro abgezogen.

Kapitalgesellschaften

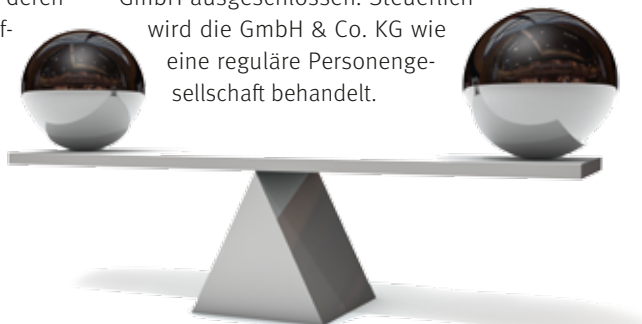
Bei Kapitalgesellschaften werden Gesellschaft und Gesellschafter unabhängig voneinander behandelt. Das führt dazu, dass die Kapitalgesellschaft selbst Eigentümerin aller Vermögensgegenstände (wie z. B. Grundstücke und Maschinen) ist und alleine für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet. Die Gesellschafter haften deshalb auch nicht für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Als Ausgleich für diese Haftungsbeschränkung der Gesellschafter muss eine Kapitalgesellschaft mit einem Mindestkapital ausgestattet werden. Dies sind bei einer GmbH 25 000 Euro, bei einer Aktiengesellschaft 50 000 Euro. Bei der Unternehmergeellschaft kann als Sonderfall der GmbH das Mindestkapital bis auf 1 Euro herabgesetzt werden.

Anders als bei Personengesellschaften entstehen bei Kapitalgesellschaften höhere Gründungs- und Verwaltungskosten. Die Jahresabschlüsse sind stets offenzulegen.

Kapitalgesellschaften gelten als eigenständiges Steuersubjekt. Sie unterliegen mit ihrem Einkommen (Ertrag) der Körperschaftsteuer. Der Steuersatz beträgt 15 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer. Hinzu kommt die Gewerbesteuer. Diese ermittelt sich aus 3,5 % des steuerpflichtigen Gewerbeertrages. Der so ermittelte Steuermessbetrag wird mit dem Hebesatz der jeweiligen Gemeinde multipliziert.

Die GmbH & Co. KG hat sich als beliebte Mischform zwischen Kapital- und Personengesellschaften herausgebildet. Hier ist die persönliche Haftung der Gesellschafter im Ergebnis wie bei einer normalen GmbH ausgeschlossen. Steuerlich

wird die GmbH & Co. KG wie eine reguläre Personengesellschaft behandelt.



Richtiger Zeitpunkt für die Rechtsformwahl

Die richtige Rechtsform sollte nicht nur bei Gründung eines Unternehmens festgelegt werden, sondern in jedem Entwicklungsstadium des Unternehmens hinterfragt werden. So bietet sich z. B. bei einem starken Wachstum der Wechsel von einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft an. Das Gleiche gilt beim Einstieg von Investoren oder bei der Übertragung des Unternehmens auf die nächste Generation. Dieser Austausch der Rechtsform kann durch Formwechsel nach dem Umwandlungsgesetz geschehen. Daneben sind auch Umstrukturierungen durch Änderungen des Gesellschaftsvertrages möglich.



Die optimale Rechtsform bei Immobilienbesitz



Andreas Häßler
Steuerberater
in Halle (Saale)

Die Wahl der optimalen Rechtsform bei Immobilienvermögen hängt stark von der jeweiligen persönlichen Situation des Investors oder der Investoren ab. Je nachdem, wie umfangreich das Vermögen ist, ob Privat- oder Betriebsvermögen vorliegt oder welches Anlageziel erreicht werden soll – Kapitalanlage oder Vermögensaufbau –, gibt es unterschiedliche Lösungswege.

Grundsatz der Trennung der Vermögenssphären sowie der Trennung von Vermögen und Risiken

Der Erwerb und die Vermietung von Grundstücken zählen im steuerlichen Sinne regelmäßig als private Vermögensverwaltung. Die Überschüsse der Mieteinnahmen über die Werbungskosten sind steuerliche Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Wenn eine Immobilie nach einer Behaltensfrist von mindestens zehn Jahren veräußert wird, bleibt der Gewinn nach der derzeitigen Rechtslage steuerfrei. Wie lange dies noch Bestand haben wird, ist unklar. In Österreich erfolgte bereits zum 01.04.2012 die Abschaffung der steuerfreien Veräußerung nach zehn Jahren.

Hingegen liegt ein Gewerbebetrieb vor, wenn nicht mehr die langfristige Erzielung von Mieteinnahmen im Vordergrund steht, sondern die Realisierung von Wertsteigerungen durch Grundstücksverkäufe, ähnlich einem Immobilienhändler. Nach der Rechtsprechung liegt ein solcher „gewerblicher Grundstückshandel“ vor, wenn innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Objekte veräußert werden. Die Abgrenzung ist aber im Einzelfall schwierig und wird oft erst im Nachhinein bei einer Betriebsprüfung erkannt. Trotz umfangreicher Rechtsprechung ist die Abgrenzung zur Vermögensverwaltung sehr oft eine Gratwanderung, deren Ausgang nicht mit der nötigen Rechtssicherheit vorhergesagt werden kann. Daher sollte entweder von vornherein ein Gewerbebetrieb ausgeübt werden oder eine Veräußerung nur nach gründlicher Abwägung und fachlicher Beratung durchgeführt werden.

Weiterhin gibt es auch bei Immobilien starke Risikounterschiede. Ziel sollte es also sein, Immobilien mit niedrigem Risiko als Vermögensverwaltung zu behandeln und damit die Chance auf eine spätere steuerfreie Veräußerung zu bewahren und diese von Risiken aus anderen Immobilien zu trennen. Vor dem Hintergrund dieser Zielstellung – Erzielung einer hohen Nachsteuerrendite im Gesamtzeitraum zwischen Erwerb und Veräußerung sowie der Trennung riskanter Immobilien vom übrigen Vermögen – erfolgt die nachfolgende Darstellung einiger typischer Konstellationen bei Immobilienbesitz. Bei Aussagen zu Steuerbelastungsvergleichen wird hier vereinfacht der Spitzensteuersatz inkl. Solidaritätszuschlag ohne Kirchensteuer und ohne Spitzenbelastung mit Gewerbesteuer angenommen.

Kleine Vermögen zur langfristigen Kapitalanlage oder zum Vermögensaufbau als Alleineigentümer

Bei kleineren Vermögen (z. B. einige wenige Eigentumswohnungen) werden die Immobilien regelmäßig im Privatvermögen gehalten. Eine besondere Rechtsform ist hier nicht erforderlich. Bei mehreren Investoren liegt regelmäßig – manchmal auch ohne dass die Gesellschafter das konkret wissen – eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) vor. Sofern daneben noch ein Gewerbebetrieb besteht, muss aber auf eine strikte Trennung der Vermögenssphären geachtet werden, insbesondere wenn die Immobilien als Geschäftsgrundstück für den eigenen Betrieb mitgenutzt werden. Hier kann das steuerliche Ziel nur sein, einen hohen Anteil laufender Betriebsausgaben und gleichzeitig einen niedrigen Anteil am Veräußerungserlös zu erreichen. Eine Vermögenstrennung wird in den meisten Fällen unterbleiben, da die Kosten den Nutzen merklich übersteigen dürften.

Größere Vermögen zur langfristigen Kapitalanlage

Eine langfristige Kapitalanlage wird hier typisierend verstanden, wenn der Immobilienerwerb mit einem hohen Eigenkapitalanteil finanziert wird und eine hohe Nachsteuerrendite – auch unter Ausnutzung von Sonderabschreibungen etc. – erzielt werden soll. Bei größerem Immobilienvermögen – z. B. mehreren Mehrfamilienhäusern –, bei denen das langfristige Behalten im Bestand im Vordergrund steht, empfiehlt es sich, diese in einer haftungsbeschränkten Personengesellschaft (z. B. GmbH & Co. KG) zu halten. Hier kann auch eine vermögensverwaltende „Ein-Mann-Gesellschaft“ gestaltet werden. Steuerlich wird das Einkommen dieser Gesellschaft den Gesellschaftern zugerechnet.

Wenn also Sonderabschreibungen bei Denkmälern oder Objekten in Sanierungsgebieten anfallen, mindern diese die persönliche Einkommensteuer der Gesellschafter. Positive Einkünfte unterliegen beim Gesellschafter der Einkommensteuer mit seinem persönlichen Steuersatz (maximal 47,5%). Bei vermögensverwaltenden Gesellschaften ist jedoch zu beachten, dass bereits durch geringe gewerbliche Einnahmen – z. B. aus dem Betrieb einer Dach-Photovoltaikanlage – die gesamte Gesellschaft zu einem gewerblichen Betrieb wird.

Der Vorteil einer solchen Gestaltung liegt darin, dass die Vorteile der steuerlichen Vermögensverwaltung mit der Risikoreduzierung haftungsbeschränkter Gesellschaften kombiniert werden. Nachteilig wirken sich höhere Verwaltungskosten aus.

Größere Vermögen zum Vermögensaufbau

Als Immobilieninvestitionen zum Vermögensaufbau wird hier verstanden, wenn die Finanzierung mit wenig

Eigenkapital und einer hohen Fremdkapitalquote erfolgt. Es sollen Überschüsse auch aus der Veräußerung von Immobilien erzielt werden.

Bei der Veräußerung von Grundstücken aus dem Privatvermögen ist immer auch das Vorliegen eines gewerblichen Grundstückshandels zu prüfen. Dieses Risiko kann umgangen werden, wenn eine Rechtsform gewählt wird, die nicht unmittelbar auf die persönliche Ebene der Investoren wirkt. Dies wird z. B. bei allen Kapitalgesellschaften (GmbH, Aktiengesellschaft) oder einer Stiftung erreicht. Die steuerliche Gesamtbelastung einer Kapitalgesellschaft ist zum großen Teil abhängig vom Hebesatz der jeweilige Stadt oder Gemeinde. Bei einem Hebesatz von 450, wie z. B. in der Stadt Halle (Saale), beträgt die Gesamtsteuerbelastung 32,9%. Gegenüber dem Spitzensteuersatz natürlicher Personen von 47,5 % ergibt sich eine um 14,6 %-Punkte niedrigere Steuerlast.

Diese Differenz kann z. B. für eine höhere Tilgung oder als Aufbau von Eigenkapital für weitere Investitionen verwendet werden. Wenn die Gesellschaft dann ausschließlich eigene Grundstücke im Sinne einer Vermietung und Verpachtung verwaltet, fällt die Gewerbesteuer komplett weg. Dadurch erhöht sich der Liquiditätsvorteil nochmal erheblich, da die steuerliche Gesamtbelastung dann nur noch 15,8 % beträgt. Allerdings sind bei Kapitalgesellschaften auch Veräußerungsgewinne zu versteuern.

Sofern die erwirtschafteten Gewinne jedoch gleich wieder an die Gesellschafter ausgeschüttet werden sollen, empfiehlt sich diese Gestaltung nur bedingt, da auf die Ausschüttungen nochmals Kapitalertragsteuer von 26,4 % fällig wird.

FAZIT

Wenn Immobilien ein wichtiger Anteil am Gesamtvermögen sind oder werden sollen, sollte die Möglichkeit der vorgenannten Gestaltungswege geprüft werden. Insbesondere zum Vermögensaufbau bieten Kapitalgesellschaften in der Verbindung von niedrigeren Steuern und Verzicht auf Ausschüttungen enormes Potenzial. Pauschale Entscheidungen sind hier wegen der hohen Komplexität allerdings nicht möglich. Je nach Ausgangssituation und Zielvorstellungen ist die jeweils geeignetste wirtschaftliche Gestaltung unter Berücksichtigung steuerlicher „Nebenbedingungen“ zu suchen.

	Natürliche Person oder Personengesellschaft		Kapitalgesellschaft	
	steuerpflichtiger Verkauf	steuerfreier Verkauf	mit Gewerbesteuer	ohne Gewerbesteuer
Gewinn Jahre 1 bis 10 jeweils 50 T€	500,0 TEuro	500,0 TEuro	500,0 TEuro	500,0 TEuro
Steuerbelastung laufender Gewinn	237,4 TEuro	237,4 TEuro	164,6 TEuro	79,1 TEuro
Veräußerungsgewinn nach 10 Jahren	100,0 TEuro	100,0 TEuro	100,0 TEuro	100,0 TEuro
Steuerbelastung Veräußerungsgewinn	475 TEuro	0,0 TEuro	32,9 TEuro	15,8 TEuro
Gesamtüberschuss nach Steuern	315,2 TEuro	362,6 TEuro	402,5 TEuro	505,1 TEuro
Gesamtsteuerbelastung	284,9 TEuro	237,4 TEuro	197,6 TEuro	95,0 TEuro
Steuerquote	47,5%	39,6%	32,9%	15,8%

Belastungsvergleich: angenommener Gewinn von 50 TEuro p.a. und Veräußerungsgewinn von 100 TEuro nach 10 Jahren, keine laufenden Entnahmen/Ausschüttungen

Rügefristen im Vergaberecht – Fallen und Fälle

Dr. iur.
Michael Moeskes
Rechtsanwalt
Fachanwalt für
Verwaltungsrecht
anwält. am dom



In einem laufenden Vergabeverfahren (öffentliche Ausschreibung) steht jedes interessierte Unternehmen häufig vor der Entscheidung, ob es wegen erkannter Fehler in den von der öffentlichen Hand zu verantwortenden Ausschreibungsverfahren diese Fehler rügt.

1. An eine Rüge sind rechtliche Anforderungen zu stellen. Darüber hinaus ist taktisch zu klären, ob eine derartige Rüge überhaupt erhoben werden soll. Denn es ist durchaus möglich, dass bereits die Erhebung einer Rüge die Chancen auf einen späteren Zuschlag vermindert, auch wenn dies womöglich niemand zugibt. Es ist also absolut entscheidend, Risiken und Nutzen bei einer derartigen Entscheidung sorgfältig abzuwägen. Dies erfordert eine sichere Erkenntnis der Rechtslage, ob die entsprechenden Umstände überhaupt im rechtlichen Sinne rügefähig sind. Dies sind sie dann, wenn sie objektiv vorliegen und geeignet sind, das weitere Verfahren in den für das rügende Unternehmen im positiven Sinne zu beeinflussen. Häufig werden Rügen infolge hoher Rechtsunsicherheit der Unternehmen „halbherzig nicht erhoben“, was sich aber dann, wenn es in einem vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren darauf ankommt, verhängnisvoll auswirkt. Eine abschließende Aufzählung denkbarer Fehler ist hier nicht möglich.

2. Das Vergabeverfahren und alles, was der Nachprüfung einer beabsichtigten Vergabe dient, unterliegt engen zeitlichen Fristen. Diese Fristen sind im Vergaberecht sehr eng und sehr strikt. Auch die Rüge unterliegt Fristen. Diese sind im Gesetz (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) jedoch nicht überall so geregelt, dass sie jeden Einzelfall erfassen, daher hat sich hierzu insbesondere in Sachsen-Anhalt eine Rechtsprechung herausgebildet. Während früher eine Rügefrist von 10 bis 14 Tagen von den meisten Oberlandesgerichten (Vergabesenaten) als ausreichend und erforderlich erachtet wurde und zum Teil heute noch wird, hat sich in den letzten Jahren diese Frist zum Teil verringert. Gelegentlich sind Entscheidungen in Sachsen-Anhalt (etwa bei der Vergabekammer Halle oder beim OLG Naumburg) anzutreffen, die bereits eine Rügefrist von drei bis fünf Tagen, als ausreichend erachten. Erhält also ein Unternehmen von einem Vergabeverstoß Kenntnis, ist zur Rechtssicherheit dringendes Handeln geboten. Diese Kenntnis wird ein Unternehmen in der Regel nicht von vornherein selbst bekommen. Als Faustregel gilt: Besteht die Vermutung oder die Annahme, dass ein Vergabeverstoß vorliegt, sollte sofort und sehr kurzfristig, möglichst noch am gleichen Tag, gehandelt werden. Dies erfordert eine saubere und sehr kurzfristige rechtliche Vorprüfung, um dann qualifiziert entscheiden zu können, ob eine Rüge aufgrund der Rechtslage überhaupt in Betracht kommt und, wenn ja, ob dies auch aus taktischen Gründen eine vernünftige Option ist.

3. a) Das Gesetz (GWB) sagt, dass ein Antrag nur zulässig ist, wenn der gerügte Verstoß gegen Vergabevorschriften im vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren zwar erkannt und

gegenüber dem Auftraggeber nicht unverzüglich gerügt worden ist. Ein Kennenmüssen genügt nicht. Erforderlich ist positive Kenntnis. Im Regelfall wird man eine Rüge binnen drei bis fünf Werktagen nach positiver Kenntnis noch als unverzüglich ansehen dürfen, zum Teil ein bis drei Tage.

b) Der vergaberechtliche Nachprüfungsantrag ist des Weiteren unzulässig, wenn Verstöße gegen Vergabevorschriften, die aufgrund der Bekanntmachung erkennbar sind, nicht spätestens bis Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Angebotsabgabe oder zur Bewerbung gegenüber dem Auftraggeber gerügt wurden.

c) Außerdem ist ein Antrag unzulässig, wenn Verstöße gegen Vergabevorschriften, die erst in den Vergabeunterlagen erkennbar sind, nicht spätestens bis zum Ablauf der in der Bekanntmachung genannten Frist zur Angebotsabgabe oder zur Bewerbung gegenüber dem Auftraggeber gerügt wurden.

d) Bei b) und c) kommt es also auf die Erkennbarkeit an. Das ist ebenfalls gefährlich. Immer dann, wenn das Unternehmen den Vergabeverstoß erkannt hat, gilt vorstehend a). Dies ist ein anderer Fall. Geht trotz Erkennbarkeit eines Verstoßes gegen Vergabevorschriften aus Sicht eines sorgfältig handelnden und prüfenden Unternehmens, das mit den wichtigsten Regeln der öffentlichen Auftragsvergabe vertraut ist, nicht spätestens bis zum Ablauf der Angebotsbindungs- bzw. Bewerbungsfrist eine Rüge beim öffentlichen Auftraggeber ein, ist das betreffende Unternehmen mit der Geltendmachung des betreffenden Vergaberechtsverstoßes zu einem späteren Zeitpunkt ausgeschlossen

(siehe OLG Naumburg, Urt. v. 08.10.2009, Az.: 1 Verg 9/09).

4. In der Rüge muss insbesondere zum Ausdruck kommen, welchen Sachverhalt das Unternehmen für vergaberechtswidrig hält. Die Rüge muss also die Möglichkeit der Selbstkorrektur geben. Auch aus diesem Grund darf sie nie zu spät erhoben werden. Dazu muss der Auftraggeber wissen, worum es geht und warum. Grundsätzlich muss also zwischen der Rüge und der Einreichung des Nachprüfungsantrages wiederum zumindest eine kurze Frist liegen. Wird der Nachprüfungsantrag ohne eine derartige angemessene Frist eingereicht, ist dieser grundsätzlich unzulässig.

5. Ferner ist ein vergaberechtlicher Nachprüfungsantrag unzulässig, wenn mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind.

6. Der Auftraggeber hat die betroffenen Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebotes und über den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses unverzüglich in Textform zu informieren (§ 101a Abs. 1 S. 1 GWB). Ein Vertrag darf erst 15 Kalendertage nach Absendung der Information geschlossen werden. Wird die Information per Fax oder auf elektronischem Wege versendet, verkürzt sich die Frist auf zehn Kalendertage. Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Information durch den Auftraggeber. Entgegen der sonst im Recht geltenden Rechtsgrundsätze kommt es auf den Tag des Zuganges beim betroffenen Bieter und Bewerber nicht an (§ 101a Abs. 1 GWB).

Wird trotzdem ein Vertrag mit dem Wunschbieter geschlossen, so ist dieser Vertrag von vornherein unwirksam, wenn gegen die vorgenannten Bestimmungen verstoßen wurde oder wenn ein öffentlicher Auftrag an ein Unternehmen vergeben wurde, ohne andere Unternehmen am Vergabeverfahren zu beteiligen. In beiden Fällen ist der Vertrag jedoch

nur dann unwirksam, wenn einer der vorbezeichneten Verstöße in einem vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren förmlich festgestellt worden ist (also Verfahren vor der Vergabekammer bzw. dem Vergabesenat des Oberlandesgerichts als Rechtsmittelinstanz). Auch hier gelten wieder Fristen: Denn diese Unwirksamkeit kann nur festgestellt werden, wenn sie im vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren innerhalb von 30 Kalendertagen ab Kenntnis des Verstoßes geltend gemacht worden ist. Die eingangs erwähnte Rüge ist etwas anderes. Es gelten also auch außerhalb der Rüge enge Fristen. Eine Unwirksamkeit lässt sich unabhängig von der Kenntnis nicht mehr feststellen, wenn mehr als sechs Monate nach Vertragsschluss vergangen sind.

7. Ein Vergaberechtsverstoß liegt natürlich auch (oder erst recht) dann vor, wenn überhaupt kein vergaberechtliches Vergabeverfahren eingeleitet wird. Für diesen Fall einer so genannten De-facto-Vergabe entfällt das Erfordernis einer Rüge. Die Rüge ist also entbehrlich, wenn nur ein Nachprüfungsantrag auf die Feststellung der Unwirksamkeit eines ohne Vergabeverfahren abgeschlossenen Vertrages gerichtet ist.

Seminare

Fallstricke des Vergaberechts

Referent: Dr. Michael Moeskes
Rechtsanwalt und Fachanwalt für
Verwaltungsrecht

Gesellschafts- und steuerrechtliche

Risiken bei der Vergabe

Referenten: Roland Kühnemann,
Rechtsanwalt
Klaus Wienbeck, Dipl.-Finanzwirt,
Steuerberater

Seminarort

Domplatz 11
39104 Magdeburg

Anmeldungen und Termin nach Absprache

Telefon 0391 509636-0
E-Mail info@anwaelte-am-dom.com



anwälte am dom
Dr. Moeskes Rechtsanwältinnen

Dr. Michael Moeskes

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Öffentliches Bau- und Planungsrecht,

Umweltrecht, Kommunalrecht,

Vergaberecht, Beamtenrecht,

Öffentlich-rechtl. Finanzierungen,

Grundstücksrecht

Holger Stahlknecht, MdL

Rechtsanwalt

z. Zt. Innenminister des Landes Sachsen-Anhalt,

Zulassung ruht, Staatsanwalt a. D.

Frank Rose

Rechtsanwalt

Verwaltungsrecht, Kommunalabgaben,

Beamtenrecht, Arbeitsrecht,

Straf- & Wirtschaftsstrafrecht

Roland Kühnemann

Erbrecht und Testamentsvollstreckung,

Gesellschaftsrecht, Stiftungsrecht, Bankbegleitende

Rechtsberatung und privates Finanzierungsrecht,

Kapitalanlagenrecht

Projektbezogene Kooperationen

Dr. Friederike Jarzyk-Dehne

Rechtsanwältin

Gesellschaftsrecht, Erbrecht, Steuerrecht

Dr. Hans-Joachim Gottschalk

Staatssekretär a. D.

Kommunalberatungs- und

Ansiedlungsprojekte

Peter Koeleman

Rechtsanwalt

Privates Baurecht

Klaus Wienbeck

Steuerberater

Dipl. Finanzwirt (FH) Wirtschaft und Steuern,

betriebswirtschaftliche Abschlussarbeiten

Büro Magdeburg

Domplatz 11
39104 Magdeburg
Telefon 0391 509636-0
Telefax 0391 509636-36

Büro Berlin
(Zweigstelle)

Potsdamer Platz 11
10785 Berlin
Telefon 030 258946-34
Telefax 0391 509636-36



Erst patentieren – dann publizieren

Dr. rer. nat. Jens Glienke
Patentanwalt und European Patent, Trademark and Design Attorney
Anwaltskanzlei Gulde Hengelhaupt Ziebig & Schneider



Gewerbliche Schutzrechte – insbesondere Marken, Geschmacksmuster (Design), Gebrauchsmuster und Patente – sind heutzutage ein wichtiger Bestandteil unternehmerischen Handelns und können einen wesentlichen Anteil am Wert eines Unternehmens ausmachen. In vielen Bereichen ist eine erfolgreiche Produktentwicklung und Platzierung am Markt ohne eine geeignete Schutzrechtsposition gar nicht denkbar.

Beim Aufbau einer solchen Schutzrechtsposition spielen vor allem die technischen Schutzrechte, also Patente und Gebrauchsmuster, eine besondere Rolle, da sich damit häufig Schutz erzielen lässt, der neben unmittelbaren Nachahmungen auch Abwandlungen des betreffenden Produktes umfasst. Durch geeignete Patente und Gebrauchsmuster kann ein Unternehmen ggf. nicht nur sein unmittelbares Produkt schützen, sondern darüber hinaus Alternativen oder Umgehungs-lösungen mit abdecken, sodass es für Mitbewerber schwieriger wird, mit dem betreffenden Produkt auf dem Markt unmittelbar in Konkurrenz zu treten.

Dabei kommt insbesondere dem Patent eine besondere Bedeutung zu, da es sich beim Patent um ein Schutzrecht handelt, welches vor dessen Erteilung vom zuständigen Amt daraufhin geprüft wird, ob die entsprechenden Schutzrechtsvoraussetzungen tatsächlich vorliegen. Als geprüftes Schutzrecht genießt das Patent besondere Wertschätzung bzgl. seiner Rechtsbeständigkeit, sodass das Patent in der Durchsetzung, beispielsweise als Grundlage für die Erwirkung einer einstweiligen Verfügung oder für die Anstrengung einer Verletzungsklage, besonders geeignet ist.

Damit eine technische Weiterentwicklung oder Neuerung dem Patentschutz zugänglich ist, muss diese neu sein, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sein. Die gewerbliche Anwendbarkeit ist meist unproblematisch. Bei der Beurteilung der erfinderischen Tätigkeit besteht ein gewisser Spielraum, der es dem Anmelder erlaubt, mit der Prüfungsabteilung

in sachliche Diskussion zu treten und die Prüfungsabteilung ggf. vom Vorliegen einer erfinderischen Tätigkeit zu überzeugen. Bei dem Erfordernis der Neuheit handelt es sich jedoch um ein vergleichsweise „objektives“ Kriterium – entweder die beanspruchte Erfindung ist mit allen ihren Merkmalen bereits bekannt gewesen oder eben nicht.

Dabei geht das Patentrecht in Deutschland und vor dem Europäischen Patentamt von einem absoluten Neuheitsbegriff aus, d. h. damit eine Erfindung neu ist, darf diese der Öffentlichkeit vor dem Anmeldetag der Patentanmeldung weder durch schriftliche oder mündliche Beschreibung, durch Benutzung oder in sonstiger Weise zugänglich gemacht worden sein. Dabei ist es unerheblich, in welchem Teil der Erde eine solche Beschreibung oder Benutzung erfolgt ist. Auch der mündliche Vortrag auf einer abgelegenen Insel im pazifischen Ozean kann für eine Patentanmeldung in Deutschland neuheitsschädlich sein. Es kommt in der Regel nicht darauf an, wer die Erfindung der Öffentlichkeit zugänglich gemacht hat. Auch die Veröffentlichung durch den Erfinder, den späteren Anmelder oder den Rechteinhaber kann einer Patentanmeldung neuheitsschädlich entgegenstehen. Schließlich kommt es auch nicht darauf an, ob Dritte von der Veröffentlichung tatsächlich Kenntnis genommen haben. Es reicht völlig aus, dass für Teile der Öffentlichkeit die theoretische Möglichkeit bestand, Kenntnis von der Erfindung zu nehmen. So ist beispielsweise mit der Aufnahme einer Dissertation in die Bibliothek einer Universität deren Inhalt der Öffentlichkeit zugänglich gemacht, auch wenn nachweislich niemand diese Dissertation jemals gelesen oder ausgeliehen hat.

Unsere heutige Informationsgesellschaft bietet vielfältige Möglichkeiten, um neue Ideen oder Erfindungen der Öffentlichkeit zu präsentieren. So kann beispielsweise über das Internet praktisch jederzeit und ohne hohen Kostenaufwand jegliche Erkenntnis der Weltöffentlichkeit unmittelbar kundgetan werden. Auch kann es gute Gründe geben, weshalb eine Erfindung

möglichst bald und möglichst häufig auf einer Ausstellung oder einer Tagung vorgestellt und präsentiert wird. Solche Maßnahmen können beispielsweise Bestandteil einer Werbekampagne sein sowie der Anbahnung von Geschäftskontakten oder dem Erhalt von Fördermitteln dienen.

Dabei wird gelegentlich übersehen, dass eine derartige Veröffentlichung oder sogar ein mündlicher Vortrag bzw. die Ausstellung auf einer Messe für den Patentschutz in den meisten Teilen der Welt, so auch in Deutschland und vor dem Europäischen Patentamt, verbrannte Erde schaffen kann. Denn erfolgt die eigene Veröffentlichung des Erfinders, des Anmelders oder des Rechteinhabers, bevor die Erfindung zum Patent angemeldet worden ist, so ist die Veröffentlichung für die Patentanmeldung meist neuheitsschädlich. In der Folge kann der eigentliche Erfinder oder Rechteinhaber für seine Erfindung meist keinen adäquaten Patentschutz mehr erreichen, während er andererseits seine Konkurrenz durch seine Publikation in die Lage versetzt hat, seine Erfindung zu nutzen. Ohne Patentschutz werden so mit viel Geld und Mühe erzielte Ergebnisse der in- und ausländischen Konkurrenz bereitgestellt, die dann aufbauend auf diesen Ergebnissen Weiterentwicklungen vornehmen und diese anschließend möglicherweise selbst patentieren können. Der Markt für Computer, Kameras, Uhren und Unterhaltungselektronik dokumentiert diese Misere bereits augenscheinlich. Ähnliches bahnt sich zurzeit in der Umwelt- und Medizintechnik an.

DESHALB WIRD EMPFOHLEN: ERST PATENTIEREN – DANN PUBLIZIEREN!

In Deutschland haben viele Unternehmen standardisierte Abläufe eingerichtet, mit denen neue Erfindungen erfasst und ggf. in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus haben einige Unternehmen gute Erfahrungen damit gemacht, auch für Veröffentlichungen, Poster, Tagungs- oder Seminarbeiträge und natürlich für Messe- und Werbeauftritte einen standardisierten Ablauf einzurichten, der sicherstellt, dass keine ungewollten Veröffentlichungen getätigt werden. Bei solchen Genehmigungsumläufen ist darauf zu achten, dass neben den Entscheidungsträgern im jeweiligen Management auch Vertreter der Patentabteilungen bzw. ggf. damit betraute externe Patentanwälte mit einbezogen werden. Auch sollten die Mitarbeiter, die an neuen Entwicklungen oder Erfindungen beteiligt sind oder sein können, schriftlich dazu verpflichtet werden, diesen Genehmigungsurlaub einzuhalten

und keine Veröffentlichungen, ohne ein entsprechendes Votum aus dem Genehmigungsurlaub vorzunehmen. Dies kann beispielsweise durch eine schriftliche Nebenvereinbarung zum Arbeitsvertrag oder durch eine sich in regelmäßigen Abständen wiederholende Informationsveranstaltung mit Anwesenheitspflicht umgesetzt werden. Durch einen solchen Genehmigungsurlaub lässt sich zwar nicht gänzlich ausschließen, dass es doch einmal zu einer ungewollten Veröffentlichung kommen kann, die Wahrscheinlichkeit, dass ein solches Ereignis eintritt, lässt sich dadurch aber deutlich reduzieren.

Ist es erst einmal zu einer solchen ungewollten Veröffentlichung durch die Erfinder gekommen, so stehen noch – allerdings begrenzte – Optionen zur Verfügung.

Zunächst sollte mit der Patentabteilung oder einem Patentanwalt geprüft werden, was genau Gegenstand der Veröffentlichung war und ob der Offenbarungsgelalt der Veröffentlichung alle Merkmale der Erfindung und ihrer Ausführung umfasst. Von dieser Analyse hängt ab, ob die Veröffentlichung der gesamten Erfindung neuheitsschädlich gegenübersteht oder eben nicht und ggf. relevante Teile der Erfindung noch zum Patent angemeldet werden können.

Dann sollte geprüft werden, ob die Voraussetzungen für eine unschädliche Offenbarung vorliegen. Sowohl nach deutschem Patentrecht als auch vor dem Europäischen Patentamt kann eine Veröffentlichung außer Betracht bleiben, wenn diese auf einen offensichtlichen Missbrauch zum Nachteil des Anmelders oder seines Rechtsvorgängers zurückgeht.

Daneben gibt es eine Reihe von Ländern, die für Patente und/oder Gebrauchsmuster eine sogenannte Neuheitsschonfrist kennen. Eine solche Neuheitsschonfrist hat in der Regel den Effekt, dass Veröffentlichungen durch den Erfinder, den Anmelder oder seinen Rechtsnachfolger für die Beurteilung der Patentfähigkeit außer Betracht bleiben, vorausgesetzt, die Veröffentlichung fand innerhalb der Neuheitsschonfrist statt. So gilt beispielsweise für Patentanmeldungen in den USA, Brasilien, Australien, Kanada und Südkorea eine 12-monatige Neuheitsschonfrist. In Japan, der russischen Föderation und Taiwan gilt für Patentanmeldungen eine Neuheitsschonfrist von sechs Monaten. In Deutschland gilt für Gebrauchsmuster eine sechsmonatige Neuheitsschonfrist. Dabei gilt es, die Besonderheiten der jeweiligen nationalen Regelungen zu beachten. Hier sollte die Patentabteilung bzw. ein Patentanwalt konsultiert werden.

FAZIT

Um Rechtsverluste zu vermeiden, ist es empfehlenswert, im Unternehmen Mechanismen vorzusehen und zu installieren, die gewährleisten, dass ungewollte Veröffentlichungen unterbleiben. Ist es zu einer solchen ungewollten Veröffentlichung einer Erfindung gekommen, so ist zunächst zu prüfen, welchen Inhalt die Veröffentlichung hatte und ob dieser tatsächlich neuheitsschädlich für die gesamte Erfindung ist. Dann sollte geprüft werden, ob die Voraussetzungen für eine unschädliche Offenbarung vorliegen. Sollte dies nicht der Fall sein, so können dem Anmelder immer noch Möglichkeiten für eine Schutzrechtsposition zur Verfügung stehen, je nachdem, in welchem Land um Schutz nachgesucht werden soll, wie lange die Veröffentlichung her ist sowie durch wen und unter welchen Umständen diese erfolgt ist.

Die Entzauberung der Gütertrennung



Dr. iur. Barbara Lilie
Notarin in Halle (Saale)

Als Zaubermittel zum Schutz von Privat- und Firmenvermögen gilt allgemein die Gütertrennung. Zu Unrecht. Vor deren ungeprüfter Anwendung kann nur gewarnt werden. Der folgende Beitrag soll die beinahe magische Wirkung der Gütertrennung aufheben und bessere Wege zum Vermögensschutz aufzeigen.

Selten liegen die tatsächliche Rechtslage und die Vorstellungen der Beteiligten so weit auseinander wie bei der Gütertrennung. Schließen die Eheleute nach ihrer Heirat keinen notariellen Ehevertrag, so leben sie im Güterstand der Zugewinnngemeinschaft. Diese bewirkt weder eine „Vergemeinschaftung“ des Vermögens noch der Verbindlichkeiten der Ehegatten. Im gesetzlichen Güterstand behält jeder Ehegatte sein Vermögen und verwaltet es grundsätzlich auch allein. Das heißt, ein Ehegatte haftet nur dann für Verbindlichkeiten des anderen, wenn er die Haftung ausdrücklich durch Rechtsgeschäft übernommen hat. Gibt etwa ein Ehegatte sein Vermögen als Sicherheit für einen Kredit des anderen Ehegatten oder bürgt er für ihn, so haftet er, aber nicht kraft Gesetzes als Ehegatte, sondern als Sicherungsgeber. Als Schutz vor einer Mithaftung ist die Gütertrennung also nicht erforderlich und nicht geeignet.

Bei der Gütertrennung (§ 1414 BGB) entstehen zwei Gütermassen, die der Ehefrau und die des Ehemannes. Die Trennung schafft Klarheit, was wem gehört. Sie bedarf aber beständiger Beachtung, damit sich nicht in der Hand des einen gewollt oder ungewollt Vermögenswerte anhäufen, während der andere kein ausreichendes Vermögen erwirbt, denn ein Ausgleich findet bei Beendigung des Güterstandes nicht statt. Eine ständige Aktualisierung der Übersicht über beide Vermögensmassen ist also unerlässlich. Allerdings werden die Eheleute bei der Gütertrennung nicht wie Unverheiratete behandelt. Die allgemeinen Vorschriften über die Ehwirkungen gelten ebenso wie bei der Zugewinnngemeinschaft. Dazu gehört insbesondere die Unterhaltspflicht.

Eine wenn auch geringe Schutzwirkung hat die Gütertrennung bei der Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen. Hier kann die Vermutung, dass der zu pfändende Gegenstand dem Schuldner gehört, durch einen Ehevertrag zerstört werden (§ 1362 BGB, § 739 ZPO). Um Vermögensgegenstände der Zwangsvollstreckung zu entziehen, ist die Vereinbarung der Gütertrennung aber nicht erforderlich. Vielmehr stehen andere Möglichkeiten zur Verfügung, beispielsweise die Erstellung eines notariellen Vermögensverzeichnisses. Darüber hinaus sind ohnehin nur wenige Gegenstände des beweglichen Vermögens, jedenfalls soweit es sich um Hausrat handelt, pfändbar.

Die Auswirkungen der Gütertrennung liegen im Wesentlichen im Bereich des Familienrechts. Verfügt ein Ehegatte, der im Güterstand der Zugewinnngemeinschaft verheiratet ist, zum Beispiel beim Hausverkauf über sein (nahezu) ganzes Vermögen, so ist hierzu die Zustimmung des anderen Ehegatten erforderlich (§ 1365 BGB). Einer der Gründe hierfür ist, dass eine solche

DIE GÜTERTRENNUNG IST MEISTENS DIE FALSCHES LÖSUNG.

Verfügung dazu führen kann, dass der Zugewinnausgleichsanspruch des Ehegatten ausgehöhlt wird. Im Fall der Scheidung hat ein Ehegatte gegenüber dem anderen einen Anspruch auf Zugewinnausgleich. Hat ein Ehepartner während der Ehe mehr Vermögen hinzugewonnen als der andere, so hat er diesem die Hälfte der Differenz auszugleichen. Ist aber kein Vermögen mehr vorhanden, so geht die Ausgleichspflicht ins Leere. Diese Ausgleichsverpflichtung entfällt im Fall der Vereinbarung der Gütertrennung.

Eine Zugewinnausgleichsforderung kann nicht nur unerwünscht sein, sondern bei Selbstständigen wegen des Abflusses von liquiden Mitteln sogar den Bestand des Unternehmens gefährden. Aus diesem Grund wird zum Teil von Mitgesellschaftern oder vor allem von Kreditinstituten die Vereinbarung einer Gütertrennung



verlangt, obwohl längst bekannt ist, dass sich die Gütertrennung für diesen Zweck wenig eignet. Zum Schutz von Gesellschafts- oder Privatvermögen stehen andere Regelungsmöglichkeiten zur Verfügung, wie beispielsweise der modifizierte Zugewinnausgleich.

Beim modifizierten Zugewinnausgleich, der ebenfalls notariell beurkundet wird, steht eine große Bandbreite von Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die Vereinbarungen können passgenau auf die spezielle Situation zugeschnitten werden. So können bestimmte Vermögensgegenstände vom Ausgleich ausgenommen werden. Dabei kann es sich beispielsweise um die Beteiligung an einer Kapital- oder Personengesellschaft, ein Einzelkaufmännisches Unternehmen, die Praxis eines Freiberuflers oder andere Vermögensgegenstände handeln, wie etwa Grundbesitz oder Nachlässe, die in der Familie bleiben sollen. Der Ausgleich von Wertsteigerungen von nichtausgleichspflichtigem, während der Ehe geerbtem oder durch Schenkung erworbenem Vermögen kann ebenfalls ausgeschlossen werden.

So kann z. B. die freiberufliche Praxis eines Ehemannes aus der Berechnung des Zugewinns ausgeschlossen werden; geregelt würden in diesem Zusammenhang etwa, wie entnommene oder noch nicht entnommene Gewinne oder auch ein Mittelzufluss durch den anderen Ehegatten zu behandeln sind.

Das Gesetz lässt ausdrücklich zu, durch Vereinbarung auf die Zugewinnermittlung nach den gesetzlichen Regelungen Einfluss zu nehmen. So können die Eheleute die im Gesetz vorgesehenen zeitlichen Grenzen verschieben, Befristungen oder Bedingungen sowie ein bestimmtes Anfangs- oder Endvermögen vereinbaren. Schließlich ist die Vereinbarung einer abweichenden Quote, einer Höchstgrenze, die Änderung der Fälligkeit der Ausgleichszahlung und sogar die Vereinbarung des Ausgleichs in anderer Weise als durch Geld möglich. Es gilt also, in jedem Einzelfall die richtige Gestaltung zu finden.

Eine wichtige, meist unerwünschte Auswirkung hat die Gütertrennung auch im Bereich des Erbrechts. Sind die Eheleute im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft verheiratet, so erhöht sich der Erbteil des Ehegatten nach § 1371 BGB auf die Hälfte des Nachlasses, sofern der erbende Ehepartner den Zugewinn nicht konkret ermittelt und geltend macht. Anders als bei der Zugewinnsgemeinschaft tritt bei der Gütertrennung nicht eine pauschale Erhöhung des Ehegattenerbrechts um ein Viertel ein. Durch den geringeren gesetzlichen Erbteil des überlebenden Ehegatten erhöht sich der Pflichtteil anderen Pflichtteilsberechtigten (z. B. „ungeliebten“ Kindern) gegenüber, was insbesondere dann nachteilig ist, wenn diese so wenig wie möglich erhalten sollen. Schon aus diesem Grund ist bei Vereinbarung der Gütertrennung ein Testament meist unerlässlich. Schließlich gehen durch die Gütertrennungsvereinbarung erbschaftsteuerliche Vorteile verloren, da der Freibetrag nach § 5 ErbStG entfällt.

Bei jedem Ehevertrag, auch bei der Vereinbarung eines modifizierten Zugewinnausgleichs, müssen die Regelungen in der Waage bleiben, da im Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung stets mit einer umfassenden richterlichen Inhaltskontrolle zu rechnen ist. Selbst dann, wenn der Inhalt des Vertrages bei seinem Abschluss zulässig ist, kann bei späterer gravierender Änderung der tatsächlichen oder rechtlichen Verhältnisse die Berufung auf vertragliche Regelungen versagt sein.

Eheverträge sollten nicht nur auf einer fundierten fachkundigen Beratung beruhen, sie sind gemäß § 1408 BGB auch beurkundungspflichtig. Die Beratung durch eine Notarin oder einen Notar löst dann keine zusätzlichen Kosten aus, wenn der Vertrag später notariell beurkundet wird. Wichtig ist, mit den geschäftlichen und persönlichen Regelungen keinen Flickenteppich zu produzieren (siehe Service-Seiten, Ausgabe 2011/12), sondern sie in das Gesamtkonzept einzufügen, das aus gesellschaftsrechtlichen Beziehungen, Verträgen, Vollmachten, Testamenten u. Ä. bestehen kann. Wer passgenau einfügen will, muss auch Maß nehmen.

Die Vorsorgevollmacht



Christine Albert
Notarin in Halle (Saale)

Jeden Menschen – egal welchen Alters – kann unvorhergesehen das Schicksal ereilen, dass er seine Angelegenheiten aufgrund einer körperlichen, geistigen oder seelischen Behinderung oder aufgrund einer psychischen Krankheit nicht mehr selbst besorgen kann. Das Gesetz ordnet für diesen Fall die gerichtliche Bestellung eines Betreuers an. Es können also nicht etwa ohne Weiteres der Ehegatte oder nahe Angehörige für den Geschäftsunfähigen handeln.

In Deutschland stehen derzeit insgesamt mehr als 1,3 Mio. Personen unter Betreuung, wobei diese Anzahl ständig steigt. Neben der Regelung der Erbfolge für den Todesfall gehört daher die Errichtung einer Vollmacht für den Fall der Geschäftsunfähigkeit nicht nur für den Privatmann, sondern gerade auch für den Unternehmer (als Instrument der Unternehmensnachfolge) zu den wichtigsten Vorsorgemaßnahmen im rechtlichen Bereich.

Die Bestellung eines Betreuers erfolgt auf Antrag, den beispielsweise auch Gläubiger oder Geschäftspartner stellen können. Das Gericht hat bei der Auswahl des Betreuers nicht zwingend die nächsten Angehörigen des Betroffenen zu berücksichtigen, sondern kann – etwa bei Interessenkonflikten innerhalb der Familie – auch eine fremde Person zum Betreuer ernennen. Der Betreuer ist dem Gericht gegenüber zur Auskunft und Rechenschaft verpflichtet. Bestimmte durch ihn veranlasste Maßnahmen (wie z. B. der Abschluss von Grundstücksgeschäften) bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Zustimmung des Betreuungsgerichts. Durch die wirksame Bestellung einer geeigneten Vertrauensperson kann der Vollmachtgeber selbst bestimmen, wer seine Interessen wahrnimmt, und damit das schwerfällige und für alle Beteiligten belastende Betreuungsverfahren und auch die diesbezüglich anfallenden Kosten vermeiden.

Die Errichtung einer Vorsorgevollmacht ist grundsätzlich formfrei. Sie kann also auch mündlich erfolgen, sollte aber zu Beweis Zwecken zumindest privatschriftlich



verfasst werden. Soweit die Vollmacht – wie in der Regel – auch den persönlichen Bereich umfasst, muss sie schriftlich sein. Für die Vornahme bestimmter (gerade für den Unternehmer oft wesentlicher) Rechtsgeschäfte wie zum Beispiel von

- Grundstücksgeschäften oder
- gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten (Anmeldungen zum Handelsregister, Verfügungen über Geschäftsanteile an einer GmbH)

ist eine notariell beurkundete oder beglaubigte Vollmacht erforderlich. Aus diesem Grund und nicht zuletzt auch wegen der damit verbundenen rechtlichen Beratung und Gestaltung sowie des höheren Beweiswertes und der besseren Akzeptanz durch Dritte hat sich in der Praxis immer stärker die Empfehlung durchgesetzt, Vorsorgevollmachten notariell zu beurkunden und sich nicht allein mit einer Unterschriftsbeglaubigung oder gar der handschriftlichen Form zu begnügen.

Bei Abfassung der Vollmacht sollten folgende Punkte beachtet bzw. geregelt werden:

Die Vorsorgevollmacht sollte den Bevollmächtigten im Sinne einer Generalvollmacht zunächst zur Vornahme **aller vermögensrechtlichen Angelegenheiten** ermächtigen. Dabei können die wesentlichen Handlungsbefugnisse in diesem Bereich wie

- die Verfügung über Vermögensgegenstände jeder Art (z. B. Grundbesitz, Bankguthaben),
- die Eingehung von Verbindlichkeiten und Vornahme von Prozesshandlungen jeder Art,
- der Abschluss eines Heimvertrages, die Auflösung eines Mietverhältnisses und des Hausrats,
- die Entgegennahme von Zahlungen und Wertgegenständen etc.

stichpunktartig aufgelistet werden. Hierbei ist jedoch klarzustellen, dass derartige Aufzählungen nur beispielhaft und nicht abschließend sind und hinsichtlich etwa

nicht aufgeführter Maßnahmen keinesfalls als Einschränkung der Vollmacht zu verstehen sind.

Überhaupt sollte jegliche Form der Einschränkung der Vollmacht in diesem Bereich vermieden werden, um die Handlungsfähigkeit des Bevollmächtigten nicht zu beeinträchtigen. Dritte (Ärzte, Bankangestellte etc.) können in der Regel die Einhaltung etwaiger Beschränkungen nicht prüfen und werden im Zweifel ihre Tätigkeit ablehnen. Will der Vollmachtgeber dennoch die Verwendung der Vollmacht von bestimmten Bedingungen oder Voraussetzungen abhängig machen, sollte er sie nur in Form von Anweisungen im Innenverhältnis gegenüber dem Bevollmächtigten erteilen. Dieser kann dann im Rechtsverkehr nach außen uneingeschränkt handeln, ist jedoch dem Vollmachtgeber dafür verantwortlich, seine Befugnisse nicht zu überschreiten.

Von einer generell gefassten Vollmacht für vermögensrechtliche Angelegenheiten ist im Grundsatz auch der **berufliche und unternehmerische Bereich** mitumfasst. Dennoch sollte an geeigneter Stelle ausgeführt werden, dass die Vollmacht auch dazu berechtigt,

- alle mit dem Unternehmen in Zusammenhang stehenden Rechtsgeschäfte vorzunehmen,
- über betriebliche Konten zu verfügen,
- alle Erklärungen abzugeben, die für die Unternehmensführung erforderlich und zweckdienlich sind,
- etwaige Gesellschafterrechte des Unternehmers auszuüben (soweit Gesetz und Gesellschaftsvertrag dies zulassen).

Wiederum nur im Innenverhältnis kann die Vollmacht um eine Handlungsanweisung ergänzt werden, in der der Unternehmer in groben Zügen festlegt, was im Unternehmen zu geschehen hat, wenn er etwa durch Krankheit für längere Zeit nicht einsatzfähig ist. Handelt es sich beim Betrieb des Vollmachtgebers um eine Personen- oder Kapitalgesellschaft, ist zu beachten, dass einem Generalbevollmächtigten nur solche Rechtshandlungen übertragen werden dürfen, die nicht zu den originären Aufgaben des gesetzlichen Vertreters (z. B. des Geschäftsführers einer GmbH) gehören. Die sogenannten „organschaftlichen Kernbefugnisse“ müssen daher ausdrücklich aus dem Anwendungsbereich der Vollmacht ausgeklammert oder es müssen gesellschaftsrechtliche Lösungen gefunden werden.

Neben den vermögensrechtlichen Angelegenheiten wird dem Bevollmächtigten im Hinblick auf eine mögliche Erkrankung auch die Besorgung **persönlicher**

Angelegenheiten des Vollmachtgebers übertragen, wie z. B. die Wahrnehmung der Gesundheitsfürsorge, der Aufenthalt in einem Pflegeheim und die Vertretung gegenüber Ärzten. Vollmachten im nichtvermögensrechtlichen Bereich müssen konkret ausformuliert werden, abstrakte Formulierungen reichen nicht. Hier empfiehlt sich eine Anlehnung an den gesetzlichen Wortlaut der betreffenden Regelungen im Betreuungsrecht, sodass die Vollmacht insbesondere auch gelten soll

- zur Einwilligung in einen ärztlichen Eingriff, und zwar auch dann, wenn die Gefahr besteht, dass der Vollmachtgeber aufgrund der Maßnahme stirbt oder einen schweren gesundheitlichen Schaden erleidet,
- zur Hilfe beim Sterben und zum Behandlungsabbruch,
- zu einer Unterbringung, die mit Freiheitsentziehung verbunden ist, und zur Entscheidung über freiheitsentziehende oder -beschränkende Maßnahmen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil in diesem Bereich der Vorsorgevollmacht ist die Entbindung der behandelnden Ärzte von ihrer gesetzlichen Schweigepflicht.

In der Vorsorgevollmacht sollte schließlich festgelegt werden,

- ob und inwieweit der Bevollmächtigte Untervollmacht erteilen, also die Vollmacht an Dritte „weitergeben“ darf,
- ob er befugt ist, auch Rechtsgeschäfte mit sich selbst oder mit sich als Vertreter eines Dritten abzuschließen (Befreiung von den Beschränkungen des § 181 BGB) und
- ob die Vollmacht auch über den Tod hinaus gelten soll.

Sind mehrere Personen zu Bevollmächtigten bestellt, ist – am besten wiederum nur in dem von Dritten nicht zu prüfenden Innenverhältnis – deren Reihenfolge festzulegen. So können auch einzelnen Bevollmächtigten unterschiedliche Aufgabenbereiche zugewiesen werden.

Sinnvoll ist es, die Vorsorgevollmacht durch eine **Patientenverfügung** zu ergänzen, mit der der Vollmachtgeber Behandlungswünsche für den Fall äußern kann, in dem er sich in bewusstlosem Zustand befindet und keine Aussicht auf Besserung besteht. Hier wird häufig bestimmt, dass in diesem Fall keine lebensverlängernden Maßnahmen ergriffen werden sollen, sondern die Behandlung auf Schmerzlinderung gerichtet sein soll.

FAZIT

Nach alledem trägt die Errichtung einer Vorsorgevollmacht wesentlich dazu bei, dass sich eine menschliche Notlage nicht durch eine wirtschaftliche verschlimmert und insbesondere auch die Funktionalität und der Fortbestand eines Unternehmens gesichert werden können.

Es empfiehlt sich, für die Errichtung von Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung rechtlichen Rat in Anspruch zu nehmen. Die im freien Handel oder im Internet erhältlichen Musterformulare sind zum Großteil ungeeignet bis unbrauchbar, da sie oftmals unzumutbare Einschränkungen enthalten oder Punkte, die geregelt bzw. ausdrücklich angesprochen werden müssen, vernachlässigen.

ESUG – Sanierungsturbo oder Rohrkrepierer?

Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen –
seit 01.03.2012 in Kraft, erste Erfahrungen

Guido Kutscher | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht | KUTSCHER Rechtsanwälte

Prof. Dr. iur. Lucas F. Flöther | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter | Flöther & Wissing Rechtsanwälte

Ein Gespräch zwischen Insolvenzverwalter und anwaltlichem Berater von Unternehmen und Gläubigern

Guido Kutscher

In der Beratungspraxis von Unternehmen und wirtschaftlich tätigen Institutionen begegnet mir vermehrt der Wunsch, ein sog. Schutzschirmverfahren einzuleiten. Dabei fällt auf, dass durchaus eine falsche Vorstellung von diesem Verfahren besteht und häufig die Notwendigkeit einer Sanierung noch gar nicht betrachtet wurde.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Das kann ich bestätigen. Nach der Rechtsänderung dürfen auch Insolvenzverwalter in allgemeiner Form über den Gang eines Insolvenzverfahrens und dessen Folgen beraten, ohne dass dies einer späteren Bestellung entgegensteht. Gerade beim sog. Schutzschirmverfahren ist Unternehmen häufig nicht bewusst, dass es sich auch hierbei um ein Insolvenzverfahren handelt und die Einleitung die Stellung eines Insolvenzantrages voraussetzt. Hinzu kommt, dass der Markt auf die Einleitung dieses Verfahrens genauso reagiert wie im regulären Insolvenzverfahren (Kündigung von Darlehen, Lieferanten bestehen auf Vorkasse etc.). Deshalb bedarf es einer fachkundigen Vorbereitung.

Guido Kutscher

Ich meine auch, dass das Schutzschirmverfahren längst nicht für alle Unternehmensstrukturen geeignet ist. Denn das Verfahren wird in Eigenverwaltung unter Aufsicht eines Sachwalters durchgeführt. Für Gläubiger, insbesondere Banken, stellt sich dabei die Frage, warum die Krise gerade in Eigenverwaltung überwunden werden soll, wenn die handelnden Personen weiterhin tätig bleiben.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

In der Regel ist es erforderlich, einen Interimsmanager oder Berater mit Sanierungs- und Insolvenzerfahrung im Unternehmen zu installieren. Das ist ein Kostenfaktor. Parallel dazu wird durch das Insolvenzgericht ein

unabhängiger Sachwalter bestellt, der eine Kontroll- und Überwachungsfunktion ausübt.

Guido Kutscher

Den das Unternehmen mitbringen kann?

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Ja. Allerdings zeigen die ersten Erfahrungen, dass es sinnvoll ist, dass dieser Sachwalter nicht nur von dem Unternehmen, sondern auch von den Gläubigern und nicht zuletzt dem Insolvenzgericht getragen wird. Bei der Auswahl ist also Fingerspitzengefühl und Erfahrung der Berater des Unternehmens gefragt.

Guido Kutscher

Und es gibt natürlich auch ein zeitliches Problem. Der Insolvenzantrag wird mit einem Antrag auf Fristbestimmung zur Vorlage eines Insolvenzplans verbunden. Die Frist darf aber höchstens drei Monate betragen. Danach entscheidet das Gericht über den Insolvenzantrag. Es wird letztlich ein Insolvenzverfahren eröffnet.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Die Frist ist sehr kurz. Das Verfahren mündet damit in der Regel zwangsläufig in der Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Aber nach Eröffnung des Regelinsolvenzverfahrens kann dann die Sanierung mit einem Insolvenzplan erfolgen. Gerade in aktuellen Fällen hat sich gezeigt, dass das eingeleitete Schutzschirmverfahren nicht zum Erfolg geführt hat und schließlich ein Insolvenzverwalter bestellt wurde. Der Schutzschirm birgt somit auch die Gefahr, dass das Gegenteil erreicht und wertvolle Zeit verschenkt wird.

Guido Kutscher

Nun sind auch die Gläubigerrechte gestärkt worden. Es wird unter gewissen Voraussetzungen bereits im vorläufigen Insolvenzverfahren ein Gläubigerausschuss eingesetzt. Auf den ersten Blick eine echte Verbesserung.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Ich meine, nicht nur auf den ersten Blick. Auch hier



ist zunächst das Geschick insolvenzfahrener Unternehmensberater und Rechtsanwälte gefragt. Denn der Gläubigerausschuss ist paritätisch zu besetzen und muss letztlich vom Insolvenzgericht akzeptiert und eingesetzt werden. Bei der Verwalterwahl und der Sanierung hat der Gläubigerausschuss ein gewichtiges Wort mitzureden.

Guido Kutscher

Allerdings haben sich bereits in den ersten Monaten seit Geltung der neuen gesetzlichen Regelung echte Problemstellungen gezeigt. Gläubigerausschussmitglieder unterliegen der Verschwiegenheit, die auch gegenüber dem Auftrag- oder Arbeitgeber gilt. Weiterhin sind die Ausschussmitglieder frei von Weisungen ihrer Auftrag- oder Arbeitgeber.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Worin liegt denn das Problem? Ein professionell besetzter Gläubigerausschuss, ob im vorläufigen oder eröffneten Insolvenzverfahren, unterstützt den (vorläufigen) Insolvenzverwalter und begleitet die Unternehmensfortführung bzw. -sanierung. Er kann also unmittelbar Einfluss auf den Gang des Insolvenzverfahrens nehmen.

Guido Kutscher

Ich habe Banken und sonstigen institutionellen Gläubigern bisher empfohlen, als juristische Person im Ausschuss tätig zu sein. Dann können Vertreter entsandt werden, etwa auch ein Rechtsanwalt. Bei genauer

Betrachtung bestehen dann aber Interessenkonflikte, sowohl beim anwaltlichen Vertreter, als auch bei den Vertretern des Gläubigers. So scheint mir ausgeschlossen, dass ein für den Mandanten im Gläubigerausschuss tätiger Rechtsanwalt, den Mandanten dann im Insolvenzverfahren vertreten könnte. Gleiches dürfte auch für eine Vertretung gegen den Insolvenzverwalter gelten. Und auch für den Banksachbearbeiter scheinen mir Probleme zu bestehen.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Das stimmt. In dieser Konstellation ist ein Interessenkonflikt nicht ausgeschlossen. Gläubigerausschussmitglieder tragen eine hohe Verantwortung und sind in aller Regel im Insolvenzrecht sehr erfahren. Wenn die Unternehmen professionelle Unterstützung erhalten, bietet das neue Recht gute Ansätze, um in Deutschland eine Sanierungskultur zu etablieren.

Guido Kutscher

Blieben wir also im Gespräch und leisten mit unseren jeweiligen Tätigkeiten einen Beitrag hin zu einer Sanierungskultur, die Unternehmenssanierung nicht als Makel, sondern als Chance begreift. Wenn „Sanierungsturbo“ als früher Beginn einer Krisenanalyse mit professioneller Unterstützung und der Einleitung von Sanierungsmaßnahmen verstanden wird, muss die Sanierung nicht als „Rohrkrepierer“ enden.

Guido Kutscher (li.) und Prof. Dr. Lucas F. Flöther (re.)

Autorenübersicht

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht



ANWÄLTE. AM DOM
Dr. Moeskes. Rechtsanwältin
Domplatz 11, 39104 Magdeburg

Telefon 0391 509636-0
Telefax 0391 509636-36

info@moeskes.de
www.moeskes.de

Autor: Dr. Michael Moeskes (S. 24–25)



ANWALTSKANZLEI GULDE HENGELHAUPT ZIEBIG & SCHNEIDER

Weinbergweg 22, 06120 Halle (Saale)

Telefon 0345 5559-760
Telefax 0345 5559-763

halle@berlin-patent.net
www.halle-patent.de

Autor: Dr. Jens Glienke (S. 26–27)



FLÖTHER & WISSING RECHTSANWÄLTE

Halberstädter Str. 55, 39112 Magdeburg

Telefon 0391 55568-40
Telefax 0391 55568-49

halle@floether-wissing.de
www.floether-wissing.de

Autor: Prof. Dr. Lucas F. Flöther (S. 32–33)



GOB LEGAL STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH
GOB STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Adolf-von-Harnack-Straße 19, 06114 Halle (Saale)

Telefon 0345 52556-0
Telefax 0345 52556-99

halle@gob-stbg.de
www.gob-stbg.de

Autoren: Jens Beyer, Wolfgang Tetzl (S. 21)



GOODVENT
Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG

Kantstraße 5, 39104 Magdeburg

Telefon 0391 53281-40
Telefax 0391 53281-59

info@goodvent.net
www.goodvent.net

Autor: Eric Bourgett (S. 16–17)



INTELLIGENCE UNIT CONSULTING GMBH
Mittelstandsberatung BDU

Haeckelstraße 10, 39104 Magdeburg

Telefon 0391 251908-30
Telefax 0391 251908-59

info@i-unit.de
www.i-unit.de

Autoren: Daniel Marth, Andreas Tieftrunk (S. 14–15)



INVESTITIONSBANK SACHSEN-ANHALT
Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale

Domplatz 12, 39104 Magdeburg

Telefon 0391 589-1745
Telefax 0391 589-1754

info@ib-lsa.de
www.ib-sachsen-anhalt.de

Autor: Manfred Maas (S. 8–9)

INVESTFORUM SACHSEN-ANHALT

INVESTFORUM SACHSEN-ANHALT

Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)

Telefon 0345 13142-707

Telefax 0345 13142-701

info@investforum.de

www.investforum.de

Autorin: Anne Baschus (S. 18–20)



KUTSCHER RECHTSANWÄLTE

Joliot-Curie-Platz 1b, 06108 Halle (Saale)

Telefon 0345 2311-40

Telefax 0345 2311-499

info@kutscher-rechtsanwaelte.eu

www.kutscher-rechtsanwaelte.eu

Autoren: André Nickel (S. 7),

Guido Kutscher (S. 32–33)



Mitglied der Notarkammer
Sachsen-Anhalt

NOTARIN CHRISTINE ALBERT

Karl-Liebknecht-Straße 16, 06114 Halle (Saale)

Telefon 0345 2917-53

Telefax 0345 2917-555

notarinalbert@notarnet.de

www.albert-halle.notar-in-sachsen-anhalt.de

Autorin: Christine Albert (S. 30–31)



Mitglied der Notarkammer
Sachsen-Anhalt

NOTARIN DR. BARBARA LILIE

Kleine Märkerstraße 2, 06108 Halle (Saale)

Telefon 0345 23354-0

Telefax 0345 23354-26

info@notariat-lilie.de

www.lilie-halle.notar-in-sachsen-anhalt.de

Autorin: Dr. Barbara Lilie (S. 28–29)



SAALESPARKASSE

Anstalt des öffentlichen Rechts

Rathausstraße 5, 06108 Halle (Saale)

Telefon 0345 232-1610

Telefax 0345 232-1619

info@saalesparkasse.de

www.saalesparkasse.de

Autor: Dr. Jürgen Fox (S. 10–13)

Dipl.-Kaufmann

Andreas Häßler

STEUERBERATER

STEUERBERATUNGSKANZLEI

ANDREAS HÄSSLER

Hansering 9/10, 06108 Halle (Saale)

Telefon 0345 205678-30

Telefax 0345 205678-50

info@stb-kanzlei.net

www.stb-kanzlei.net

Autor: Andreas Häßler (S. 22–23)



UNIVATIONS GMBH

Institut für Wissens- und Technologietransfer
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)

Telefon 0345 13142-700

Telefax 0345 13142-701

info@univations.de

www.univations.de

Autor: Dr. Ulf-Marten Schmieder (S. 18–20)

