

SERVICE-SEITEN Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer



Mittelstandsfinanzierung
Mezzanine-Kapital als Baustein

Unternehmenskrise
Der frühe Vogel behält den Wurm!



Inhalt

Editorial

- 2 Vorwort Herausgeber
- 3 Grußwort Beirat
- 4 Fachlicher Beirat
- 38 Autorenübersicht
- 39 Impressum

Veröffentlichungen

- 5 Mezzanine-Kapital als Baustein in strukturierten Mittelstandsfinanzierungen
- 6 Aufträge frei Haus – Chancen öffentlicher Vergabeverfahren
- 8 Unternehmensnachfolge individuell gestalten
- 11 Immobilien und Steuern
- 12 Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- 14 Pensionszusagen – einst gepriesen – jetzt mit Spätfolgen und Nebenwirkungen
- 15 2016 gelten die neuen Bilanzierungsregeln
- 16 Internationales Steuerrecht
- 18 Was macht einen ausländischen „Stützpunkt“ zur Betriebsstätte?
- 20 Sprachdienstleister im globalen Geschäft
- 21 Standardessenzielle Patente – ein Risiko für Industrie 4.0?
- 24 Moderne Insolvenzverwaltung: der Insolvenzverwalter als professioneller Partner
- 26 Betriebsübergang nach § 613a BGB oder Funktionsnachfolge?
- 27 Geschäftsführerpflichten bei Anzeichen einer Unternehmenskrise
- 29 Eigenverwaltung als Handlungsoption
- 30 Arbeitsrechtliche Besonderheiten und Gestaltungsoptionen beim Betriebserwerb aus der Insolvenz
- 33 Die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen
- 36 Der Facility-Management-Fakten-Service



Timo Grän



Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

in turbulenten Zeiten kann es schnell passieren, dass auch an sich über Jahrzehnte solide geführte Unternehmen in eine Schieflage geraten. Gründe hierfür müssen nicht immer in unternehmerischen Fehlentscheidungen liegen, sondern können auch durch unvorhersehbare äußere Einflüsse bedingt sein.

Oftmals ist die Bewältigung von den vielschichtigen Problemen – und das nicht nur in Krisen – nur durch Hinzuziehung von kompetenten Beratern zu bewerkstelligen. Und zum Glück finden Sie hiervon eine Vielzahl unmittelbar in der Region Hannover – „also quasi vor der eigenen Haustür“.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht versuchen auch mit der Ihnen vorliegenden siebten Jahresausgabe für die Region Hannover, interessante Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aufzuzeigen – verständlich erklärt überwiegend von Autoren der hiesigen Region. Alle Veröffentlichungen wurden durch den Fachlichen Beirat auf Leserverständlichkeit, inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft. Dieser Qualitätsanspruch gilt im Übrigen für alle Publikationen unserer Magazinreihe, so auch für die Hannoveraner Ausgabe der Service-Seiten Gesundheit, die im September dieses Jahres zum dritten Mal erscheinen und ebenfalls der nW beiliegen wird.

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

Herzlichst

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.



Dipl.-Volksw. Joachim Rudo
Rechtsanwalt, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz,
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht
Brinkmann.Weinkauf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Hannover

Grußwort Beirat

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

Anfang des Jahres ist das Bürokratieentlastungsgesetz in Kraft getreten. Vor allem kleine und mittelgroße Unternehmen sollen von Buchführungs-, Melde- und Aufbewahrungspflichten entlastet werden. Ein umfassender Bürokratieabbau, der auch in vielen anderen Bereichen dringend erforderlich ist, ist damit nicht verbunden. In zahlreichen anderen Bereichen steigen die Anforderungen, weil immer neue Gesetze geschaffen und bestehende Regelungen geändert werden. Dies ist nur teilweise eine Folge der zunehmenden Vernetzung, der Geschwindigkeit der Informationsverarbeitung und der Internationalisierung.

Vom Wirtschaftsanwalt wurde vor dreißig Jahren erwartet, in allen Bereichen des klassischen Wirtschaftsrechts wie etwa dem Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht, Arbeitsrecht und Wettbewerbsrecht und bei Verträgen jeder Art höchstpersönlich kompetent zu beraten und stets über die aktuelle Rechtslage informiert zu sein.

Heute erfordert professionelle Beratung angesichts der komplexeren Anforderungen eine zunehmende Spezialisierung. Kein Berater kann die zunehmende Informationsflut alleine aufnehmen und kompetente

Ratschläge in allen Fachbereichen geben. Gefragt ist eine Spezialisierung mit Augenmaß, allerdings ohne den Blick für das große Ganze zu verlieren. Dies gilt für den Berater und den Unternehmer.

Die vorliegende mittlerweile siebte Hannoveraner Ausgabe der jährlich erscheinenden Service-Seiten Finanzen Steuern Recht hat einige aktuelle Themen aufgegriffen. Die Ratgeber-Reihe versucht Sie in die Lage zu versetzen, fachübergreifend wichtige Fragestellungen, Chancen und Risiken zu erkennen und sich über neue Entwicklungen zu informieren, um dann zu entscheiden, für welche Themen vertiefte Informationen eingeholt und ggfs. Berater eingeschaltet werden sollen.

Ihnen allen wünsche ich auch im Namen meiner Beiratskollegen ein positiv verlaufendes, erfolgreiches Unternehmerjahr 2016.

Ihr

 Joachim Rudo

Vita

1987 – 1993	Studium an den Universitäten Freiburg und Göttingen
1993 – 1996	Wissenschaftlicher Assistent an der Universität Göttingen, Abteilung für Internationales Wirtschaftsrecht
1996 – 1998	Referendariat in Bonn
1998 – 1999	Forschungsaufenthalte an der Osaka City University und der University of Washington, Seattle
seit 1999	Rechtsanwalt; Partner bei Brinkmann.Weinkauf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
2007	Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz
2011	Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

Fachlicher Beirat



Dipl.-Kfm. Ulrich Gehrke

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

1979 – 1981	Studium der Volkswirtschaftslehre mit Vordiplom an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
1981 – 1985	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
1982	Tätigkeit bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Main Hurdman (KPMG), Südafrika
1985	Tätigkeit bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Peat Marwick (KPMG) in Minneapolis, Minnesota, USA
1986	Prüfungsassistent bei Arthur Anderson & Co. Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH (Ernst & Young), Hamburg
1990	Bestellung zum Steuerberater
1991	Wechsel in die Sozietät Gehrke – Grethe – Voges und Partner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Hannover und Halle
1992	Partner der Sozietät Gehrke – Grethe – Voges und Partner, Hannover
1993	Bestellung zum Wirtschaftsprüfer
1995	Gründung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Concilium GmbH
2003	Bestellung zum Qualitätskontrollprüfer durch die WP-Kammer
2010	Fusion mit der econ Unternehmensgruppe, seither Gehrke econ Gruppe, Steuerberater – Wirtschaftsprüfer – Rechtsanwälte – Unternehmensberater, Hannover
seit 2013	Lehrbeauftragter im Masterstudiengang „Mittelständische Unternehmensführung MBA“ (MUMBA) an der Hochschule Hannover



Dipl.-Ing. Joachim Gerstein, LL.M.

Patentanwalt, European Patent Attorney, European Trademark + Design Attorney

1989 – 1994	Studium der Elektrotechnik in Hannover
1994 – 1996	Ausbildung zum Patentanwalt in Hannover und Hamburg
1996 – 1997	Referendariat am Deutschen Patentamt und Bundespatentgericht, München
1998	Zulassung zum Patentanwalt, European Trademark + Design Attorney und Europäischen Patentanwalt
seit 1998	Patentanwalt in Hannover
seit 2001	Partner bei Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte, Braunschweig – Hannover
seit 2002	Lehrbeauftragter an der FH Hannover – „Gewerbliche Schutzrechte“



Manuel Sack

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter

1983 – 1990	Studium an der Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg i. Br., und der Universität Hamburg
1991 – 1994	Referendariat in Hamburg
1994	Zulassung als Rechtsanwalt
1994 – 1996	Rechtsanwalt bei Curschmann Rechtsanwälte, Hamburg
1997 – 1999	Rechtsanwalt bei Brinkmann & Partner
seit 2000	Partner bei Brinkmann & Partner
2001	Fachanwalt für Insolvenzrecht



Detlef Siewert

Geschäftsführer der NBB und MBG

1983 – 1985	Kreditabteilung Kreissparkasse Hannover
1985 – 1998	verschiedene Filialleitungen Kreissparkasse Hannover
1998 – 2000	stellvertretender Leiter Firmenkunden Kreissparkasse Hannover
2000 – 2002	Leiter Firmenkundencenter Stadtparkasse Hannover
2003 – 2007	Vertriebsleiter Firmenkunden Sparkasse Hannover
seit 2008	Geschäftsführer der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB) GmbH und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH

Mezzanine-Kapital als Baustein in strukturierten Mittelstandsfinanzierungen

Dr. rer. pol. Tobias Priesing | Geschäftsführer

Simon Köhler | Handlungsbevollmächtigter

Beteiligungskapital Hannover GmbH & Co. KG



Um Wachstumschancen wahrnehmen und im Wettbewerb bestehen zu können, müssen mittelständische Unternehmen mit Blick auf eine zunehmende Marktdynamik mehr denn je in der Lage sein, sich anzupassen.

Vor diesem Hintergrund spielt der Mix unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente zu maßgeschneiderten Finanzierungskonzepten eine immer wichtigere Rolle. Hierbei verschwinden Grenzen zwischen Kredit- und Kapitalmarkt genauso wie zwischen Fremd- und Eigenkapital. Die intelligente Kombination der sich bietenden Finanzierungsinstrumente ermöglicht es Mittelständlern, flexibel an Markttrends zu partizipieren und die eigene Finanzierung auf eine stabile Basis zu stellen.

Das Finden der geeigneten Finanzierungsstruktur ist keine einfache Aufgabe. Ausgangspunkt sollte – auch mit Blick auf das aktuelle Zinsumfeld – die in Deutschland dominierende Kreditfinanzierung sein. Damit bleibt zu klären, wie viel Verschuldung das Unternehmen tatsächlich bewältigen kann. Zur Beantwortung dieser Frage spielt, neben der Betrachtung bereits realisierter Ergebnisse in der Vergangenheit, eine aussagekräftige Unternehmensplanung in die Zukunft eine wichtige Rolle. Nicht von ungefähr greifen die zur Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens geschaffenen internen Ratingssysteme auf (möglichst testierte) Jahresabschlüsse als Datengrundlage zurück.

Die im Rahmen der Bilanzanalyse ermittelte Verschuldungskapazität zeigt auf, bis zu welcher Gesamthöhe ein Unternehmen in der Lage ist, seine Kredite problemlos zu bedienen. Es kommt vor allem darauf an, mit welcher entsprechend hohen Wahrscheinlichkeit die zur Bedienung des Fremdkapitals notwendigen zukünftigen Cashflows anfallen. Um die Verschuldungskapazität zu ermitteln, wird der nachhaltig zur Schuldentilgung verfügbare freie Cashflow eines Unternehmens mittels Kapitalwertmethode über einen vorgegebenen Zeitraum mit einem definierten Zinssatz diskontiert. Die Beanspruchung der Verschuldungskapazität errechnet sich, indem man die vorhandenen Nettofinanzschulden zur Verschuldungskapazität ins Verhältnis setzt.

In der Praxis wird die Verschuldungskapazität zur Ermittlung eines „Kreditgeber-Wohlfühlbereichs“ herangezogen. Ihre Interpretation soll nicht als Kreditober- oder Vergabegrenze dienen. Überschreitet der Kapitalbedarf allerdings die ermittelte Verschuldungskapazität, bedeutet dies, dass der Kreditgeber faktisch nicht mehr risikoadäquat vergütet wird.

Sollte der Kapitalbedarf mit klassischen Kreditmitteln nicht gedeckt werden können, obliegt es den Beteiligten, diese „Finanzierungslücke“ intelligent zu schließen. Eine Möglichkeit ist die Einbindung von Mezzanine-Kapital. Mezzanine-Kapital lässt sich flexibel ausgestalten und somit an eine Vielzahl individueller Gegebenheiten anpassen. Ob Mezzanine-Kapital bilanziell im Eigen- oder im Fremdkapital auszuweisen ist, hängt wesentlich von der vertraglichen Ausgestaltung ab. Die Praxis zeigt, dass Mezzanine-Kapital dann den meisten Nutzen stiftet, wenn es im Rahmen strukturierter Gesamtfinanzierungskonzepte bilanzanalytisch als wirtschaftliches Eigenka-

pital eingestuft wird. Dies setzt neben einer qualifizierten Nachrangklausel für den Insolvenzfall sowie einem Verzicht auf die Besicherung an Vermögenswerten des Kapitalnehmers auch eine nicht kündbare Laufzeit von mindestens fünf Jahren sowie gewinnbezogene Vergütungskomponenten voraus.

Den Fall eines über die ermittelte Verschuldungskapazität einer Bank oder Sparkasse hinausgehenden Finanzierungsbedarfs aufgreifend, kann langfristig bereitgestelltes Mezzanine-Kapital mit einer nachgelagerten Tilgungsstruktur die Finanzierungslücke schließen, ohne den freien Cashflow zu belasten und Diskussionen zu Anteilsbewertungen führen zu müssen. Das erhöhte Risiko als Folge der nachrangigen Tilgung und unbesicherten Kapitalüberlassung wird durch die gewinnbezogene Vergütungskomponente aufgegriffen, die Zahlungen abhängig vom künftigen Unternehmenserfolg zulässt. Spätestens hier erhält die Unternehmensplanung ihre verdiente Aufmerksamkeit.

Fazit

Kombinationen innerhalb von strukturierten Gesamtfinanzierungskonzepten sind insbesondere dann mühelos möglich, wenn Kredit- und Mezzanine-Geber ihre Rollen beidseitig kennen und akzeptieren. Erfolgt das Angebot sogar „aus einer Hand“, kann durch eine Verschiebung zugunsten oder zulasten des Finanzinstruments Mezzanine-Kapital sogar einer unterschiedlichen Risikoeinschätzung der Beteiligten Rechnung getragen werden, ohne dass es der Einbindung weiterer Finanzierungspartner bedarf. Die damit einhergehende Reduzierung des Abstimmbedarfs und letztendlich der Transaktionskosten macht das Angebot aus einer Hand insbesondere bei Mittelstandsfinanzierungen attraktiv.

Aufträge frei Haus – Chancen öffentlicher Vergabeverfahren

Dr. iur. Tim Paul Gorgass, LL.M. | Rechtsanwalt

Jörg Offenhausen | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Klein.Offenhausen.Wolf Rechtsanwälte.Fachanwälte.Notare, Hannover



Über 400 Mrd. Euro jährlich und somit über 15 % des Bruttoinlandsprodukts werden im Wege von öffentlichen Aufträgen vergeben¹. Nach den Regelungen des Vergaberechts haben alle Unternehmen freien Zugang zu diesem Marktpotenzial, sie sind gleich zu behandeln und die Vergabeverfahren sind in transparenter Weise durchzuführen. Darüber hinaus wird den Interessen von mittelständischen Unternehmen und auch von Newcomern in vielen Vergaberechtsvorschriften Rechnung getragen. Das neue ab dem 17.04.2016 geltende Vergaberecht soll weitere Vereinfachungen und Erleichterungen, wie die vollständige Bereitstellung von elektronischen Vergabeunterlagen für Bieter, mit sich bringen. Insofern sollte sich jedes Unternehmen mit den Chancen und Risiken bei der Beteiligung an Ausschreibungen von öffentlichen Einrichtungen wie Städten, Gemeinden, (Bundes-)Ämtern, gesetzlichen Krankenkassen etc. beschäftigen. Nachfolgend werden Chancen und Risiken bei öffentlichen Aufträgen aufgezeigt und insbesondere Vorurteile und Argumente gegen öffentliche Aufträge widerlegt. Außerdem wird kurz auf die häufigsten Bieterfehler und deren Vermeidung eingegangen.

Ab Schwellenwerten von 209.000 Euro bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen und 5.255.000 Euro bei Bauvorhaben müssen die Vorhaben EU-weit bekannt gegeben werden. Diese Aufträge lassen sich online im Supplement des EU-Amtsblatts unter <http://ted.europa.eu/> auffinden. Dieses Portal kann auch Notifikations-E-Mails versenden, wenn eine neue Ausschreibung bekannt gegeben wird, für die ein Suchbegriff gespeichert wurde. Die Vergabeverfahren, deren geschätzter Wert unterhalb dieser Schwellenwerte liegt, lassen sich ebenfalls kostenlos auf dem Portal www.bund.de auffinden. Die Aufträge sind also komfortabel zu finden.

Verfahrensarten

Ausschreibungen werden im Wesentlichen in offenen und nichtoffenen Verfahren² durchgeführt. Bei dem offenen Verfahren gibt es eine Frist, innerhalb derer die Bieter ihr vollständiges Angebot einreichen, welches anschließend daraufhin geprüft wird, ob die Bieter grundsätzlich geeignet sind und welches Preis-Qualitäts-Verhältnis ihre Leistung aufweist. Bei dem nichtoffenen Verfahren wird die Eignungsprüfung vorgezogen und nur die Bieter zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert, deren Eignung zuvor festgestellt wurde. Ein Unterfall des nichtoffenen Verfahrens bildet das Verhandlungsverfahren, bei dem in einem rechtlich vorgegebenen Rahmen Verhandlungen durchgeführt werden, in denen insbesondere Optimierungs- und Einsparpotenziale durch die Bieter aufgezeigt werden können. Das Verhandlungsverfahren bietet große Vorteile für die Unternehmen. Einerseits, weil sie ihr Angebot bei dem öffentlichen Auftraggeber persönlich vorstellen können, andererseits, weil im Rahmen der Verhandlungen das Angebot noch nachgebessert werden kann. Somit können etwaige Risikoauflschläge auch noch nach Abgabe des ersten Angebots redu-

ziert und somit der Angebotspreis günstiger kalkuliert werden. Daher bietet hier das neue Vergaberecht einen Vorteil, weil dieses das Verhandlungsverfahren als Regelverfahren vorsieht. Nach dem noch bis zum 16.04.2016 geltenden Recht ist es ein Ausnahmeverfahren und darf nur mit Begründung gewählt werden.

Rechtliche Überprüfung

Bei Vorliegen von Vergaberechtsverstößen innerhalb von EU-weiten Vergabeverfahren steht den Bietern ein eigenes Rechtssystem nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und den Vergabeordnungen VOL/A und VOB/A zur Seite. Zunächst wenden sich die Bieter gegen die ausschreibende Stelle mit der Bitte, ein vergaberechtswidriges Verhalten zu unterlassen (Rüge). Hilft die Vergabestelle der Rüge nicht ab, können die Bieter die Vergabekammer des jeweiligen Bundeslandes anrufen. Gegen die Entscheidung der Vergabekammern kann das Rechtsmittel der sofortigen Beschwerde bei dem Vergabesenat eines Oberlandesgerichts eingelegt werden. Insofern stehen die bietenden Unternehmen den öffentlichen Auftraggebern nicht schutzlos gegenüber. Im Bereich der nationalen Verfahren, also unterhalb der vorgenannten Schwellenwerte, steht den Bietern zwar ein nur geringer Rechtsschutz vor den ordentlichen Gerichten zur Seite, im Gegenzug sind diese Verfahren aber auch regelmäßig mit einem verringerten Aufwand und niedrigeren Anforderungen durchführbar als im EU-weiten Bereich. Zu beachten ist, dass ab dem Erkennen möglicher Vergaberechtsverstöße Fristen zu laufen beginnen, innerhalb derer das Verfahren gerügt und ein Nachprüfungsverfahren eingeleitet werden kann. Wegen der Komplexität des Vergaberechts und dieser Fristen ist es zu empfehlen, mögliche Verga-

beverstöße durch einen Rechtsanwalt überprüfen zu lassen.

Vermeintliche Argumente gegen öffentliche Aufträge:

Von Unternehmen werden häufig Argumente vorgebracht, die gegen die Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren sprechen. Hierzu zählen:

- Die Erstellung der Angebotsunterlagen sei viel zu komplex und langwierig und stehe daher in keinem Verhältnis zu der geringen Chance, den Auftrag zu erhalten.
- Auf den Verlauf des Vergabeverfahrens könnte zu wenig Einfluss genommen werden.
- Die öffentlichen Auftraggeber würden am Ende doch einfach den nehmen, den sie wollen.

Aus Sicht von Vergaberechtsexperten lassen sich diese Argumente nahezu vollständig widerlegen:

- Die Chance auf den Zuschlag und damit die Entscheidung zur Teilnahme am Verfahren lässt sich grundsätzlich anhand der Vergabeunterlagen abschätzen, sodass auch unnötiger Aufwand vermieden werden kann. Die erste Teilnahme an einem öffentlichen Verfahren ist zwar mit einem höheren Aufwand verbunden, durch das stark formalisierte und gesetzlich geregelte Verfahren verringert sich dieser aber drastisch mit der Anzahl der dann folgenden Verfahren. Ist ein Angebotsentwurf erst einmal als Basis entwickelt, sind es häufig nur einige Detailanpassungen, die vorgenommen werden müssen. Die Angaben zur Eignungsprüfung sind oft identisch und Änderungen ergeben sich nur in Hinblick auf den eigentlichen Leistungsgegenstand. Bei der ersten Zusammenstellung und später zur Qualitätssicherung ist es empfehlenswert, Vergaberechtsspezialisten hinzuzuziehen, um unnötige Formfehler zu vermeiden und Möglichkeiten, wie die Zueigenmachung fremder Referenzen im Wege einer sog. Eignungsleihe von Partnerunternehmen, voll auszunutzen.
- In jedem Verfahren kann zumindest durch Bieterfragen Einfluss genommen werden. Bei allen Unklarheiten und Widersprüchen sollte in professioneller, höflicher und den-

noch bestimmter Form nachgefragt werden. Auf diese Weise kann bspw. eine unzulässige Produktvorgabe hinterfragt werden oder einfach nur ein bis dahin unerkannter Fehler in den Vergabeunterlagen aufgedeckt werden. Die Erstellung der Vergabeunterlagen ist je nach Größe der öffentlichen Stelle und des dort vorhandenen Vergaberechts-Know-hows ein schwieriges Unterfangen. Insofern ist die Vergabestelle oft dankbar, wenn durch Bieterfragen und Antworten Missverständnisse und unbewusst aufgestellte ungünstige oder gar falsche Vorgaben noch innerhalb der Angebotsfrist korrigiert werden können. Auch hier kann die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts von Vorteil sein, weil dieser mit dem nötigen Augenmaß über die Quantität und Qualität der zu stellenden Fragen entscheiden kann.

- Gerade bei Oberschwellenverfahren erreichen die gesetzlichen Vorgaben oft ihr Ziel, indem sie eine Vergabe zwingend im Wettbewerb voraussetzen und eine willkürliche Vergabe von Aufträgen vermeiden. Sollte sich dennoch der Eindruck aufdrängen, die Vergabestelle behandle die Bieter – bewusst oder unbewusst – nicht gleich oder gestalte das Verfahren intransparent, kann zunächst in Form von Bieterfragen um eine Korrektur gebeten werden. Bleibt dies erfolglos, kann weiter in Form einer Rüge der Rechtsverstoß gegenüber der ausschreibenden Stelle geltend gemacht werden. Bei Nichtabhilfe kann anschließend ein Nachprüfungsverfahren bei der Vergabekammer durchgeführt werden.

Häufige Fehler bei der Erstellung der Angebote

Die häufigsten Fehler betreffen die Form. Hier führen oft vermeintlich kleine Unachtsamkeiten, wie eine fehlende Unterschrift, zu dem Ausschluss des Angebots aus dem Verfahren. Auch wird vielfach im Bereich der Eignungsnachweise, vor allem Referenzen, zu wenig Zeit investiert, um wirklich passende Referenzen heranzuziehen. In diesem Fall kann auch immer erwogen werden, mit einem Partner in Bietergemeinschaft oder Nachunternehmerschaft anzubieten, um sich dessen Eignung zunutze zu machen (Eignungsleihe). Außerdem ist auffallend, dass viele Bieter sich zu wenig mit der Gewichtung der einzelnen Anforder-

ungen in den Leistungsbeschreibungen beschäftigen. Die einzelnen Gewichtungen der Fragen müssen in den Vergabeunterlagen mitgeteilt werden. Daher sollte darauf geachtet werden, bzgl. einzelner Anforderungen nur dann eine aufwendige und damit teure Leistung anzubieten, wenn hierfür relativ viele Punkte vergeben werden.

Viele dieser Fehler lassen sich schlicht mit Checklisten in den Griff bekommen, die durch den Bieter selbst oder in Zusammenarbeit mit einem das Verfahren begleitenden Rechtsanwalt entwickelt werden können. Dies kann ebenso in einem separaten oder einem verfahrenbegleitenden Workshop geschehen, in welchem auch Angebotsstrategien erörtert werden können, die sich z. B. auf eine Kooperation mit einem Geschäftspartner oder Vorlieferanten beziehen, um bestimmte Eignungsanforderungen zu erfüllen.

Fazit

Insgesamt ist festzuhalten, dass öffentliche Aufträge ein sehr großes Potenzial für Unternehmen bieten. Durch die Veröffentlichungspflicht bestehen gute Möglichkeiten, von diesen Verfahren zu erfahren. Durch die starke gesetzlich vorgegebene Formalisierung nimmt der zu investierende Zeitaufwand von Verfahren zu Verfahren ab. Zumindest durch Bieterfragen können die Unternehmen Einfluss auf das Verfahren nehmen und frühzeitig auf ungünstige oder gar falsche Regelungen und Vorgaben in den Vergabeunterlagen hinweisen. Reagiert eine Vergabestelle nicht auf solche Bitten und Anregungen, kann ein Vergabeverstoß gerügt und anschließend ein Nachprüfungsverfahren beantragt werden. In jedem Verfahrensstadium hat der Bieter einen mehr oder weniger großen Gestaltungsspielraum, den es auszuloten gilt. Die Hinzuziehung eines auf das Vergaberecht spezialisierten Rechtsanwalts kann hier in vielfacher Hinsicht von Vorteil sein. So kann dieser erhebliche vergebliche Angebotserstellungskosten verhindern, wenn eine Prüfung ergibt, dass die Beteiligung an einem Verfahren nicht sinnvoll ist. Andererseits können mit anwaltlicher Unterstützung auch die Weichen in Hinblick auf einen Zuschlag gestellt werden.

¹<http://www.wiwo.de/finanzen/steuern-recht/wiwo-top-kanzleien-bei-vergaben-muss-auf-details-geachtet-werden/9937886-2.html>

² So die Begrifflichkeit in EU-weiten Vergabeverfahren. Im Unterschwellenbereich bzw. nationalen Verfahren werden diese als öffentliche und beschränkte Ausschreibungen bezeichnet.

Unternehmensnachfolge individuell gestalten

Fortbestand sichern, Management beraten, Eigenkapital stärken

Detlef Siewert | Geschäftsführer

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH, Hannover

Was wird aus meiner Firma? Wie finde ich den geeigneten Nachfolger für meinen Betrieb – und welche Fördermöglichkeiten gibt es? Mehrere Tausend Unternehmen in Deutschland stehen jedes Jahr vor diesen Fragen, zahlreiche davon in Niedersachsen. Meist erfolgt die Übergabe aus Altersgründen. Gleichzeitig werden immer weniger Firmen innerhalb der Familie weitergegeben. Also müssen externe Nachfolger und Partner gesucht und gefunden werden. Sie müssen zum Unternehmen passen, damit die Erfolgsgeschichte der Firma weitergehen kann.

Rund 2.500 Familienunternehmen in Niedersachsen suchen einen geeigneten Kandidaten für die Nachfolge – und das jedes Jahr. Doch es gibt immer weniger potenzielle Nachfolger. Laut einer DIHK-Studie sehen 43 % der Senior-Unternehmer hier Schwierigkeiten.



Unternehmer und Nachfolger erarbeiten gemeinsam Konzepte.

Senior-Unternehmer finden keinen passenden Nachfolger

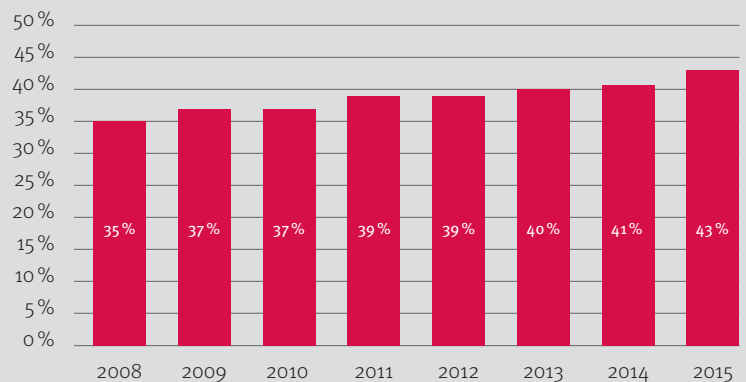


Abbildung 1: Quelle DIHK-Report 2015

Diese „Nachfolgelücke“ wird vermutlich noch größer werden. Gründe dafür sind

- der demografische Wandel,
- eine geringere Bereitschaft jüngerer Generationen, ein Unternehmen zu übernehmen sowie
- hohe Finanzierungshürden.

Vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen fehlt auf der Suche nach der richtigen Form für die Nachfolge schlicht die Erfahrung. Die einst bevorzugte Nachfolgeregelung – die familieninterne Übertragung in Form einer Schenkung – geht zurück. Mehr als die Hälfte der Altunternehmer übergibt an Nachfolger außerhalb der Familie: entweder an Mitarbeiter (Management-Buy-out) oder externe Käufer (Verkauf oder Management-Buy-in).



NBB und MGB begleiten Unternehmensnachfolgen mit umfangreicher Expertise und finanziellen Mitteln.

Frühzeitig den idealen Kandidaten finden

Senior-Unternehmer können eine Übergabe aus Altersgründen i. d. R. gut vorhersehen und gut planen. Trotzdem suchen 80 % von ihnen erst weniger als zwei Jahre zuvor einen Berater auf. Wenn der Nachfolger das Unternehmen bereits gut kennt, fällt die Einarbeitung leichter. Er kann dann nach und nach in die Unternehmerrolle hineinwachsen.

Fachliche Qualifikation ist natürlich essenziell. Auch muss der Nachfolger bereit sein, Verantwortung zu übernehmen. Er muss kreativ sein und seine Mitarbeiter motivieren können. Der Jung-Unternehmer braucht Zeit, sich im Unternehmen zurechtzufinden. Die Kunden und Mitarbeiter muss er erst von sich überzeugen. Oft ist es sinnvoll, den abgebenden Unternehmer für sechs bis zwölf Monate mit an Bord zu lassen. Geschäftspartner und Kollegen werden so schonend beim Übergang mitgenommen.

Fundierte Businessplan aufstellen

Eine Übernahme will gut durchdacht sein. Der Nachfolger sollte sich intensiv mit den Chancen und Risiken des Vorhabens auseinandersetzen. Ein Businessplan gibt hierüber Auskunft. Er hilft dabei, Partner zu überzeugen und die Finanzierung zu sichern. Darüber hinaus ermöglicht er ein eigenständiges Controlling. Die Planung sollte auch nach der Übernahme ständig aktualisiert werden. Schließlich gilt es zu überprüfen, ob sich das Unternehmen plangemäß entwickelt. Zu Inhalten und Gestaltung eines Businessplans beraten die Gründungsexperten der Kammern (IHK, HWK) in Niedersachsen. Vor allem bei großen und komplexen Vorhaben empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einer qualifizierten Beratungsgesellschaft.

Empfehlungen für die Finanzplanung

Die Finanzierung ist immer eine Herausforderung. 43 % aller übernahmeinteressierten Unternehmer berichten hier von Schwierigkeiten. Ganz wichtig: Rechtzeitig anfangen! Holen Sie sich Rat und Informationen. Binden Sie neutrale Berater ein. Kammern und Banken kennen sich mit Firmenbewertungen aus und können Branchenbesonderheiten einschätzen. Verhandeln Sie intensiv und nachhaltig. Achten Sie darauf, dass Sie den Firmenwert in maximal zwölf Jahren zurückzahlen können. Beziehen Sie den Verkäufer ggf. durch geeignete Beteiligungsformen mit ein.

Oft müssen große Summen aufgebracht werden. Das erfordert Sicherheiten und angemessenes Eigenkapital. Fremdkapitalgeber fordern häufig ein angemessenes

Eigenkapital. Auch für die künftige Stabilität des Unternehmens braucht es Spielraum, um auf positive wie negative Entwicklungen reagieren zu können. NBB und MBG begleiten Unternehmensnachfolgen in Niedersachsen. Die NBB hilft bei fehlenden Sicherheiten und die MBG stellt zusätzliche Eigenmittel zur Verfügung. Mit vorausschauender Planung fördern sie einen reibungslosen Übergang.

Best Practice – gut Ding will Weile haben

Unter den richtigen Bedingungen können Unternehmensnachfolgen wie am Schnürchen verlaufen. Das zeigt ein Beispiel aus Hannover. Ein hoch spezialisierter Handwerksbetrieb, fast 35 Jahre am Markt. Renommiertere Kunden, Spezialwissen, über das sonst kaum einer verfügt.

Die Möglichkeit, dieses Wissen zu erhalten und weiterzugeben, war einer der Beweggründe eines langjährigen Mitarbeiters, sich 2012 für den großen Schritt zu entscheiden. Auch finanzielle Motive spielten eine Rolle – und die Gelegenheit, einmal selbst das Ruder in der Hand zu haben und etwas zu bewegen. Letztlich fand die Übergabe 2014 statt, aber in den zwei Jahren nach der Entscheidung hatten Altbesitzer und Nachfolger bereits systematisch darauf hingearbeitet. Diesen Punkt kann man kaum genug betonen: Die Unternehmensnachfolge ist kein Ereignis, sie ist ein Prozess. Ein Prozess, der Zeit braucht und aktiv gesteuert werden will.

Also wurden Banken und Kammern frühzeitig hinzugezogen, ebenso ein Steuerberater und ein Wirtschaftsprüfer. Sie haben Alteigentümer und Nachfolger beim Finden eines fairen Preises unterstützt. Denn auch wenn grundsätzliche Einigkeit besteht, ist die konkrete Kaufpreisfindung oftmals ein Problem. Da ist es hilfreich für alle Beteiligten, neutrale Berater einzubinden, die das Vertrauen aller Parteien genießen. Was Finanzierungsmöglichkeiten angeht, lohnt es sich, diverse Angebote einzuholen. Das braucht zwar seine Zeit und bindet Aufmerksamkeit, die man vielleicht lieber dem Tagesgeschäft widmen würde. Langfristig ist es das aber wert.



IHK-Experten bewerten Finanzierungsbedingungen 2015

- 28 % berichten von verbesserten Zugangsmöglichkeiten zu Beteiligungskapital.
- 32 % bestätigen einen positiven Trend bei Bürgschaftsübernahmen.

Erfahrung aus erster Hand

Den Betrieb als ehemaliger Mitarbeiter zu kennen, hatte eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Erstens kannte der angehende Chef bereits alle Mitarbeiter und Abläufe im Betrieb aus erster Hand.
- Zweitens war er mit Kunden und Lieferanten vertraut.
- Drittens, und vielleicht am wichtigsten, konnte frühzeitig Transparenz herrschen.

So wurde der Übergang für alle Beteiligten sanft gestaltet. Überhaupt hat es sich als wichtig erwiesen, alle Beteiligten rechtzeitig mit ins Boot zu holen. Denn: Veränderung führt immer zu Verunsicherung und Verunsicherung sollte man ernst nehmen. Das gilt für Kunden und Lieferanten, in erster Linie aber gilt es für Mitarbeiter. Sie sind die wichtigsten Verbündeten für einen reibungslosen Übergang.

2015 WAR DAS ERFOLGREICHSTE WIRTSCHAFTSJAHR SEIT FIRMENGRÜNDUNG.

Ein weiterer Erfolgsfaktor: Der Alteigentümer hatte ein Interesse an einem problemlosen Übergang, vor allem aber am langfristigen Fortbestand und Erfolg seines Lebenswerkes. Er ist nach wie vor als Berater für das Unternehmen tätig und besucht gelegentlich noch Geschäftspartner, zu denen er eine besondere Beziehung hat. Ansonsten hat er sich im Moment der Übergabe aus allen operativen Entscheidungen zurückgezogen.

Wenn alle an einem Strang ziehen, kann es also gut gehen: Seit der Übergabe wurden weitere Produktionsräume angemietet und weitere Maschinen gekauft. Eine eigens entwickelte CAD-Software und zugehörige Hardware sowie zwei neue feste und zusätzliche freie Mitarbeiter unterstützen die Produktion.

Bewährter Finanzierungspartner von Unternehmen und Hausbanken

Die Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) stehen Ihnen als verlässliche Partner zur Seite. NBB und MBG begleiten Unternehmensnachfolgen pragmatisch und kompetent – und das seit 63 bzw. 25 Jahren. Mit finanziellen Mitteln, mit Weitsicht und mit Erfolg. Nachfolgeregelungen werden jährlich mit rund 100 Bürgschaften und Beteiligungen unterstützt – Tendenz steigend.

Die langjährige Erfahrung mit Unternehmensnachfolgen ermöglicht passgenaue Finanzierungen. Mit Sicherheiten, auf die sich Unternehmen und Kreditinstitute verlassen können. Gemeinsam beurteilen NBB und MBG die individuell wesentlichen finanzierungsrelevanten Punkte. Ob Verkäuferdarlehen, Übergangsregelungen, Kaufpreise und Mieten für Objekte und Gegenstände oder Abschläge bei Kunden- und Mandantenverlusten – für jeden Kunden gibt es eine bedarfsgerechte Lösung.

NBB und MBG arbeiten eng mit den Hausbanken zusammen. Das ist vorteilhaft für alle Beteiligten: Die Hausbank verteilt das Risiko eines Kreditausfalls auf mehrere Schultern, indem die NBB einen Anteil übernimmt. Die Bürgschaftshöhe kann bis zu 1,25 Mio. Euro betragen. Kredite werden mit einer bis zu 80%igen Ausfallbürgschaft werthaltig besichert. Dadurch verbessern sich die Konditionen für den Kreditnehmer. Weiterhin kann eine stille Beteiligung der MBG das Eigenkapital um bis zu 1,25 Mio. Euro stärken. Der Mindestbetrag liegt bei 50 000 Euro. Mit einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren ermöglicht das Investitionen und unternehmerische Innovationen. Sie profitieren zusätzlich vom Know-how der MBG und ihren Erfahrungen in der Gestaltung von Finanzierungen. Ein starkes Netzwerk verschafft Unternehmensnachfolgen die besten Chancen. Wir begleiten Sie gern auf dem Weg zu Ihrer passgenauen Nachfolgeregelung.

Checkliste

Unternehmensnachfolge

- Frühzeitig anfangen!
- Informationen bei Banken und Kammern anfragen!
- Neutrale Berater in die Preisfindung einbinden!
- Kollegen und Mitarbeiter ins Boot holen: auf Verunsicherungen eingehen!
- Wichtige Kunden und Lieferanten informieren!

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
Telefon 0511 33705-0
www.nbb-hannover.de
www.mbg-hannover.de

Immobilien und Steuern

Steuern sparen bei der Schenkung oder Vererbung von Immobilien

Dipl.-oec. Oliver Warneboldt | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)

Dr. iur. Otto Lüders | Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

LÜDERS WARNEBOLDT & PARTNER, Lehrte und Hannover

Die Uhr tickt... Zum 30.06.2016 wird es eine Änderung des Erbschaftsteuergesetzes geben. Dann wird die steuerbegünstigte Übertragung von Immobilien, die sich zwar im Betriebsvermögen befinden, aber nicht unmittelbar betrieblich genutzt werden, nicht mehr möglich sein. Solche Immobilien werden dann wie Privatvermögen behandelt. Wer also eine Übertragung seines Unternehmens auf die nächste Generation beabsichtigt, sollte dieses Vorhaben sehr bald umsetzen, gerade wenn sich im Betriebsvermögen solche Immobilien befinden.

Welche Möglichkeiten bestehen aber, steuergünstig eine Übertragung von Immobilien vorzunehmen, die sich im Privatvermögen befinden?

Die Finanzverwaltung legt bei der Bewertung dieser Immobilien einen groben Maßstab an, welcher sich im Wesentlichen an den Mieteinnahmen orientiert. Individuelle Kriterien (Lage, Zustand, Restnutzungsdauer) bleiben unberücksichtigt. Es ist eine Bewertung vom grünen Tisch. Da bietet es sich häufig an, durch ein qualifiziertes Gutachten eines vereidigten Sachverständigen den realistischen Verkehrswert ermitteln zu lassen.

Aber auch die richtige Gestaltung der Übertragung spart Steuern. Bei der Vereinbarung eines Nießbrauchsrechtes verbleiben die Einkünfte aus der Immobilie bei dem Schenker. Dieser trägt auch sämtliche Kosten der Immobilie (Abschreibung, Zinsen, Reparaturkosten usw.). Ihm werden diese Werbungskosten steuerlich zugerechnet. Der Übernehmer erhält erst einmal nichts weiter als die formelle Eigentümerstellung. Bei einer solchen Übertragung wird der Wert des Nießbrauchsrechtes von dem schenkungsteuerlichen Wert der Immobilie in Abzug gebracht.

Zum 01.01.2016 wurden gerade die Sterbetabellen angepasst. Die statistische Restlebensdauer eines 70-jährigen Mannes beträgt 13,87 Jahre, bei einer Frau liegt sie bei 16,61 Jahren. Aus dieser Lebenserwartung leitet sich ein Kapitalisierungsfaktor von 9,792 bzw. 11,005 ab. Beträgt die jährliche Kaltmiete der Immobilie 100 000 Euro, so ist vom Verkehrswert der Immobilie, ausgehend von dem obigen Kapitalisierungsfaktor, ein Betrag von 979 200 Euro (wenn der Übertragende

männlich ist) bzw. 1 100 500 Euro (wenn die übertragende Person weiblich ist) abzuziehen.

Je jünger der Schenker, desto höher der Abzugsbetrag aufgrund des Nießbrauchsrechtes. Dieses Nießbrauchsrecht kann sich der Übertragende nicht nur zu eigenen Gunsten, sondern auch zugunsten Dritter, z. B. des Ehegatten, vorbehalten. Wenn nun der Nießbrauchsrechte möchte, dass die Erträge nicht mehr ihm zufließen, sondern dem Beschenkten, kann er auf sein Nießbrauchsrecht verzichten. Dieses ist abermals eine Schenkung. Allerdings kann der Beschenkte nach Ablauf von zehn Jahren wiederum einen Freibetrag von 400 000 Euro geltend machen, wenn dieser nicht anderweitig verbraucht worden ist. Durch fachkundige Gestaltung lässt sich also eine Menge Schenkungsteuer einsparen.

Der größte Teil der Immobilien in Deutschland wird nach wie vor vererbt. Gerade bei größerem Immobilienvermögen lohnt es sich sehr, über eine richtige testamentarische Gestaltung nachzudenken. Das „Berliner Testament“ ist mit Sicherheit nicht der richtige Weg. Erst einmal erbt der überlebende Ehegatte und anschließend erben die Kinder. Zwei Erbfälle, zweimal Erbschaftsteuer.

Auch für den Erbfall lässt sich eine Nießbrauchs konstruktion wählen, um Steuern zu sparen. Die Übertragung erfolgt auf die übernächste Generation; die Enkelkinder erhalten die Immobilien, während den Kindern ein Nießbrauchsrecht eingeräumt wird und diese zusätzlich zu Testamentsvollstreckern eingesetzt werden. So entsteht, zwischen den Generationen, ein erbschaftsteuerliches Splitting, das nicht nur wegen der Aufteilung der Immobilienwerte auf verschiedene Generationen, sondern auch wegen der Degression in den Erbschaftsteuersätzen zu erheblichen Vorteilen führt.



FAZIT

Es lohnt sich in jedem Fall fachkundigen Rat einzuholen, um Schenkungs- und Erbschaftsteuer zu sparen.



Digitalisierung der **Geschäftsprozesse**

Treibt die Finanzverwaltung die Weiterentwicklung kaufmännischer Prozesse voran?



Dipl.-Kfm. Nils-Frederik Ilse
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Gehrke econ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Hannover

Mit ihrem Schreiben vom 14.11.2014 zu den GoBD hat die Finanzverwaltung die mittelständische Wirtschaft vor vollendete Tatsachen gestellt. Im Rahmen des Entstehungsprozesses dieses Schreibens wurden weder Vertreter der Wirtschaft, Berufsverbände oder sonstige Interessenvertretungen gefragt bzw. eingebunden. Der Zeitdruck gerade für kleine und mittlere Unternehmen war nach Veröffentlichung der Vorgaben der Finanzverwaltung denkbar groß, da bereits ab dem 01.01.2015 die Umsetzung der GoBD in der Praxis gemäß den steuerlichen Anforderungen zu erfolgen hatte. Wer ab diesem Zeitpunkt keine geeigneten Werkzeuge hatte, wie z. B. Dokumentenmanagementsysteme (DMS), unterlag dem latenten Risiko, dass seine Aufbewahrungspflichten für digitale Daten nicht mehr den aktuellen Anforderungen seitens der Finanzverwaltung entsprachen.

Getrieben durch diese Entwicklung werden verstärkt interne Projekte zur Einführung bzw. Überarbeitung einer DMS-Landschaft aufgesetzt und durchgeführt mit dem Ziel, eine GoBD-Konformität zu erreichen. Hierbei sollte beachtet werden, dass – wie so häufig – nicht nur eine steuerliche Vorgabenerfüllung im Vordergrund steht, sondern insbesondere eine kaufmännische Optimierung der gesamten Prozesslandschaft in diesem Zusammenhang ebenfalls im Blick stehen sollte, sodass sich hierbei eine Möglichkeit ergibt, aus der Not eine Tugend zu machen. Die Definition eines internen Kontrollsystems („IKS“) im Rahmen der GoBD entspricht nicht den üblichen kaufmännischen Gepflogenheiten, da zu einem ordnungsgemäßen kaufmännischen IKS i. d. R. auch sinnvollerweise ein Risikomanagementsystem (RMS) sowie ein Management-Informationssystem (MIS) gehören. Das Ziel eines steuerlichen IKS basiert, wie es die GoBD fordern, insbesondere auf der Erreichung der Rechtssicherheit in der Abwicklung (Compliance) und soll dem steuerlichen Prüfer die Arbeit und Kosten zulasten des Steuerpflichtigen erleichtern. Soweit also die DMS-Projekte steuerlich motiviert und getrieben sind, sollte bei einer Überarbeitung auch gleich der

gesamte kaufmännische Verwaltungsprozess einer Revision unterzogen werden.

Grundsätzlich gilt bei jeglichem Betrieb, der mit den Handelsbüchern und Dokumenten eines Unternehmens zusammenhängt, dass die Pflichten und Risiken auch bei Auslagerung, z. B. im Rahmen eines Shared Service Centers oder eines externen Dienstleisters, stets beim auslagernden Unternehmen verbleiben. Soweit also eine Auslagerung erfolgt, ist es sinnvoll, eine Verknüpfung mit der bestehenden IT-Landschaft insbesondere den ERP-Systemen sowie sonstigen Fach- oder Leistungsprogrammen herzustellen, um eine einheitliche Arbeitsweise zu gewährleisten. Dies setzt i. d. R. eine Umstellung der Arbeitsweise (Workflow) mit den innenliegenden Vorteilen und Risiken voraus.

Die Chance hierbei besteht bei Hinterfragung der bisherigen Arbeitsweisen darin, „alte Zöpfe abzuschneiden“ sowie moderne Arbeitsprozesse in dem jeweiligen Unternehmen einzuführen, die an die aktuelle Unternehmensstruktur (z. B. Größe und Geschäftsmodell) angepasst sind. Dieses Vorgehen kann zu einer Beschleunigung der Prozessabläufe sowie einer höheren Qualität der Arbeitsergebnisse im kaufmännischen Verwaltungsbereich führen. Daneben besteht die Chance, eine neue Form der Transparenz als Grundlage einzurichten und diese nach Wunsch in-/extern (z. B. Lieferanten, Kunden) ebenfalls zur Verfügung zu stellen. Weiterhin sollten sich auch die Kosten für eine Betriebsprüfung reduzieren, da im Rahmen einer Prüfung die internen Ressourcen der Mitarbeiter entlastet werden können.

In diesem Zusammenhang wird es auch notwendig sein, die neuen und überarbeiteten Prozesse sowie das Organisationsmodell angemessen zu dokumentieren, wobei bereits von vornherein entschieden werden sollte, ob es sich um eine formale Dokumentation für externe Prüfungszwecke handelt (z. B. Betriebsprüfung, ISO etc.) oder diese Dokumentation auch für interne Zwecke im Rahmen der täglichen Arbeit durch die Mitarbeiter genutzt werden soll. Durch die Digitalisierung von sämtlichen Dokumen-

teneingängen auf eine Plattform, unabhängig ob sie in Papierform, als E-Mails oder sonstige elektronische Dokumente (z. B. über Schnittstellen) automatisiert ausgetauscht werden, kann bei frühzeitiger Einfädelung in den digitalen Workflow eine einheitliche Bearbeitungsweise einschließlich der Nachverfolgung (Transparenz) sichergestellt werden, dass alle Geschäftsvorgänge methodisch identisch abgewickelt werden können. Darüber hinaus ergibt sich die Möglichkeit, sämtliche Ausgangsdokumente in Papier- und elektronischer Form – hier insbesondere E-Mails, wenn es sich um rechtsverbindliche Schreiben handelt – einer systematischen Kontrolle und Dokumentation zu unterwerfen.

Durch die vollständige Digitalisierung von Arbeitsabläufen steigt jedoch auch das Risiko eines Schadens bei möglichen Ausfällen, sodass an die IT-Sicherheit ggf. neue, erhöhte Anforderungen gestellt werden und diese auch hinterfragt werden müssen. Die ganze IT-Organisation sollte in diesem Fall ebenfalls einer Prüfung unterzogen werden, da neben der Datensicherheit auch eine Synchronität mit den aktuellen Datenschutzbestimmungen erfolgen muss. Dazu sollte selbstverständlich auch im Rahmen des operativen IT-Betriebs neben der permanenten Verfügbarkeit der Abstimmung in sämtlichen Bereichen auch die Datensicherheit vor unbefugtem Zugriff (Datenabruf oder Manipulation) einer größeren Sorgfalt unterworfen werden, sodass insbesondere ein sinnvolles Nutzerberechtigungskonzept einschließlich auch gelebter Sicherheitsanforderungen (wie z. B. Passwortschutz, externe Zugänge etc.) eingerichtet wird.

Durch die Ablage digitaler Dokumente im Dateisystem, die i. d. R. nicht die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Archivierung – außer bei umfangreichen Zu-

satzmaßnahmen – erfüllt, muss sich ein DMS auch an weiteren Faktoren messen lassen. Vorteil hierbei ist insbesondere die parallele Bearbeitung eines Geschäftsvorfalles, wie z. B. eine sachliche und fachliche Prüfung sowie die kaufmännische Verarbeitung (inkl. möglicher Zahlungssperre), sodass Geschäftsvorfälle frühzeitiger in den Büchern erfasst und dargestellt werden können und das Risiko eines Ausfalls reduziert wird. Dies sind alles Nebenbedingungen für eine effiziente Verwaltung und zeitnahe Abarbeitung der Sachverhalte.

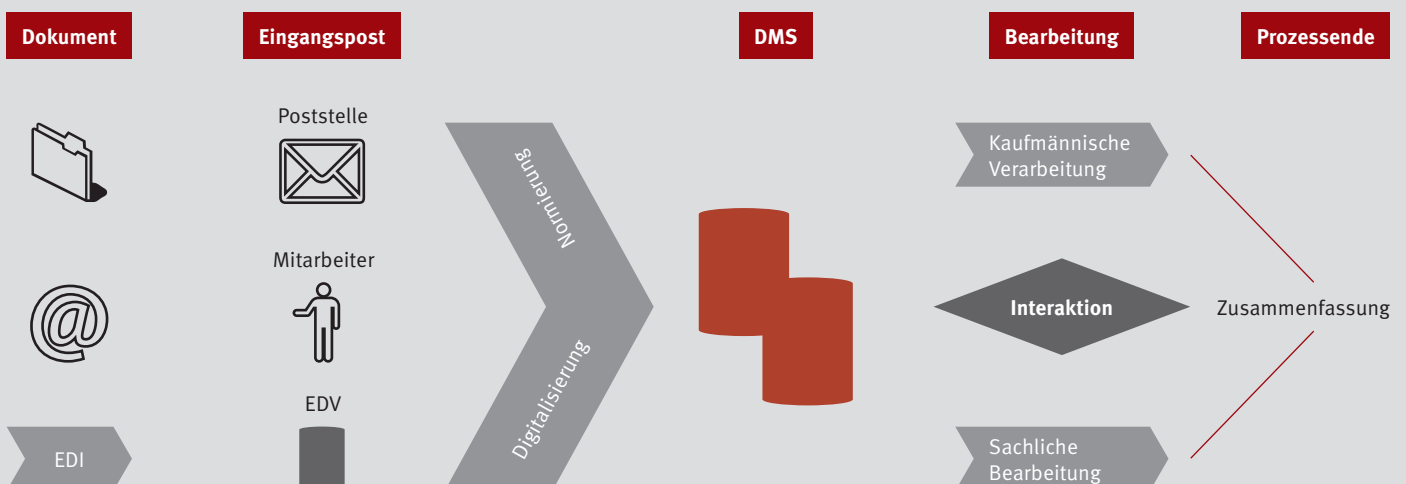
Fazit

Die Einführung eines DMS-Systems kann nur dann einen Mehrwert bringen und die kaufmännischen Prozesse auf den Stand des 21. Jahrhunderts bringen sowie für spätere Nutzung vielleicht auch Basis für einen Datenaustausch im Sinne der Industrie 4.0 sein, wenn eine einheitliche Integration über sämtliche Geschäftsbereiche erfolgt und keine Insellösungen geschaffen werden. Vorteil hierbei ist es, wenn ein solches System kein Add-on der bestehenden Prozesslandschaft ist, sondern zukünftiger integraler Prozessbestandteil wird. Die Zuordnung von Geschäftsvorfällen zu digitalen Dokumenten, besonders unter Nutzung interaktiver IT-Links, kann den Bearbeitungsprozess deutlich beschleunigen sowie transparenter gestalten und gestattet es, Dokumente und Daten unabhängig von der Form ihres Eingangs identisch zu bearbeiten sowie möglicherweise später Indexdaten (wie z. B. Zugferd) ebenfalls automatisiert und somit effizient in die elektronische Welt zu überführen.

In diesem Fall kann die Anforderung der Finanzverwaltung an die Dokumentation der Geschäftsmodelle ein Katalysator für Weiterentwicklungen der kaufmännischen Prozesse werden, die in der Vergangenheit eher von den Herstellern von ERP-Systemen ausgegangen ist.

INFO

Diese Chance sollten insbesondere die mittelständischen Unternehmen nutzen und das Heft des Handelns selbst in die Hand nehmen. Zwar bedeutet dies im ersten Schritt nicht unerhebliche Aufwendungen und Ressourcenbelastungen, jedoch wiegen die langfristigen Vorteile der internen Prozessoptimierung und Digitalisierung diese bei Weitem auf.



Pensionszusagen – einst gepriesen – jetzt mit Spätfolgen und Nebenwirkungen

Ist die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen kaufmännisch sinnvoll?
Risiken vorzeitiger Auflösung bei Unternehmensverkauf, vorweggenommener
Erbfolge und im Krisenfall.



Dipl.-Kfm. Werner Flügge
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Gehrke econ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Hannover

In den 1980er- und 1990er-Jahren waren Pensionszusagen ein beliebtes Gestaltungsinstrument. Im Mittelpunkt der Beratung stand der Aufbau einer langfristigen (Außen-)Finanzierung durch Pensionsrückstellungen. Bei Pensionszusagen an geschäftsführende Gesellschafter wurde mit der Pensionszusage vielfach zugleich eine Rückdeckungsversicherung steuerlich notwendig. Zwischen Zusage und Beginn des Renteneintritts liegen bis zu 35 Jahre. Seit spätestens 2010 treten die Risiken und Nebenwirkungen immer deutlicher zutage.

Pensionszusagen waren vielfach gern empfohlene Gestaltungen: Der aufwandswirksame Aufbau von Pensionsrückstellungen führte zu einer langfristigen Außenfinanzierung. Gelder, die sonst über Gewinnausschüttungen das Unternehmen verlassen hätten, blieben im Unternehmen. Der Liquiditätsabfluss wurde so um 20 bis 50 Jahre nach hinten verlagert. Zudem wurde stets die steuerliche Vorteilhaftigkeit in den Vordergrund gestellt, da die Bildung der Pensionsrückstellungen zugleich als Betriebsausgabe wirksam war. In Zeiten, in denen die Versorgungsverpflichtung in Handels- und Steuerbilanz gleichlautend mit 6% diskontiert wurde, war dies kein Problem. Nun werden Risiken offenkundig:

- das Langlebkeitsrisiko: Durch gute medizinische und pharmazeutische Entwicklungen ist die Sterblichkeit in Deutschland in den letzten 30 Jahren deutlich zurückgegangen. Dies drückt sich auch in den Sterbetafeln, die der Bewertung von Pensionsrückstellungen (Heubeck) oder der Auslagerung von Pensionen (DAV e. V.) zugrunde liegen, aus. Für einen 65-jährigen Mann gingen die Sterbetafeln von Heubeck RT 1998 noch von 16,6 Jahren Restlebenserwartung aus, die jetzt zugrunde liegende RT 2005G dagegen von 20,5 Jahren. Noch einen drauf legt die deutsche Aktuarvereinigung mit den Tafeln DAV 2004R: 27,6 Jahren. Frauen haben eine noch um 4 Jahre längere Restlebenserwartung.
- das Finanzierungsrisiko: Hochzinsphasen und Phasen höherer Zinsen haben eine Ausfinanzierung der

Pensionsverpflichtungen tragbar gemacht. Seit 2012 führt uns die EZB in eine offenbar lang anhaltende Niedrigzinsphase. Die Finanzierung der Pensionslasten über eine unternehmensinterne Kapitalanlage funktioniert mangels Zinserträgen immer weniger.

- das Bilanzrisiko: Zudem wurde in 2010 die Bewertung von Pensionsverpflichtungen in der Handelsbilanz geändert (§ 253 Abs. 2 HGB/BilMoG). Vor 2010 wurden Pensionsverpflichtungen in der Handelsbilanz oft im Gleichlauf mit der Steuerbilanz mit 6% diskontiert, 2010 dann mit 5,15%, 2015 mit 3,89%. Dies führt zu einem hohen Anstieg der Pensionsrückstellungen zulasten der Vermögens- und Ertragslage. Der Gesetzgeber hat auf die „Not“ der Unternehmen reagiert und im Februar 2016 die Bewertungsregelung im HGB gelockert. Damit ist der Belastungsanstieg zeitlich gestreckt, letztlich nur etwas abgemildert, nicht aber beseitigt.

Beim Unternehmensverkauf oder der Übergabe an die nächste Generation belasten Pensionsverpflichtungen beträchtlich. Der Käufer kalkuliert die Pensionsrückstellung erheblich kaufpreismindernd, mitunter besteht nur Kaufbereitschaft ohne diese Verpflichtung. Der Nachfolger ist vielleicht zur Unternehmensnachfolge bereit, möchte aber eine hohe Pensionszusage nicht übernehmen. In der Unternehmenskrise können Pensionsberechtigte nicht einfach an den Sanierungsbemühungen beteiligt werden. Die notwendige Absenkung der Pensionszusage an den geschäftsführenden Gesellschafter geht mit erheblichen steuerlichen Risiken einher. Die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen an einen nicht versicherungsförmigen Pensionsfonds kann in Einzelfällen eine sinnvolle Maßnahme sein. Auch schuldrechtliche Vereinbarungen mit dem Käufer oder Nachfolger können die Pensionsverpflichtung als Hemmschuh entschärfen. Diese Vereinbarungen müssen aber steuerlich durchdacht sein. Dies gilt auch in der Unternehmenskrise: Damit der Pensionsverzicht oder die Absenkung nicht unbedacht steuerliche Risiken und Lasten bei dem verzichtenden Gesellschafter auslöst, muss zuvor sorgfältig gestaltet werden.





2016 gelten die neuen Bilanzierungsregeln

Welche Änderungen bringt das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)?

Gottfried Jestädt | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater, | Geschäftsführer

Jörg Hammen | Dipl.-Betriebsw. (FH), Wirtschaftsprüfer, Steuerberater Certified Public Accountant (US), Inhaber TCA Tax Consulting Accounting, Referent Rechnungswesen Aktuell und Bilanzsteuerrecht

H.a.a.S. GmbH Seminare und Vortrag, Hannover

Im Geschäftsjahr 2016 ist erstmalig das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) anzuwenden. Das als Anpassung an EU-Standards vorgenommene Gesetz bringt Auswirkungen sowohl für den Einzel- als auch den Konzernabschluss mit sich. Neben der Anhebung der Schwellenwerte ist für die Praxis die Neudefinition der Umsatzerlöse eine wesentliche Änderung. Wir fassen Ihnen die wichtigsten Änderungen zusammen.

1. Anwendung

Das BilRUG ist erstmals auf Jahresabschlüsse, die nach dem 31.12.2015 beginnen, anzuwenden (Art. 75 Abs. 2 EGHGB), bei einem abweichenden Wirtschaftsjahr erstmalig auf das im Jahr 2016 beginnende Wirtschaftsjahr.

2. Anhebung der Schwellenwerte (nach § 267 HGB) bei Kapital- und Personenhandelsgesellschaften

Die Werte für kleine Kapitalgesellschaften erhöhen sich um ca. 24 %, für mittelgroße Kapitalgesellschaften lediglich um knapp 4 %. Schätzungen zufolge werden dadurch ca. 7 000 mittelgroße Gesellschaften zu kleinen Gesellschaften und fallen damit aus der Prüfungspflicht heraus (kleine KapGes.: Bilanzsumme von 4,84 auf 6 Mio. Euro und Umsätze von 9,68 auf 12 Mio. Euro erhöht).

Um in 2016 als kleine KapGes. eingestuft zu werden, müssen Sie auch in 2015 die neuen Schwellenwerte unterschritten haben.

3. Neudefinition der Umsatzerlöse (§ 277 Abs. 1 HGB n. F.) – Erlöse aus Verkauf

Für Erzeugnisse und Waren wird künftig der Oberbegriff „Produkte“ verwendet. Neu ist jedoch, dass künftig Veräußerungen von sämtlichen, d. h. auch von atypischen Erzeugnissen und Waren zu Umsatzerlösen gezählt

werden. Auch Schrottverkäufe bzw. die Verkäufe überzähliger Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe gehören zukünftig zu den Umsatzerlösen.

Der Verkauf von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens führt auch nach dem BilRUG nicht zu Umsatzerlösen. Bei Vermögensgegenständen des Anlagevermögens handelt es sich nicht um Produkte i. S. v. § 277 Abs. 1 HGB n. F.

Erlöse aus Vermietung oder Verpachtung

Hier geht es um die Vermietungsleistung als solche. Zukünftig sind sämtliche Miet- oder Verpachtungserträge als Umsatzerlöse zu erfassen, wie z. B. die Untervermietung von Räumlichkeiten.

Zahlen Sie für die untervermieteten Räumlichkeiten selbst Miete, dann erfolgt der Ausweis der anteiligen Miete als bezogene Fremdleistungen.

Dienstleistungen

Atypische Dienstleistungen stellen bisher sonstige betriebliche Erträge dar. In Zukunft handelt es sich bei diesen Erlösen um Umsatzerlöse. Soweit Konzernumlagen nicht primär in der Eigenschaft als Gesellschafter erbracht werden und auch anderweitig am Markt beziehbar sind, führen diese nun stets zu Umsatzerlösen.

Dies sind z. B. Erlöse für

- die Übernahme von Buchhaltungstätigkeiten,
- Beratungsleistungen,
- Mitarbeiterüberlassungen sowie
- Nutzungsrechte an Patenten, Lizenzen und Marken.

Beispiele für nach BilRUG verbleibende sonstige betriebliche Erträge:

- Buchgewinne aus der Veräußerung von Anlagevermögen
- Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen
- Erträge aus der Währungsumrechnung
- Versicherungserstattungen, sofern diese keinen Ersatz für Umsatzausfall darstellen
- Erträge aus der Auflösung eines wegen Investitionszuschusses gebildeten Sonderpostens.

Hinweis auf fehlende Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr

Gemäß Art. 75 Abs. 2 Satz 3 EGHGB ist im Anhang bzw. Konzernanhang auf die fehlende Vergleichbarkeit der Umsatzerlöse mit dem Betrag des vorhergehenden Geschäftsjahres hinzuweisen und eine Erläuterung unter nachrichtlicher Darstellung des Betrages der Umsatzerlöse des Vorjahres vorzunehmen, der sich aus der Anwendung des § 277 Abs. 1 HGB i. d. F. des BilRUG ergeben hätte.

Formulierungsvorschlag

Durch die erstmalige Anwendung des BilRUG für das Geschäftsjahr 2016 sind die in 2016 ausgewiesenen Umsatzerlöse nicht direkt mit 2015 vergleichbar. Bei Anwendung der neuen Definition der Umsatzerlöse auf das Geschäftsjahr 2015 würde sich ein Umsatz i. H. v. insgesamt ... Euro ergeben. Hintergrund ist die Umgliederung von ... (... Euro) und ... (... Euro) von den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Umsatzerlöse.

Internationales Steuerrecht

Typische Probleme mittelständischer Unternehmen bei Auslandsinvestitionen

Gerd-Uwe Gruben | Steuerberater, Rechtsanwalt, Fachberater für internationales Steuerrecht

Dipl.-Ök. Andreas Roters | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Anochin · Roters & Kollegen GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, Hannover

Immer mehr deutsche mittelständische Unternehmen planen, im Ausland zu investieren und gründen dort Tochtergesellschaften. Diese Investitionen sind typischerweise neben Chancen auch mit einer Vielzahl von betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Risiken verbunden, die zu erheblichen negativen wirtschaftlichen Folgen führen können. Nachfolgend stellen wir zwei wesentliche Risiken am Beispiel eines wirksamen Controllings und der Dokumentation angemessener Verrechnungspreise dar.

Grenzüberschreitendes Rechnungswesen und Controlling

Auch für kleine und mittelständische Unternehmen ist ein wirksames Controlling für eine erfolgreiche Investition im Ausland unabdingbar. Hierbei dient das Controlling der Unternehmensführung zur Steuerung der Unternehmen und ausländischen Gesellschaften. Planung und Kontrolle sind aufeinander abzustimmen, um eine zielführende Informationsversorgung der Unternehmensführung zu ermöglichen.

Aufgrund der Unterschiede in der deutschen und ausländischen Rechnungslegung sind die Auswertungen, die unmittelbar aus dem ausländischen Rechnungswesen gewonnen werden, für das deutsche Controlling i. d. R. nur eingeschränkt brauchbar. Es empfiehlt sich daher, eine grenzüberschreitende Organisation des Rechnungswesens für ein wirksames Controlling aufzubauen. Hierbei sollte das deutsche Unternehmen das Rechnungswesen, soweit es keine internationalen Rechnungslegungsvorschriften anwendet, i. d. R. nach dem deutschen HGB aufbauen. Dies bedeutet, dass auch die ausländische Tochtergesellschaft die Buchführung im Rahmen eines deutschen Kontenplans, den die Muttergesellschaft verwendet, vornimmt. Es sollte berücksichtigt werden, dass der Kontenrahmen so aufgebaut ist, dass im Rahmen von automatisierten Konten auch die entsprechenden notwendigen Steuerschlüssel des ausländischen Rechts vorgesehen sind. Die Buchungen erfolgen in der ausländischen Währung (im Euroraum in Euro, ansonsten in der jeweiligen nationalen Währung). Der Aufbau des Kontenrahmens sollte so erfolgen, dass aus ihm problemlos die im Mutterunternehmen verwendeten und üblichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen generiert werden

können. Dieses Verfahren ermöglicht eine Auswertungsidentität bei der deutschen Muttergesellschaft und der ausländischen Tochtergesellschaft. Notwendige Konsolidierungen sowie das Bearbeiten von Auswertungen durch die Geschäftsführung bzw. den Rechnungswesenleiter und Controller werden erleichtert.

Um dieses System möglichst effizient und sicher zu gestalten, ist die Nutzung von automatisierten Buchhaltungssystemen und -prozessen zu empfehlen. In der ausländischen Tochtergesellschaft sollten die Belege gescannt und in elektronischer Form auf einem Server (z. B. dem Zentralserver der Muttergesellschaft) hinterlegt und gleichzeitig gesichert werden. Hierdurch ist es den jeweiligen Zugangsberechtigten, insbesondere dem Controller im Unternehmen, möglich, jederzeit Buchungsbelege einzusehen. Eine nachträgliche Manipulation von Buchungsbelegen wird hierdurch wesentlich erschwert.

Wird das Rechnungswesen in dieser Form organisiert, bleibt das Problem bestehen, nach den gültigen handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Vorschriften des ausländischen Rechts einen Jahresabschluss und entsprechende Steuererklärungen zu fertigen. In einigen Ländern sieht das ausländische Recht einen gesetzlich vorgeschriebenen Kontenrahmen vor, der nicht mit dem deutschen Kontenrahmen identisch ist. Dies bedeutet, dass zur Erstellung des Jahresabschlusses eine Überleitungsrechnung erfolgen muss. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, eine solche Überleitungsrechnung zu programmieren, sodass die deutschen Konten entsprechend dem ausländischen Kontenrahmen aufgebaut und damit letztendlich dem ausländischen Jahresabschluss zugeordnet werden. Dadurch ist der Jahresabschluss erstellbar. Auf Basis dieses Jahresabschlusses können dann auch entsprechend die ausländischen Steuererklärungen gefertigt werden.

Ein wesentlicher weiterer Vorteil bei der hier geschilderten Vorgehensweise ist, dass bei einem Investment im Ausland die ausländische Tochtergesellschaft das im Rahmen der Finanzbuchhaltung identische Warenwirtschaftssystem wie die Muttergesellschaft verwenden kann. Somit muss nicht ein weiteres Warenwirtschafts-



system im Ausland angeschafft werden, welches im Zusammenspiel zweier Systeme oftmals wegen fehlender Kompatibilität zu erheblichen Problemen und Mehraufwand führt.

Verrechnungspreise

Als Verrechnungspreise bezeichnet man die Berechnungsgrundlagen, die für die Abrechnung von Leistungen zwischen einzelnen gesellschaftlich miteinander verbundenen Unternehmen maßgeblich sind.

Aufgrund entsprechender Gestaltungen besteht die Möglichkeit, in einem grenzüberschreitend tätigen Firmenverbund Gewinne in niedriger besteuerte Länder zu verlagern. Daher stellt die Überprüfung der Angemessenheit der Verrechnungspreise häufig auch einen Schwerpunkt der steuerlichen Betriebsprüfung in Deutschland dar. Die hierbei eingesetzten Betriebsprüfer sind i. d. R. zum Thema der Angemessenheit der Verrechnungspreise zusätzlich geschult.

Stellt z. B. ein ausländisches verbundenes Unternehmen dem deutschen Unternehmen überhöhte Preise in Rechnung oder rechnet das deutsche Unternehmen gegenüber dem ausländischen verbundenen Unternehmen mit zu niedrigen Preisen ab, unterstellt das Finanzamt eine Unangemessenheit der Verrechnungspreise. Das Finanzamt nimmt in diesen Fall eine Einkünftekorrektur in Deutschland vor. Soweit eine Einkünftekorrektur beim ausländischen verbundenen Unternehmen nicht mehr möglich ist, z. B. wegen einer Bestandskraft der Veranlagungen oder weil sich das ausländische Finanzamt weigert, einen geringeren Gewinn zu berücksichtigen, kommt es im Ergebnis zu einer finalen Doppelbesteuerung.

Hierzu folgendes stark vereinfachtes Beispiel aus der Praxis:

Die mittelständische deutsche D-GmbH gründet in Polen eine Tochtergesellschaft T. Die T produziert für die D-GmbH Maschinen. Die Maschinen werden mit einem Gewinnaufschlag von 30 % von T an die D-GmbH geliefert. Die D-GmbH und T gehen ohne eine konkrete Angemessenheitsprüfung davon aus, dass der Gewinnaufschlag angemessen sei. Der Gewinn der T betrug im Jahr 2011 aus diesen Lieferungen 600 000 Euro. Die Steuerbescheide der T für 2011 sind bereits bestandskräftig. Eine Verrechnungspreisdokumentation wurde nicht erstellt. Im Rahmen einer Betriebsprüfung bei der D-GmbH geht der Betriebsprüfer nur von einem angemessenen Gewinnaufschlag von 15 % aus.

Lösung

Der Aufwand der D-GmbH im Jahr 2011 wird um 300 000 Euro gekürzt. Die sich hieraus ergebende zusätzliche Steuerbelastung (KSt., Soli und GewSt.) beträgt für die D-GmbH rd. 90 000 Euro. Die Veranlagung der T kann nicht mehr geändert werden. Dieses Beispiel verdeutlicht exemplarisch die steuerliche Brisanz der Verrechnungspreise.

Die deutsche Finanzverwaltung wendet bei der Angemessenheitsprüfung zur Konkretisierung des Fremdvergleichs sog. Standardmethoden wie die Preisvergleichs-, Wiederverkaufspreis- und die Kostenaufschlagsmethode an, die auch international Anerkennung gefunden haben. Hierbei akzeptiert die Finanzverwaltung auch Kombinationen dieser Standardmethoden und Ergänzungen durch weitere Elemente.

Der Unternehmer hat zusätzlich Aufzeichnungen über die Angemessenheit seiner Verrechnungspreise zu erstellen. Die Aufzeichnungen müssen belegen, dass er sich ernsthaft bemüht hat, den Grundsatz des Fremdverhaltens bei der Abgrenzung der Einkünfte zu beachten. Die Aufzeichnungen sollen die angestellten Überlegungen widerspiegeln und nachvollziehbar machen. Hierfür muss der Steuerpflichtige aus seiner Sicht die Eignung der angewendeten Verrechnungspreismethode sowie die Angemessenheit der steuerlich zugrunde gelegten Preise bzw. Ergebnisse begründen. Die erforderlichen Aufzeichnungen sind im Rahmen einer Außenprüfung in Deutschland innerhalb einer Frist von 60 Tagen nach Aufforderung vorzulegen. Zu beachten ist aber, dass im Ausland z. T. deutlich kürzere Fristen gelten. Aus diesem Grund sollten die erforderlichen Aufzeichnungen unabhängig von einer Betriebsprüfung erstellt werden und fortlaufend aktualisiert werden.

Verletzt der Steuerpflichtige seine Aufzeichnungspflichten, indem er die Dokumentation entweder gar nicht oder zu spät vorlegt oder die vorgelegten Aufzeichnungen unverwertbar sind, sieht das Gesetz eine Veränderung der Beweislastverteilung vor: Die Finanzverwaltung kann – wenn auch widerlegbar – höhere inländische Einkünfte schätzen, insbesondere die Bandbreite möglicher Verrechnungspreise zulasten des Steuerpflichtigen ausschöpfen und einen „Strafzuschlag“ von 5 v. H. bis 10 v. H. des Betrags der Einkünftekorrektur festsetzen.

Zur Vermeidung steuerlicher Risiken sollte daher das Thema „Verrechnungspreise“ bereits mit der Gründung der ausländischen Tochtergesellschaft berücksichtigt werden.



Was macht einen ausländischen „Stützpunkt“ zur Betriebsstätte?

Monika Lindner | Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover

Richard Wellmann | Rechtsanwalt, Steuerberater, konsultant po nalogam i sboram, Leiter Russia Desk

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main



Das kürzlich abgeschlossene Projekt „Base Erosion and Profit Shifting“ (BEPS) der OECD- und G20-Länder führt zu zahlreichen Änderungen bei der steuerlichen Behandlung grenzüberschreitender Sachverhalte. Unter anderem erfuhr die Definition des Begriffs der Betriebsstätte Änderungen. Dadurch wird künftig in vielen Fällen, die bislang nicht von der Betriebsstättendefinition umfasst waren, das Risiko der Begründung einer Betriebsstätte deutlich steigen.

Hintergrund

Die aktuellen steuerrechtlichen Regelungen grenzüberschreitender Sachverhalte bieten zahlreiche Möglichkeiten der Gewinnverlagerung, die insbesondere von weltweit agierenden multinationalen Konzernen weidlich genutzt werden. In Zeiten stetig zunehmender Globalisierung beträgt das dadurch entgangene globale Steueraufkommen nach vorsichtiger Schätzung der OECD zwischen 4 % und 10 % der weltweiten Steuereinnahmen, d. h. ca. 100 bis 240 Mrd. USD jährlich. Die OECD sowie die G20 nahmen dies zum Anlass, bestehende steuerrechtliche Regelungen zu überprüfen. Im September 2013 verabschiedeten sie einen Aktionsplan (kurz BEPS genannt), der 15 Punkte enthält und der Aushöhlung der Besteuerungsgrundlage und der Gewinnverlagerung entgegenwirken soll. Finale Berichte wurden Anfang Oktober 2015 veröffentlicht.

Ein Punkt wesentlichen Interesses der OECD war die künstliche Vermeidung von Betriebsstätten. Fragen der Begründung bzw. Vermeidung von Betriebsstätten spielen für Unternehmen jedweder Größenordnung eine Rolle, wenn sie grenzüberschreitend tätig werden. Beschäftigt ein deutsches Unternehmen bspw. einen Mitarbeiter an einem Telearbeitsplatz im Ausland oder verfügt es über Vertreter im Ausland, stellt sich die Frage, ob diese eine Betriebsstätte begründen. Liegt eine Betriebsstätte vor, schließt sich daran die Frage an, welcher Teil des Unternehmensgewinns durch die Betriebsstätte erwirtschaftet wurde und im Betriebsstättenstaat besteuert werden kann.

Aktuelle Rechtslage

In Art. 5 OECD-Musterabkommen 2014 zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen (nachfolgend auch OECD-MA 2014) wird der Begriff Betriebsstätte als eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird, definiert. Dazu gehören insbesondere eine Zweigniederlassung, eine Geschäfts- oder Fabrikationsstelle, eine Werkstätte und Stätten der Ausbeutung von Bodenschätzen.

Diese Grundregel kennt allerdings auch Ausnahmen. Dazu gehören u. a. feste Geschäftseinrichtungen, die ausschließlich unterhalten werden,

- um Güter oder Waren des Unternehmens zu lagern, auszustellen oder auszuliefern,
- um für das Unternehmen Güter oder Waren einzukaufen oder Informationen zu beschaffen,
- um Tätigkeiten auszuüben, die vorbereitender Art sind oder eine Hilfstätigkeit darstellen.

Darüber hinaus kennt Art. 5 OECD-MA 2014 zwei Sonderformen der Betriebsstätte: Unter einer sog. Bau- oder Montagebetriebsstätte wird eine Bauausführung oder Montage, deren Dauer zwölf Monate überschreitet, verstanden. Vom Bestehen einer sog. Vertreterbetriebsstätte wird ausgegangen, wenn eine bevollmächtigte Person, die kein unabhängiger Vertreter ist, für ein Unternehmen in einem anderen Staat Verträge abschließt.

Missbrauchsstrategien

Die OECD erkannte insbesondere in folgenden Fällen Handlungsbedarf:

- **Auslieferungslager:** Das Internetzeitalter ermöglicht es Unternehmen, Produkte in diversen Staaten zum Kauf anzubieten. In zahlreichen Ländern verfügen sie zwar über feste Geschäftseinrichtungen. Da es sich bei diesen aber um reine Auslieferungslager handelt, fallen sie unter Ausnahmetatbestände und stellen damit keine Betriebsstätten dar.



- **Bau- bzw. Montagebetriebsstätten:** Eine Unternehmensgruppe, die ein Bau- oder Montageprojekt in einem anderen Staat durchführt, dessen Dauer zwölf Monate überschreitet, spaltet den zugrunde liegenden Vertrag künstlich so auf, dass die Dauer je Vertrag die Zwölfmonatsfrist nicht überschreitet. Dies geschieht etwa durch Verteilung einzelner (Teil-) Projekte auf mehrere Gruppenunternehmen.
- **Vertreterbetriebsstätten:** Ein Unternehmen bedient sich für den Verkauf seiner Produkte in einem anderen Staat eines gruppenzugehörigen Kommissionärs. Ein Kommissionär (kontinentaleuropäischen Rechts) handelt wie ein Vertreter zwar für fremde Rechnung, er tut dies jedoch, anders als ein Vertreter, im eigenen Namen. Seine Tätigkeit kann damit rein zivilrechtlich betrachtet nicht zur Begründung einer (Vertreter-) Betriebsstätte führen. So unterliegt lediglich die Vergütung des Kommissionärs (die Kommission) der Besteuerung im Quellenstaat, während die Gewinne des Auftraggebers aus dem Handel des Kommissionärgutes aufgrund fehlender steuerlicher Anknüpfungspunkte im Quellenstaat nicht besteuert werden können.

Künftige Änderungen

Um den Missbrauchsgestaltungen entgegenzuwirken, überarbeitete die OECD die Betriebsstättendefinition des Art. 5 OECD-MA 2014 sowie die einschlägigen Stellen des Kommentars der OECD zum OECD-Musterabkommen (nachfolgend auch OECD-MK).

Gemäß Art. 5 Abs. 1 OECD-MA n. F. wird eine Betriebsstätte als eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird, definiert.

Für im Bereich E-Commerce tätige Unternehmen ist die Möglichkeit einer kurzfristigen Belieferung der Kunden ein wichtiger Faktor. Reine Auslieferungslager tragen daher wesentlich zur Wertschöpfung bei. Die Ausnahmetatbestände sollen künftig nur dann Anwendung finden, wenn die im Zielstaat ausgeübten Tätigkeiten tatsächlich Vorbereitungs- und Hilfstätigkeiten darstellen. So stellt z. B. das Unterhalten eines Auslieferungslagers durch ein Vertriebsunternehmen keine Vorbereitungs- oder Hilfstätigkeit dar.

Die Umgehung des Betriebsstättenstatus durch eine künstliche Aufspaltung der Bau- und Montageverträge zwischen Konzernunternehmen wird künftig dadurch vermieden, dass entweder der sog. Principal-Purposes-Test Anwendung findet oder die Bau- und Montageleistungen verbundener Unternehmen zusammengefasst werden. Der Principal-Purposes-Test besagt, dass ein Abkommensvorteil nicht gewährt wird, wenn bei der

Vertragsvereinbarung das Ziel verfolgt wird, von Abkommensvorteilen zu profitieren. Da der Test ein subjektives Element enthält, besteht das Risiko abweichender Beurteilung durch die Beteiligten. Des Weiteren kann ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) vorsehen, dass die Dauer der Bauausführungen oder Montagen, die von verbundenen Unternehmen durchgeführt werden und dasselbe Bauwerk betreffen, zusammengezählt werden, wenn die Dauer jeder einzelnen Tätigkeit über 30 Tagen liegt. Überschreitet die Summe die Zwölfmonatsfrist, wird von einer Bau- oder Montagebetriebsstätte ausgegangen.

Eine Vertreterbetriebsstätte soll auch dann vorliegen, wenn die im Auftrag des ausländischen Unternehmens handelnde Person die Verträge nicht tatsächlich abschließt, jedoch die Verhandlung der wesentlichen Vertragsinhalte übernimmt, sodass der Vertrag anschließend dem ausländischen Unternehmen lediglich zur Unterschrift vorgelegt wird. Des Weiteren ist künftig ein Vertragsabschluss im Namen des Unternehmens nicht zwingend erforderlich. Vielmehr ist zur Begründung einer Vertreterbetriebsstätte der Umstand, dass die Vertragserfüllung dem ausländischen Unternehmen obliegt, ausreichend. Damit steigt das Risiko der Begründung einer Betriebsstätte durch Einsatz eines gruppenzugehörigen Kommissionärs.

Praktische Relevanz der Neufassungen

Viele geltende deutsche DBA wurden bereits in den 1970er-Jahren geschlossen. Zu diesem Zeitpunkt galt eine andere Fassung des OECD-MA und OECD-MK. Im Gegensatz zur deutschen Finanzverwaltung sieht die Rechtsprechung der Finanzgerichte die damals geltende Fassung des OECD-MK als maßgeblich für die Auslegung des Abkommenstextes an. Weder die geänderte Betriebsstättendefinition im OECD-MA noch die geänderte Fassung des OECD-MK sind demnach unmittelbar bindend. Vielmehr müssen sie in das nationale Recht und/oder in die entsprechenden DBA transferiert werden. Bis Ende 2016 soll bestimmt werden, ob dies im Wege eines sog. multilateralen Instruments geschehen kann, das sämtliche DBA der teilnehmenden Staaten auf einen Schlag ändert.

FAZIT

Selbst wenn es nicht zum Abschluss des multilateralen Instruments unter Beteiligung Deutschlands kommen sollte, sind die Arbeitsergebnisse der OECD sowohl für Unternehmen, die bereits im Ausland tätig sind, als auch für solche, deren Auslandstätigkeit sich erst in der Planungsphase befindet, relevant. Denn es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Finanzverwaltungen verschiedener Staaten einseitig bemüht sein werden, ihre Steuerbemessungsgrundlage durch eine Interpretation des Betriebsstättenbegriffs im Sinne der Verlautbarungen der OECD zu verbreitern, was (zunächst) zu einer Doppelbesteuerung führen würde. Insoweit sollten im Ausland tätige Unternehmen die OECD-Verlautbarungen zu Betriebsstätten in ihrer Steuerplanung berücksichtigen.

Sprachdienstleister im globalen Geschäft

Unverzichtbare Unterstützung in der internationalen Kommunikation

Die internationalen Märkte wachsen immer enger zusammen. Konzerne und KMU sind gleichermaßen weltweit tätig, Geschäftsbereiche greifen auf komplexe Weise länder- und kontinentüberspannend ineinander. Aus dieser globalen Vernetzung und Verzahnung entsteht eine kaum noch zu überblickende Vielzahl an Dokumenten – in allen Sprachen. Eine zweifelsfreie Verständigung über alle Informationen und Daten ungeachtet sprachlicher Grenzen ist hierbei von entscheidender Bedeutung. Sprachdienstleister können hier weit mehr leisten, als der Begriff „Übersetzung“ vermuten lässt.



Anna Kaleta
Geschäftsführerin
ProLinguo GmbH
Hannover

Jahresberichte und -abschlüsse, Bilanzen, Insolvenzdokumente, Kapitalflussrechnungen, Compliance-Unterlagen, Aktionärsvereinbarungen, Vermögens- und Investmentverträge, Handelsregisterauszüge – dies sind nur einige der Texte, die für das Tagesgeschäft im internationalen Kontext von einer Sprache in eine andere übertragen werden müssen.

Finanzübersetzungen: Präzision genügt nicht

Für Ungenauigkeiten und Missverständnisse gibt es gerade in diesen sensiblen Bereichen keinerlei Spielraum. Hierbei sind sowohl ein vielseitiges und sehr spezifisches Fachwissen als auch eine ständige Fortbildung unerlässlich, denn in kaum einem anderen Fachgebiet verändern sich punktuelle Aspekte so schnell. Gute Finanzfachübersetzer verfügen über langjährige Erfahrung und halten sich zudem stets über alle Entwicklungen auf den Finanzmärkten auf dem Laufenden. Neben dem eindeutigen und exakten Wiedergeben der Fakten durch die richtige Fachterminologie muss auch gewährleistet werden, dass das vom Unternehmen vermittelte Bild stimmig ist. Finanzunterlagen etwa dienen nicht nur der reinen Information, sondern sie sind auch für Renommee und Außendarstellung prägend. Die kulturellen und formalen Anforderungen des Zielands und der Ton, an den die Zielgruppe gewöhnt ist, sind ebenso wichtig wie perfekte Fach- und Sprachkenntnisse. Qualifizierte Finanzübersetzer sind echte Insider, denen konkrete Fachaspekte ihres Spezialgebiets genauso vertraut sind wie die sprachlichen und kommunikativen Besonderheiten.

Einzelübersetzer versus Sprachdienstleister

Freiberufliche Übersetzer können ohne Frage viele dieser Qualitätskriterien erfüllen. Naturgemäß verfügen sie jedoch über begrenzte technische und kaufmännische Ressourcen und ein enges Sprachenspektrum. Übersetzungsdienstleister hingegen unterstützen ihre Kunden mit einer umfangreichen Dienstleistungspalette, einer leistungsfähigen Infrastruktur und einem breiten Netzwerk von Sprachmittlern mit unterschiedlichsten Sprachen und Spezialisierungen. Unternehmen finden in solchen Sprachdienstleistern einen zuverlässigen, zentralen Ansprechpartner – gerade dann, wenn ein Projekt sehr umfangreich ist, viele verschiedene Sprachen umfasst oder die Bearbeitung speziellerer Dateiformate erfordert. Auch bei Krankheit oder Urlaub einzelner Mitarbeiter geht der Betrieb von Übersetzungsbüros weiter. So wird der Kunde in seinen Übersetzungsaufgaben durch einen allumfassenden Service entlastet.

Professionelles Übersetzungsmanagement bietet mehr

Als Komplettanbieter begleiten Sprachdienstleister aktiv alle Phasen eines Übersetzungsprojekts – von der Beratung und Auftragserteilung über die Wahl des geeigneten Übersetzers bis zu einer systematischen Qualitätssicherung. Der Einsatz moderner Technologien wie Translation-Memory-Software steigert die Qualität der Übersetzungen und macht sie gleichzeitig schneller, günstiger und nachhaltiger: Übersetzungen werden gespeichert und sind jederzeit zur Wiederverwendung abrufbar. Fachbegriffe und Unternehmenssprache werden zentral archiviert, aktualisiert und überwacht. Cloudbasierte Managementsysteme bieten dem Kunden darüber hinaus einen perfekten Überblick über alle Projekte und Kosten.

Unternehmen müssen sich gerade für die Übersetzung ihrer Finanz- und Steuerunterlagen auf kompetente Partner verlassen können, die sie in jeder Hinsicht reell entlasten: durch kostengünstige Lösungen, einen geringen Arbeitsaufwand, bedingungslose Diskretion und höchste Qualität. Diese Aufgabe ist die des Sprachdienstleisters.

Standardessenzielle Patente – ein Risiko für Industrie 4.0?

Dipl.-Ing. Joachim Gerstein | Patentanwalt, European Patent Attorney, European Trademark + Design Attorney
Gramm, Lins & Partner | Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH, Hannover

Die Umsetzung von Industrie 4.0, d.h. des industriellen Internets der Dinge (IoT), setzt die Nutzung einer Vielzahl von Standards, Normen und Defacto-Standards voraus. Diese Technologien sind vielfach durch standardessenzielle Patente (SEP) geschützt, für die Lizenzen an die SEP-Inhaber zu zahlen sind. Die SEP sind nicht einfach auffindbar und sie müssen bei verschiedenen Inhabern separat lizenziert werden. Aus Erfahrung mit der Telekommunikationsbranche werden bei den zu erwartenden aufwendigen Rechtsstreitigkeiten alle Teilnehmer der Wertschöpfungskette betroffen sein. Die Marktteilnehmer von Industrie 4.0 über die gesamte Lieferkette sollten daher rechtzeitig Schutzmaßnahmen treffen.

Standardessenzielle Patente

Standardessenzielle Patente stellen in Standards, Normen oder Defacto-Industriestandards definierte Technologien unter Schutz, die ohne Lizenz nicht genutzt werden können. Ein nationaler/internationaler Standard kann keine Rechte an SEP einräumen. Daher sehen die IP-Richtlinien der Standardisierungsorganisationen i. d. R. eine Verpflichtung der an der Standardisierung beteiligten Parteien vor, ihre SEP zu fairen, angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen (FRAND) zu lizenzieren. In den „Telekommunikations-Patentkriegen“ versuchen SEP-Inhaber massiv, ihre Lizezeinnahmen zu optimieren. Dabei wird durch gerichtliche Unterlassungstitel versucht, die Betroffenen durch die Gefahr eines zumindest temporären Verkaufsstopps unter Druck zu setzen.

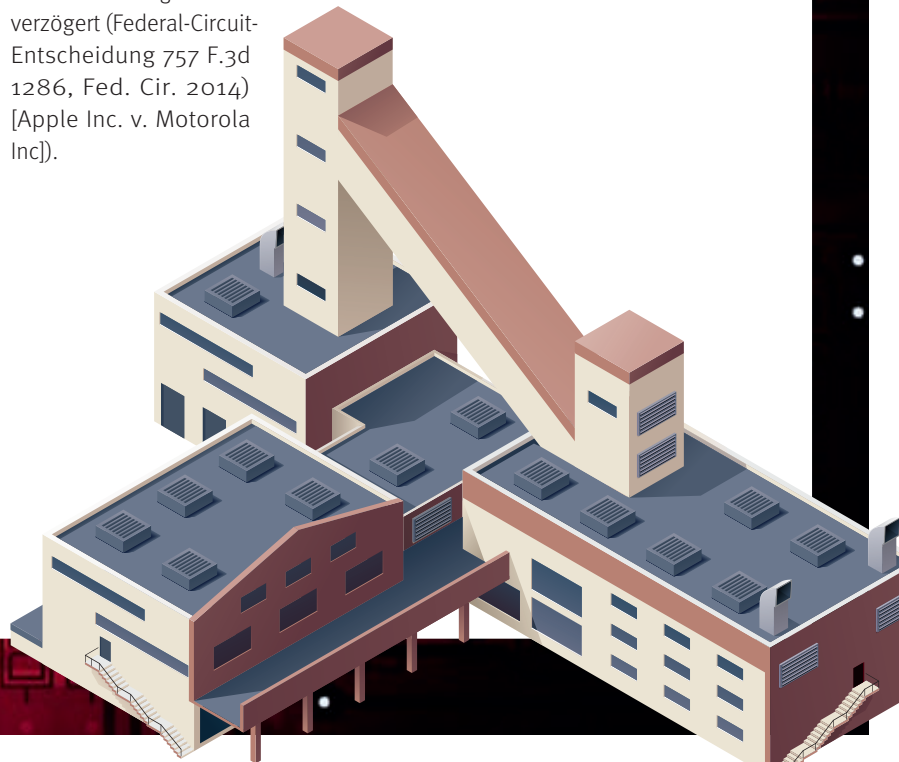
Rechtslage in Europa

Nach der jüngsten EuGH-Entscheidung (Urt. v. 16.07.2015, Az. C-170/13 [Huawei Technologies Co. Ltd. v. ZTE Corp.]) stellt die Durchsetzung eines Unterlassungsanspruchs aus einem SEP, für das eine FRAND-Erklärung abgegeben wurde, ohne angemessene Vorwarnung mit Lizenzangebot und Aufnahme von Verhandlungen einen kartellrechtswidrigen Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung dar. Der Anspruch auf eine angemessene Entschädigung bzw. Lizenzzahlung kann hingegen ohne wesentliche Beschränkung durchgesetzt werden. Für Defacto-Standards ist die Durchsetzung eines Unterlassungsanspruchs nur dann kartellwidrig, wenn der Beklagte ein unbedingtes und annehmbares

Angebot auf Abschluss eines Lizenzvertrages gemacht hat und FRAND-Lizenzgebühren auf ein Treuhandkonto entrichtet (BGH, Urt. v. 06.05.2009, Az. KZR 39/06 [Orange-Book-Standard]).

Rechtslage in den USA

In den USA wird eine im Standardisierungsverfahren abgegebene FRAND-Erklärung des SEP-Inhabers als ein bindender Vertrag angesehen, auf den sich die Wettbewerber berufen können. Zudem wird bei einer Patentverletzung ein Unterlassungsanspruch nicht bedingungslos zuerkannt. Für SEP ist er nur gerechtfertigt, wenn der Beklagte eine FRAND-Lizenz ablehnt oder Verhandlungen unzumutbar verzögert (Federal-Circuit-Entscheidung 757 F.3d 1286, Fed. Cir. 2014) [Apple Inc. v. Motorola Inc]).



Rechtslage in China

In China werden die Art. 17 und 55 des erst 2008 in Kraft getretenen Kartellgesetzes rigoros zum Schutz der chinesischen Unternehmen angewendet. Damit haben SEP bei einem Ausnutzen einer dominanten Position oder bei Elimination oder Einschränkung von Wettbewerb durch Missbrauch von Patenten nur eine beschränkte Wirkung. Die Konfliktlösung reicht von Strafzahlungen, die z. B. im Fall Qualcomm, NDRC 02/2015 mit 975 Mio. USD erheblich sein können, über eine Verpflichtung zur Lizenzierung zu marktüblichen Bedingungen bis zur Festsetzung extrem niedriger Lizenzsätze (Competing Interests in China's Competition Law enforcement, U.S. Chamber of Commerce, 09.09.2014).

Risiko von SEP bei der Umsetzung von Industrie 4.0

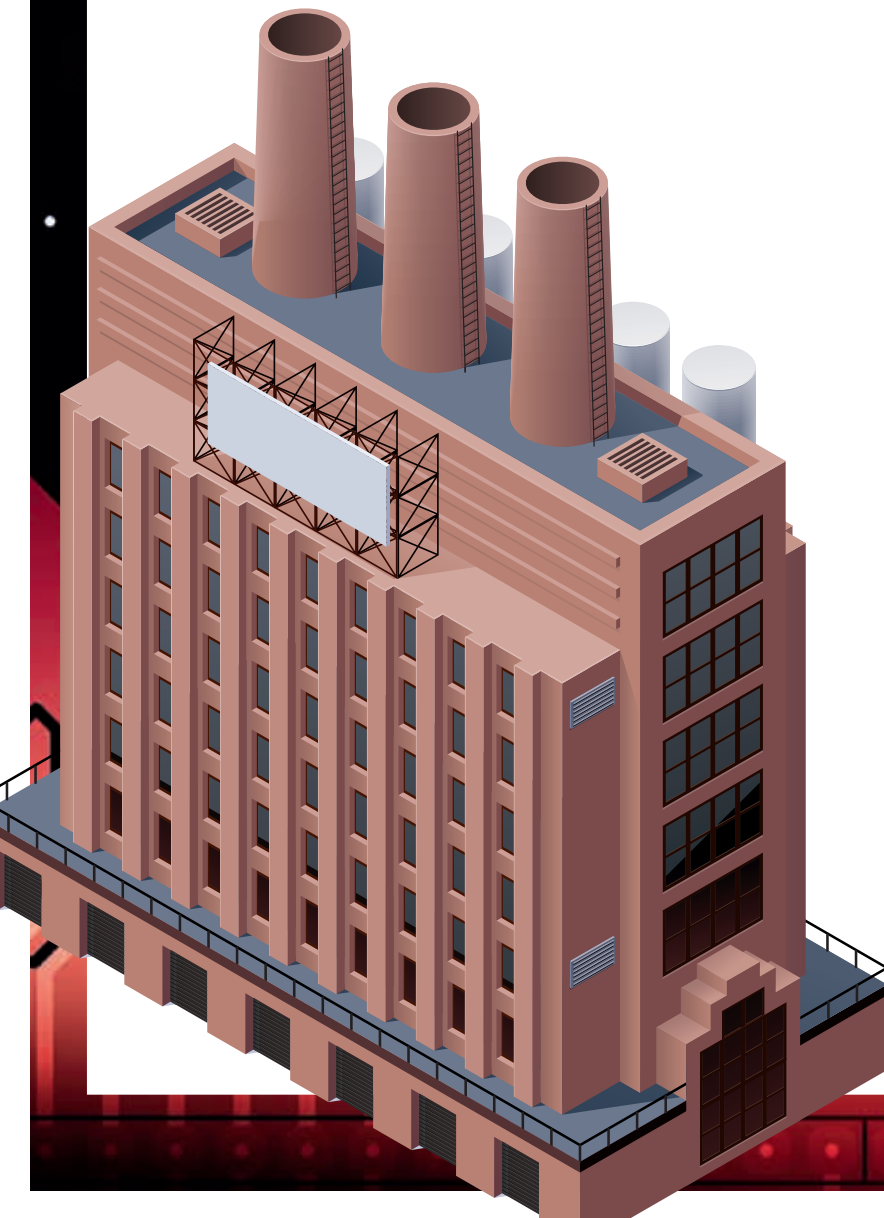
Die Umsetzung des industriellen Internets der Dinge findet in einer Gemengelage aus Standards, Normen und Defacto-Industriestandards statt. Es ist ungewiss, ob dabei die IP-Regeln der Gremien greifen. Das Industrial Internet Consortium (IIC) begnügt sich in seinen IPR-Regeln Nr. 4.5 und 4.6 mit der Aussage, dass durch das IIC keine Lizenzen an Patenten eingeräumt werden und bei IIC-Empfehlungen zur Anwendung von Standards die jeweiligen IP-Regeln der Standardisierungsorganisationen gelten (Policies and Procedures of the Industrial Internet Consortium, IIC, rev. Nov. 11, 2015). Auch PLCopen und OPC Foundation überlassen das SEP-Problem den Anwendern der Standards (Joined Technical Specification PLCopen and OPC Foundation OPC-UA Client FUNCTION BLOCKS for IEC61131, Release 1.0 published, 2014).

Betroffene Marktteilnehmer

Erfahrungsgemäß sind bei SEP-Rechtsstreitigkeiten alle Marktteilnehmer in der gesamten Wertschöpfungskette betroffen. Dies sind zunächst die regelmäßig angegriffenen Beteiligten am Ende der Kette, d. h. die in die Produktherstellung involvierten Unternehmen und die aktiv in den Fertigungsprozess eingebundenen Kunden. Schadensersatzforderungen werden dann versucht, auf die Zulieferer abzuwälzen, sodass auch die Hersteller von Automatisierungskomponenten, die Produktentwickler und Chiphersteller betroffen sind. Ob ein solches Weiterleiten der Verantwortung gelingt, hängt wesentlich von den Haftungsklauseln zwischen den Parteien ab. Hinzu kommt, dass die IoT-Beteiligten in ein System eingebunden sind, bei dem insb. bei Losgröße „Eins“ nicht mehr alle verantwortlichen Marktteilnehmer eine ordnungsgemäße FRAND-Lizenzierung für SEP mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand sicherstellen können. Dies unterscheidet IoT elementar von der Telekommunikationsbranche mit wenigen klar definierten Verantwortlichkeiten und in großen Stückzahlen vertriebenen Produkten.

SEP-Risiko der Marktteilnehmer

Die Umsetzung des IoT führt im Vergleich zur Telekommunikationstechnologie zu einer wesentlich komplexeren rechtlichen Situation. Es ist fraglich, ob sich die bestehenden FRAND-Erklärungen bei einer Übernahme von bestehenden standardisierten Technologien in einen neuen IoT-Standard auf diesen



erstrecken. Dies gilt insb. für die Aufnahme von bestehenden Defacto-Standards in offizielle IoT-Standards und für die Einbindung der nicht am Markt teilnehmenden SEP-Verwertungsunternehmen (auch Troll genannt). Für den Endnutzer eines vernetzten Fertigungsprozesses ist die Lizenzsituation der von ihm genutzten verteilten Produktionsanlage intransparent. Er müsste sich daher selbst um Lizenzen für alle potenziell betroffenen SEP bemühen oder vertraglich diese Pflicht auf die anderen Vertragspartner abwälzen. Die bestehenden SEP-Patente, ihre tatsächliche Relevanz und die SEP-Inhaber sind trotz bestehender Datenbanken, z. B. aufgrund pauschaler Lizenzbereitschaftserklärungen, nur mit großem Aufwand zu ermitteln.

SEP-Risiko durch grenzüberschreitende Prozesse

Die international vernetzten Fertigungsschritte und räumlich verteilten Prozessteilnehmer/-anlagen führen zu einer latenten Gefahr, durch Handlungen im Inland an einer Patentverletzung in einem Drittstaat verantwortlich mitzuwirken. Beachtenswert ist dabei die Tatsache, dass China mit über 2 500 Patentanmeldungen im Umfeld der Industrie 4.0 Technologie die USA mit 1 065 und Deutschland mit 441 Patentanmeldungen im Zeitraum 01/2013 bis 04/2015 weit überholt hat (Analyse der Entwicklung von Industrie 4.0 in China, Whitepaper 1, Analyse chinesischer Patentaktivitäten, Fraunhofer Institut IAO, April 2015). Es hängt nun von dem nationalen Recht ab, ob sich der „lange Arm“ eines Staates auf Handlungen außerhalb seines Territoriums erstreckt.

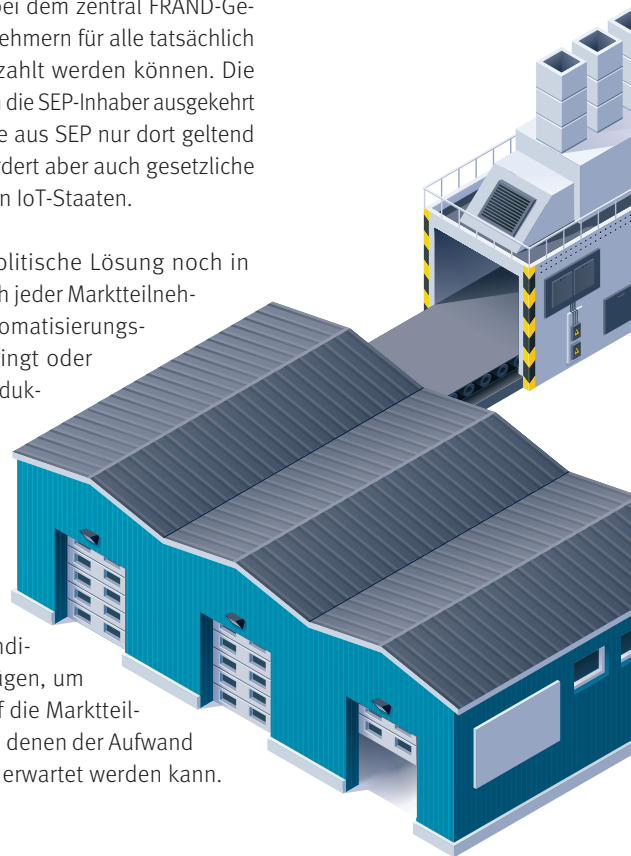
Grundsätzlich gilt, dass die Schutzwirkungen eines Patentes durch das Territorialitätsprinzip auf Verletzungshandlungen beschränkt sind, die im patentgeschützten Inland begangen werden. Dabei gilt das Recht des Schutzlandes, nach dem nicht nur über das Entstehen, den Inhalt und das Erlöschen des nationalen Patentes, sondern auch über die Reichweite des Schutzes und die Klagebefugnis entschieden wird. Bei der vernetzten Produktion besteht nun die erhöhte Gefahr, dass aus dem Ausland eine inländische Patentverletzung herbeigeführt werden kann durch Herstellungshandlungen im patentgeschützten Land, durch im patentgeschützten Land ausgeführte Verfahrensschritte, durch die Ansteuerbarkeit eines Fertigungsprozesses aus dem Ausland oder einfach durch Angebotshandlungen.

„Beim Einkauf von Industrie-4.0-Automatisierungsgeräten wie Controllern, Aktoren, Sensoren etc. empfiehlt es sich, dem Lieferanten die Haftung für die Lizenzfreiheit unter ausdrücklicher Nennung der SEP-Lizenzen vertraglich zu übertragen.“

Wege zur Erhöhung der Rechtssicherheit

Ein SEP-Risiko ist gebannt, wenn alle Marktteilnehmer über eine Lizenz verfügen oder SEP von Gesetzes wegen mit einer staatlichen Zwangslizenz belegt sind. Beides ist aufgrund der Intransparenz bzw. aufgrund der besonderen internationalen Reichweite von SEP unrealistisch. Geeignet erscheint aber ein internationaler Verwertungspool für IoT-SEP, der z. B. von der WIPO verwaltet wird und bei dem zentral FRAND-Gebühren von den Marktteilnehmern für alle tatsächlich relevanten IoT-SEP eingezahlt werden können. Die Einnahmen könnten dann an die SEP-Inhaber ausgekehrt werden, die ihre Ansprüche aus SEP nur dort geltend machen können. Dies erfordert aber auch gesetzliche Regelungen der betroffenen IoT-Staaten.

Da eine internationale politische Lösung noch in weiter Ferne liegt, muss sich jeder Marktteilnehmer, der Industrie-4.0-Automatisierungslösungen in den Markt bringt oder auch nur eine vernetzte Produktion nutzt, um die notwendigen SEP-Lizenzen bemühen. Es sollte somit zumindest vertraglich sichergestellt werden, dass die Zulieferer oder beauftragten Produktionsfirmen zusichern, über die notwendigen SEP-Lizenzen zu verfügen, um die Verantwortung klar auf die Marktteilnehmer zu übertragen, von denen der Aufwand für die SEP-Lizenzen auch erwartet werden kann.





Dr. iur. Steffen Koch | Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter | hww hermann wienberg wilhelm Rechtsanwälte Partnerschaft, Hannover



Moderne Insolvenzverwaltung: der Insolvenzverwalter als professioneller Partner

*Plädoyer für einen
Paradigmenwechsel
bei der Beurteilung
der Insolvenz
als steuerbares
Sanierungsinstrument*

Die Reform der Insolvenzordnung, kurz ESUG genannt, wird den Wandel im Berufsbild und im Selbstverständnis des Insolvenzverwalters weiter beschleunigen. Dies ist auch nötig, denn die erweiterten Restrukturierungsmöglichkeiten im Rahmen eines Insolvenzverfahrens erfordern heute mehr denn je professionelle Insolvenzverwalter, die nicht nur mit den Insolvenzgerichten, sondern auch mit der Führungsetage und den Beratern des in einer krisenhaften Situation befindlichen Unternehmens einschließlich etwaig schon eingebundener Gläubigervertreter auf Augenhöhe agieren und kommunizieren.

Ein professioneller Insolvenzverwalter muss sich als Partner der Geschäftsführung des krisenbefangenen Unternehmens und nicht als dessen Scharfrichter verstehen.


Es ist nicht nur wichtig, dass ein Insolvenzverwalter über betriebswirtschaftliches und juristisches Know-how verfügt. Vielmehr ist entscheidend, bei allen beteiligten Interessengruppen (Kunden, Gläubigern, Gesellschaftern, Arbeitnehmern) möglicherweise verloren gegangenes Vertrauen wiederherzustellen. Idealerweise wird ein Insolvenzverwalter regelmäßig zertifiziert.

Ein professioneller Insolvenzverwalter sollte das Ziel haben, das Unternehmen – soweit möglich – zu erhalten und sich mit allen ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten – sei es als Sachwalter im Falle einer Eigenverwaltung oder als Insolvenzverwalter – für dieses Ziel einzusetzen.

Dies bedingt manchmal eine mehrjährige Betriebsfortführung, um das Unternehmen wieder auf eine gesunde Basis zu stellen. Zudem wird ein professioneller Insolvenzverwalter bereit (und in der Lage) sein, sich persönlich für Masse- oder Lieferantenkredite zu verbürgen. Auch wird oftmals fließendes Englisch – besser noch eine weitere Fremdsprache – gefordert sein, sodass Verhandlungen mit ausländischen Kunden, Lieferanten oder Investoren vom Insolvenzverwalter geführt werden können.

Die überwiegende Mehrheit der Top 300 der Insolvenzverwalter-Rankings (INDat-Report) erfüllen bereits jetzt dieses Anforderungsprofil. Viele Insolvenzverwalterkanzleien verfügen zumindest über eine überregionale Aufstellung; einzelne Insolvenzverwalterkanzleien sind sogar international bereits gut aufgestellt.

Es ist problemlos möglich, im Vorfeld Erkundigungen über einen Insolvenzverwalter einzuziehen.



Jeder professionelle Insolvenzverwalter verfügt über einen langjährigen Track Record erfolgreicher Unternehmenssanierungen. Da es für den Erfolg der Zusammenarbeit sehr wichtig ist, dass „die Chemie stimmt“, lohnt es sich, im Vorfeld das persönliche und vertrauliche Gespräch zu suchen, ggf. unter Anonymisierung des Krisenunternehmens.

Die Entwicklung der vergangenen Jahre wird sich in den kommenden Jahren noch beschleunigen: Professionelle Insolvenzverwaltung in diesem Sinne und mit diesem Anforderungsprofil sollte zum

Regelfall werden. Das Insolvenzverfahren in seinen vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten einschließlich des Unternehmenserhalts via Insolvenzplan ist dann ein richtiger Weg, in Schieflage geratene Unternehmen zu sanieren.

Die Insolvenz wird dann nicht mehr als Makel, sondern als hilfreiches Sanierungsinstrument wahrgenommen und akzeptiert werden. Angst vor dem Insolvenzverwalter ist dann nicht mehr zeitgemäß.

Die Voraussetzungen dafür schaffen der Insolvenzverwalter und die Unternehmer gemeinsam.



Betriebsübergang nach § 613a BGB oder Funktionsnachfolge?

Jan-Philipp Koslowski | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Manuel Sack | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter

Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft

Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter, Hannover



Ein Betrieb oder Teilbetrieb ist zu erwerben oder ein Großauftrag zu übernehmen. Das betriebliche Know-how bzw. die Kundenbeziehungen erscheinen attraktiv. Viele Unternehmer scheuen jedoch die arbeitsrechtlichen Risiken oder unterschätzen sie. Tatsache ist, wenn ein Betrieb oder Betriebsteil gem. § 613a BGB übernommen wird, gehen kraft Gesetzes auch alle Arbeitsverhältnisse auf den Erwerber über. Aber wann liegt ein solcher Betriebsübergang vor und wann nicht?

Betriebsübergang oder nicht?

Der Übergang eines Betriebs oder Betriebsteils setzt voraus, dass eine wirtschaftliche Einheit unter Wahrung ihrer Identität auf den Erwerber übergeht. Alter oder neuer Inhaber können natürliche Personen, Personengesellschaften oder juristische Personen des privaten oder öffentlichen Rechts sein. Bleibt das Rechts-subjekt des Betriebsinhabers identisch, fehlt es an einem Betriebsübergang. Beispielsweise berührt ein Gesellschafterwechsel die Identität einer GmbH als Rechtssubjekt nicht und führt zu keinem Betriebsübergang. Dies gilt auch dann, wenn alle Gesellschafter ihre Gesellschaftsanteile auf einen oder mehrere Erwerber übertragen. Der für einen Betriebsübergang notwendige Wechsel des Betriebsinhabers muss sich im Wege der Einzelrechtsnachfolge vollziehen, d. h. durch einen Vertrag (Rechtsgeschäft). Betriebsübergänge, die sich im Wege der Gesamtrechtsnachfolge – z. B. durch Erbfall oder kraft Gesetzes – vollziehen, fallen daher nicht unter den Anwendungsbereich des § 613a BGB.

Nicht erforderlich ist ein Rechtsgeschäft direkt zwischen dem Betriebsveräußerer und dem Betriebserwerber. Gehen bspw. bei einem Pächterwechsel die vom Verpächter gestellten wesentlichen Betriebsmittel

von einem Pächter auf einen anderen über, so reicht dies aus, auch wenn das Pachtobjekt zunächst an den Verpächter zurückfällt und dann von diesem an einen neuen Pächter verpachtet wird. Weitere Beispiele sind Miet-, Kauf-, Schenkungs- und Nießbrauchsverträge. Stellt ein Insolvenzverwalter die Betriebstätigkeit des insolventen Unternehmens ein und überlässt einem Dritten die bisherigen Betriebsmittel zur Nutzung und dieser führt mit den bisherigen Arbeitnehmern und den übernommenen Betriebsmitteln die wirtschaftliche Tätigkeit fort, liegt ein Betriebsübergang i. S. d. § 613a BGB vor. Nicht erforderlich ist, dass die Betriebsmittel aufgrund eines wirksamen Kaufvertrags erworben worden und in das Eigentum des Dritten übergegangen sind. Entscheidend sind der Übergang und die Fortführung einer wirtschaftlichen Einheit.

Diese besteht aus einer organisatorischen Gesamtheit von Personen und Sachen zum Zwecke einer auf Dauer angelegten Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit mit eigener Zielsetzung. Bei der Frage, ob ein Betriebsübergang stattgefunden hat oder absehbar stattfinden wird, sind immer die Umstände des konkreten Einzelfalls zu beurteilen. Von entscheidender Bedeutung sind dabei insbesondere:

- die Art des betreffenden Betriebs,
- der Übergang oder Nichtübergang der materiellen Betriebsmittel wie Gebäude und bewegliche Güter,
- der Wert der immateriellen Aktiva zum Zeitpunkt des Übergangs,
- die Übernahme oder Nichtübernahme der Hauptbelegschaft durch den neuen Inhaber,
- der Übergang oder Nichtübergang der Kunden,
- der Grad der Ähnlichkeit zwischen der vor und der nach dem Übergang verrichteten

Tätigkeit und die Dauer einer eventuellen Unterbrechung dieser Tätigkeit.

Auch ist zu unterscheiden, ob es sich um einen betriebsmittelgeprägten oder einen betriebsmittelarmen Betrieb handelt. Ersteres findet man häufig im produzierenden Gewerbe, Letzteres eher im Dienstleistungsbereich.

In betriebsmittelgeprägten Betrieben ist die Übernahme von wesentlichen immateriellen (z. B. Kundenkontakte, Auftragsbestand, Marktstellung) und sachlichen Betriebsmitteln ein wichtiges Indiz dafür, dass eine wirtschaftliche Einheit in ihrer ursprünglichen Identität fortgeführt wird. Die Betriebsmittel sind hier meist zur Auftragsneuvergabe wesentlich, denn ihr Einsatz macht den Kern des zur Wertschöpfung erforderlichen Funktionszusammenhangs aus. Jedoch reicht etwa beim Betrieb eines Lagers die bloße Übernahme der sachlichen Betriebsmittel allein nicht aus. Erforderlich wäre hier zusätzlich die Übernahme der Art und Weise der Lagerhaltung und der Lagerordnung, nicht aber des Lagerbewirtschaftungssystems oder eines bestimmten Datenbestands.

In betriebsmittelarmen Betrieben, in denen es hauptsächlich auf die menschliche Arbeitskraft ankommt, ist ein Betriebsübergang grundsätzlich dann anzunehmen, wenn

- der neue Betriebsinhaber die betreffende Tätigkeit weiterführt und
- er einen nach Zahl und Sachkunde wesentlichen Teil der Belegschaft (sog. Hauptbelegschaft) übernimmt.

Je geringer die Qualifikation der Arbeitnehmer ist, umso höher muss die Zahl der Übernommenen sein. Werden bei einer Fremdvergabe eines Reinigungsauftrags lediglich die Hälfte der Reinigungskräfte übernommen, an deren Sachkunde keine besonderen Anforderungen

zu stellen sind, so liegt nach aktueller Rechtsprechung kein Betriebsübergang i. S. d. § 613a BGB vor.

Auftrags- und Funktionsnachfolge/ Outsourcing

Blieben künftig aber nur der Auftrag und der Alleinauftraggeber identisch, liegt kein Betriebsübergang i. S. d. § 613a BGB, sondern eine Auftragsnachfolge vor.

An der erforderlichen wirtschaftlichen Einheit fehlt es, wenn nur eine bestimmte Tätigkeit fortgeführt wird. Ohne Fortführung einer betrieblichen Organisationsstruktur liegt nach aktueller Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts kein Betriebsübergang, sondern eine bloße Funktionsnachfolge vor. Outsourcing als bloße Fremdvergabe einer bisher im eigenen Betrieb durchgeführten Aufgabe ist ohne die Übernahme von Personal oder Arbeitsmitteln durch den neuen Auftragnehmer kein Betriebsübergang.

Auch bei der Übertragung von Betriebsteilen muss eine wirtschaftliche Einheit in ihrer ursprünglichen Identität bzw. eine funktionelle Verknüpfung zwischen den übertragenden Produktionsfaktoren, die es dem Erwerber erlaubt, diese Faktoren zu nutzen, um derselben oder einer gleichartigen wirtschaftlichen Tätigkeit nachzugehen, gewahrt bleiben. Das ist z. B. dann nicht der Fall, wenn mehrere Unternehmen einzelne Betriebsmittel eines vom Insolvenzverwalter stillgelegten Betriebs erwerben oder mieten. Denn die übernommenen Betriebsmittel müssen bereits zuvor als abtrennbare organisatorische Einheit mit betrieblichem Teilzweck bestanden haben. Es reicht nicht aus, wenn der Erwerber mit einzelnen, bislang nicht teilbetrieblich organisierten Betriebsmitteln einen Betrieb oder Betriebsteil gründet.

Risiken für den Arbeitgeber

Die Übernahme betrieblicher oder teilbetrieblicher Strukturen bzw. sie ausmachender materieller oder immaterieller Sachwerte birgt

stets die Gefahr der Inanspruchnahme durch die bisherigen Arbeitnehmer. Der Übernehmer riskiert, dass er nicht nur die bisherigen Arbeitsverhältnisse fortsetzen oder kostspielig beenden muss. Auch kann er u. U. für offene Forderungen der Arbeitnehmer gegen den bisherigen Betriebsinhaber haftbar gemacht werden. Allerdings sind diese Risiken kalkulierbar und selten unvermeidlich, wie die oben dargestellten Beispiele zeigen.

INFO

In der Praxis lassen sich durch frühzeitige Planung und arbeitsrechtliche Beratung die Risiken des Übernehmers nicht nur abschätzen, sondern in aller Regel weitgehend vermeiden bzw. eingrenzen. Werden die arbeitsrechtlichen Besonderheiten bei der Übertragungsstruktur berücksichtigt, stellt sich dem Übernehmer letztlich die kalkulierbare Frage, ob die Übernahme insgesamt wirtschaftlich erscheint.

Geschäftsführerpflichten bei Anzeichen einer Unternehmenskrise

Der frühe Vogel behält den Wurm!

Thorsten Hunsalzer | Rechtsanwalt

Manuel Sack | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter

Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft

Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter, Hannover

An die Vertretungsorgane von Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften ohne natürliche Person als Vollhafterin werden hohe Anforderungen an die Prüfung der Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung gestellt. Für den Fall der Verletzung dieser Pflichten, insbesondere bei einer verspäteten Insolvenzantragstellung, drohen weitreichende Konsequenzen.

Im Gegensatz hierzu ist in der Praxis festzustellen, dass viele Geschäftsführer diese Pflichten nicht ordnungsgemäß erfüllen, hiermit überfordert sind und Insolvenzanträge zu spät gestellt werden. Die Folgen sind die Entwertung der Gesellschaftsanteile und die Verschlechterung von Sanierungsaussichten durch einen Vertrauensverlust bei der Hausbank, bei Lieferanten, Kunden und Mit-

arbeitern. Zudem haben sich oftmals Geschäftsführer und Gesellschafter sowie deren persönliches Umfeld finanziell verausgabt, bspw. durch Darlehen oder persönliche Sicherheiten. Solches Kapital steht dann für eine sinnvolle Sanierung nicht mehr zur Verfügung oder dem Geschäftsführer droht gar selbst die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über sein Vermögen.

Erhebliche Pflichten – erhebliche Konsequenzen

Der Gesetzgeber und die Rechtsprechung haben daher umfangreiche Prüfungspflichten statuiert und erhebliche Konsequenzen an deren Verletzung geknüpft. So haftet der Geschäftsführer für sämtliche Zahlungen nach Eintritt der Insolvenzreife, wenn er nicht nachweisen kann, dass diese mit der Sorgfalt



eines ordentlichen Geschäftsmanns erfolgten. Daneben besteht auch eine Haftung gegenüber einzelnen Gläubigern, den Sozialversicherungsträgern wegen nicht abgeführter Arbeitnehmeranteile und gegenüber dem Finanzamt.

Korrespondierend besteht insbesondere eine strafrechtliche Verantwortlichkeit wegen Bankrotts, verspäteter Insolvenzantragstellung und Nichtabführung von Sozialversicherungsbeiträgen, woran sich eine Sperre für ein zukünftiges Geschäftsführeramt knüpfen kann.

Wer frühzeitig die Unternehmenskrise erkennt, kann dagegen das Schutzschirmverfahren in der vorläufigen Eigenverwaltung und das Sanierungsprivileg für Darlehen in Anspruch nehmen.

Permanente Prüfung

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat mit dem IDW S11 den Stand der Rechtsprechung und der Rechtslehre per 16.01.2015 aufgenommen. Danach ist der Geschäftsführer verpflichtet, die wirtschaftliche Situation seiner Gesellschaft auf Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung permanent zu überprüfen. Der Geschäftsführer handelt fahrlässig, wenn er sich nicht rechtzeitig die erforderlichen Informationen einholt und Kenntnisse verschafft, die er für die Prüfung benötigt. Verfügt er selbst nicht über ausreichende insolvenzrechtliche Kenntnisse, hat er unverzüglich eine qualifizierte Beratung bei einem unabhängigen, fachlich qualifizierten Berufsträger einzuholen.

Der Geschäftsführer hat insbesondere einen Vermögensstatus aufzustellen und ein Controlling und Reporting einzurichten. Die Form und der Detaillierungsgrad des Finanzplans sind je nach Einzelfall von der Komplexität der Unternehmung abhängig. Es empfiehlt sich jedoch, regelmäßig einen Finanzplan mit wöchentlicher Darstellung zu erstellen. Dieser sollte zumindest die Anfangs- und Endstände der liquiden Mittel, bestehend aus den Kontoguthaben und nicht ausgeschöpften Kreditlinien, der Barkasse sowie kurzfristig zu realisierenden Finanzanlagen und Forderungen enthalten. Darunter sind sämtliche fälligen Verbindlichkeiten einzutragen oder notfalls zu schätzen. Zur Nachweisführung empfiehlt sich die Darstellung der rechnerischen (Unter-)Deckung. Der Finanzplan hat aufgrund der Definition der Zahlungsunfähigkeit

mindestens einen Zeitraum von drei Wochen zu enthalten.

Voraussetzung einer solchen Planung ist selbstverständlich eine aktuelle Buchung aller Geschäftsvorfälle sowie die Erfassung von Fälligkeiten und Zahlungszielen.

Neue Regelungen zum Rangrücktritt

Seit dem Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 05.03.2015 ist ein qualifizierter Rangrücktritt nur wirksam, wenn dieser als Vertrag zugunsten der Gläubigergemeinschaft ausgelegt werden kann und eine Zahlungssperre enthält. Ergibt die Auslegung einen solchen Willen nicht, so führt dieses dazu, dass die betreffende Forderung im Liquiditäts- und Überschuldungsstatus zu beachten ist. Hier besteht aktueller Handlungsbedarf, da in der Vergangenheit erklärte Rangrücktritte die neuen Auslegungsmaßstäbe nicht beachtet haben können. Gleiches ist bei der Aktivierung einer Patronatserklärung anzunehmen.

Prüfung der Zahlungsunfähigkeit

Eine Zahlungsunfähigkeit gem. § 17 Abs. 2 S. 2 InsO liegt regelmäßig vor, wenn die Gesellschaft ihre Zahlungen eingestellt hat. Indizien hierfür sind offene Sozialversicherungsbeiträge, eine dauerhaft schleppende Zahlungsweise, Rücklastschriften, nicht eingehaltene Zahlungsverprechen, Mahnungen, Zwangsvollstreckungsmaßnahmen sowie die Nichtzahlung von betriebsnotwendigen Leistungen wie der Energieversorgung. Weiter bestimmt § 17 Abs. 2 S. 1 InsO, dass eine Zahlungsunfähigkeit vorliegt, wenn der Schuldner nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Der Gesetzgeber hat bewusst auf eine eindeutige und klare Definition verzichtet und dieses der Rechtsprechung und Rechtslehre überlassen. Um die Zahlungsunfähigkeit von einer unbeachtlichen bloßen Zahlungsstockung abzugrenzen, hat der BGH die Definition der Zahlungsunfähigkeit konkretisiert.

90 % Deckung in drei Wochen

Danach ist zahlungsunfähig, wer nicht mindestens 90 % seiner fälligen Verbindlichkeiten innerhalb von drei Wochen bezahlen kann. Die Prüfung der Zahlungsunfähigkeit beginnt daher mit der Frage, ob die vorhandenen liquiden Mittel ausreichen, um 90 % der fälligen Verbindlichkeiten zu decken.

Kann diese nicht eindeutig bejaht werden, ist ein Zeitraum von drei Wochen zu untersuchen. Sofern die Liquiditätsplanung kein eindeutiges Ergebnis liefert, ist eine Liquiditätsvorschau für drei Monate, in Ausnahmefällen sogar für sechs Monate zu erstellen. Sofern die Liquiditätslücke in drei Wochen zwar mehr als 10 % beträgt, jedoch mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass die Liquiditätslücke vollständig oder fast vollständig geschlossen wird, und den Gläubigern ein Zuwarten zumutbar ist, liegt keine Zahlungsunfähigkeit vor. Andererseits liegt auch dann regelmäßig eine Zahlungsunfähigkeit vor, wenn zwar innerhalb der Drei-Wochen-Betrachtung noch keine Lücke von 10 % besteht, sich die Liquiditätslage jedoch absehbar verschlechtert. Während der BGH es für unschädlich hält, dass die Liquiditätslücke nie vollständig und dauerhaft geschlossen wird, sieht der IDW S 11 eine solche Unternehmung weder als erhaltenswürdig noch als -fähig an.

Prüfung der Überschuldung

Eine Überschuldung gem. § 19 Abs. 2 S. 1 InsO liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist den Umständen nach überwiegend wahrscheinlich. Die Überschuldung ist damit abhängig von der Zahlungsunfähigkeit. Besteht diese, so ist die Fortführungsprognose negativ, sodass ein Überschuldungsstatus nach Liquidationswerten aufzustellen ist. Ergibt sich hieraus ein Überschuss der Passiva, so liegt eine Überschuldung vor. Ist eine Zahlungsunfähigkeit noch nicht gegeben und die Fortführungsprognose positiv, besteht keine Überschuldung. Der Überschuldungsstatus ist dann unerheblich.

Der frühe Vogel behält den Wurm!

Der Geschäftsführer sieht sich in der Unternehmenskrise ganz erheblichen Prüfungspflichten und Haftungsrisiken ausgesetzt. Da die Definition der Insolvenzgründe und die Prüfungsmaßstäbe dem Wandel der Rechtsprechung unterliegen, empfiehlt es sich, bei Anzeichen einer Krise rechtzeitig sachverständige Beratung in Anspruch zu nehmen, damit die Chancen einer Sanierung erhalten bleiben und Haftungsrisiken vermieden werden.

Eigenverwaltung als Handlungsoption

Insolvenz als Chance für eine durchgreifende Unternehmensrestrukturierung

Wer heutzutage noch eine Insolvenz lediglich mit unternehmerischem Scheitern verbindet, der verkennt die strategischen Optionen, die eine Insolvenz mit dem ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) zur Bewältigung einer Krisensituation neuerdings bietet. Mit einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung erhält der Unternehmer die Möglichkeit, eine nachhaltige Sanierung über ein aktiv gesteuertes Insolvenzverfahren anzugehen, ohne dass er sein Unternehmen verliert. Die Besonderheit besteht darin, dass es sich um eine Sanierung unter Insolvenzschutz in Eigenregie handelt.

Geschäftsführungen sind sich durchaus bewusst, welche Maßnahmen erforderlich sind, um eine Unternehmenskrise abzuwenden und die Gewinnzone wieder zu erreichen. Wenn sich das Betriebsergebnis über Jahre nahe der Nulllinie oder darunter bewegt, fehlen aber häufig die Mittel, um die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen umzusetzen. Die Beendigung unrentabler Verträge und die Schließung von Standorten sind oft mit hohen Kosten verbunden. Ein vorzeitiger Ausstieg kostet viel Liquidität oder ist gar nicht darstellbar. Ein überfälliger Personalabbau wird vor dem Hintergrund des umfangreichen Kündigungsschutzes, von Abfindungen und kostspieligen Sozialplänen nicht angegangen.

Hier bietet die Insolvenz in Eigenverwaltung deutliche Erleichterungen:

- Die maximale Kündigungsfrist beträgt drei Monate, unabhängig davon, wie lange ein Mitarbeiter bereits im Unternehmen beschäftigt ist.
- Sozialplanabfindungen sind unabhängig von der Dauer der Betriebszugehörigkeit auf zweieinhalb Monatsgehälter begrenzt.
- Dauerschuldverhältnisse, wie lang laufende Miet- oder Leasingverträge, können mit einer Frist von maximal drei Monaten vom eigenverwaltenden Schuldner gekündigt werden.
- Die Bundesagentur für Arbeit übernimmt für drei Monate rückwirkend von der Eröffnung des Verfahrens die Zahlung der Löhne und Gehälter.
- Während des vorläufigen Verfahrens abzuführende Krankenkassenbeiträge und Steuern können nach Verfahrenseröffnung angefochten und die Mittel für die Insolvenzmasse zurückgewonnen werden.

Nicht selten sind Unternehmen – auch im Mittelstand – Pensionsverpflichtungen ausgesetzt, die in Anbetracht der aktuellen Niedrigzinsphase sowohl das Eigenkapital als auch das Ergebnis zunehmend belasten. Durch die Insolvenz wird die Passivseite von Pensionsrückstellungen weitgehend befreit. Die versicherten Arbeitnehmer erleiden dadurch keine Nachteile, da der Pensionsversicherungsverein die gesicherten Renten künftig bezahlt.

Durch die beschriebenen Effekte wird das Eigenkapital deutlich gestärkt. Bedingt durch die eingesparten Auszahlungen bei gleichbleibenden Umsatzerlösen baut sich erhebliche Liquidität auf. Daraus ergeben sich finanzielle Spielräume für die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen.

Auch bei einer Sanierung unter Insolvenzschutz handelt es sich um ein Insolvenzverfahren, an dessen Beginn ein Insolvenzantrag steht. Je frühzeitiger ein Insolvenzantrag gestellt wird und je mehr Liquidität bei Antragstellung im Unternehmen vorhanden ist, umso größer sind die Erfolgsaussichten.

Die bilanzielle und operative Sanierung sind wesentliche Bestandteile des Insolvenzplans, über den die Gläubiger am Ende des Verfahrens abstimmen. Stimmen sie dem Plan mehrheitlich zu, wird der Insolvenzplan vom Gericht bestätigt und das Verfahren nach zwei bis vier Wochen endgültig aufgehoben. Die Insolvenz kann dann nach fünf bis sieben Monaten bereits vollständig beendet sein.

Die Insolvenz bedeutet somit nicht mehr zwangsläufig das Aus für ein Unternehmen und seine Inhaber. Das Instrument der Eigenverwaltung bietet vielmehr die Chance und die finanziellen Möglichkeiten, das Unternehmen im Interesse aller Beteiligten von Grund auf zu sanieren und neu aufzustellen. Das sanierte Unternehmen ist wieder ein verlässlicher Partner für seine Kunden und Lieferanten, der durch die Wiederherstellung seiner Ertragskraft die im Insolvenzplan geregelte Quote für die Gläubiger bedienen und damit gleichzeitig das Ziel der Insolvenzordnung, die bestmögliche Gläubigerbefriedigung, erreichen kann.



Hans G. Fritsche
Rechtsanwalt
KSB INTAX v. Bismarck
Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater PartGmbH
Hannover



Arbeitsrechtliche Besonderheiten und Gestaltungsoptionen beim Betriebserwerb aus der Insolvenz



Dr. iur. Martin Sievers | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Fachanwalt für Steuerrecht
Brinkmann.Weinkauf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, Hannover

Das Arbeitsrecht gilt als großes Hindernis bei dem Erwerb von Betrieben oder Betriebsteilen aus der Insolvenz, wenn nicht gar als „deal breaker“. Denn nicht selten treten die Interessen des Erwerbers an der Übernahme einer möglichst bereits vor Erwerb durchgeführten, an seinen Wünschen und Bedürfnissen ausgerichteten Restrukturierung des zu übernehmenden Betriebes in Konflikt mit den Vorgaben des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts. Im Idealfall finden sich juristische Lösungen oder Lösungen im Verhandlungswege – im schlechtesten Fall scheitert die Übernahme vollständig.

Der vorliegende Beitrag soll aufzeigen, welche besonderen juristischen Lösungsmöglichkeiten dem Erwerber eines Betriebs zur Verfügung stehen, wenn sich der zu erwerbende Betrieb in einer Insolvenzsituation befindet.

I. Übertragende Sanierung

Den Erwerb von Betrieben in der Insolvenz bezeichnet man auch als „übertragende Sanierung“. Denn der Erwerber eines Unternehmens aus der Insolvenz wird aufgrund der Haftungskonsequenzen zumeist nur Vermögenswerte übernehmen wollen, nicht die insolvente Gesellschaft insgesamt. Im Rahmen eines sog. Asset Deals werden daher nur einzelne, für die Betriebsfortführung notwendigen Bestandteile des Anlage- und Umlaufvermögens auf eine zu diesem Zweck neu gegründete Gesellschaft des Erwerbes übertragen. Ein derartiger Asset Deal führt in aller Regel zu einem Betriebsübergang in Sinne des § 613a BGB.

Mit einer übertragenden Sanierung werden zumeist erhebliche Personalanpassungsmaßnahmen verbunden sein, um den zu veräußernden Betrieb für einen Investor attraktiv zu machen.

II. Rechtsfolgen des § 613a BGB und Strategien zur Vermeidung

Auf einen Betriebserwerb, der nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Verkäufers durchgeführt wird, findet nach ständiger Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) § 613a BGB zwar hinsichtlich seiner Bestandsschutzfunktio-

nen Anwendung, d. h., die Arbeitsverhältnisse der Arbeitnehmer des Betriebes gehen mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über, jedoch haftet der Erwerber nicht für solche Verbindlichkeiten, die vor Insolvenzeröffnung entstanden sind.

Neben der Bereinigung von vorinsolvenzlichen Forderungen wird der Erwerber eines Betriebes gerade in der Insolvenz das Erfordernis einer Personalreduzierung erkennen – sei es, weil er aufgrund einer Integration des Betriebes in sein Unternehmen Synergieeffekte erzielen oder Doppelbesetzungen vermeiden möchte, sei es, weil die bisherige Personalkapazität unangemessen hoch ist und reduziert werden muss, um wieder effizient arbeiten zu können. In diesen Fällen hat der Erwerber – anders als bei dem Erwerb außerhalb der Insolvenz – die Möglichkeit, die Restrukturierung bereits vor der Übernahme durch den Insolvenzverwalter durchführen zu lassen. Außerhalb der Krise kann der Erwerber eines Betriebes eine Restrukturierung erst nach der Übernahme durchführen, wodurch viel Zeit und Geld verloren geht. Zudem entsteht häufig das Problem, dass bei einem Personalabbau auch die bereits vorher beim Erwerber vorhandene Stammbesellschaft aufgrund der Vorgaben zur Sozialauswahl von Kündigungen betroffen ist. In diesen Fällen noch eine gelungene Integration der Stammbesellschaft und der neuen Besetzung zu realisieren, dürfte entsprechend selten gelingen. Für den Fall der Insolvenz hat die Rechtsprechung diese Problem gesehen und erkannt, dass bei einer Geltung dieser Regeln auch in der Insolvenz nur

noch wenige Erwerber derartige Risiken eingehen würden. Zum Personalabbau vor Übernahme sind danach folgende Gestaltungen von der Rechtsprechung akzeptiert:

1. Kündigung nach Erwerberkonzept

Eine Gestaltungsmöglichkeit ist die Kündigung des Betriebsveräußerers aufgrund eines Fortführungskonzeptes des Erwerbs. Der Insolvenzverwalter kann danach auf Basis eines vom Erwerber entwickelten Konzeptes vor der Übertragung des Betriebes einen Personalabbau umsetzen. Dabei kann der Insolvenzverwalter die kurze Kündigungsfrist des § 113 InsO und die weiteren besonderen arbeitsrechtlichen Instrumente der §§ 120 ff. InsO nutzen (s. hierzu unter II. 3.). Nach der Rechtsprechung des BAG steht die Kündigung aufgrund eines Erwerberkonzeptes nicht im Widerspruch zum Kündigungsverbot des § 613a Abs. 4 BGB.

Das Erwerberkonzept muss nachvollziehbar darlegen, welche betrieblichen Veränderungen zu einem Wegfall von Beschäftigungsmöglichkeiten führen. Zudem muss das Erwerberkonzept verbindlich sein und seine Durchführung im Zeitpunkt des Zugangs der Kündigungserklärung bereits greifbare Formen angenommen haben.

Der Erfolg eines Personalabbaus aufgrund eines Erwerberkonzeptes kann bei Existenz eines Betriebsrats im zu übertragenden Betrieb zusätzlich dadurch abgesichert werden, dass der Insolvenzverwalter mit dem Betriebsrat einen Interessenausgleich vereinbart, in dem die zu kündigenden Arbeitnehmer namentlich bezeichnet sind – „Interessenausgleich mit Namensliste“, § 125 InsO.

2. Transfergesellschaft

Zur Bewältigung eines umfangreichen Personalabbaus in einer Unternehmenskrise hat sich ferner der Einsatz einer Transfergesellschaft in der Praxis als geeignetes

und zulässiges Mittel etabliert. Grundgedanke der Transfergesellschaft ist der zügige Personalabbau beim insolventen Arbeitgeber bei gleichzeitiger Rechtssicherheit durch einvernehmliche Überleitung der Arbeitnehmer in die Transfergesellschaft. Rechtlich wird dies durch einen Aufhebungsvertrag zwischen dem jeweiligen Arbeitnehmer und dem Insolvenzverwalter sowie einen neuen Arbeitsvertrag zwischen dem jeweiligen Arbeitnehmer und Transfergesellschaft (auch als sog. dreiseitiger Vertrag) umgesetzt. Zeitlich nachgeschaltet ist die Übernahme eines Teils der Arbeitnehmer aus der Transfergesellschaft durch den Erwerber durch Begründung eines neuen Arbeitsverhältnisses. Auf diese neu begründeten Arbeitsverhältnisse findet § 613a BGB keine Anwendung, da die ursprünglichen Arbeitsverhältnisse durch den zwischengeschalteten Wechsel in die Transfergesellschaft ihre Kontinuität verlieren.

In der Transfergesellschaft werden die Arbeitnehmer qualifiziert, fortgebildet, auf eine Anschlussbeschäftigung vorbereitet und vermittelt. Finanziert wird die Transfergesellschaft in der Hauptsache durch das von der Bundesagentur für Arbeit bereitgestellte Transferkurzarbeitergeld (§ 111 SGB III) und durch Zuschüsse zu Transfermaßnahmen (§ 110 SGB III). Der Arbeitgeber respektive der Insolvenzverwalter hat aber die sog. Remanenzkosten (Sozialversicherungsbeiträge, Urlaubstage etc.) und die Verwaltungskosten der Transfergesellschaft ebenso zu tragen wie etwa zum Kurzarbeitergeld gezahlte Aufstockungsbeiträge.

Soweit der Personalabbau eine Betriebsänderung gem. § 111 BetrVG darstellt, muss ggf. zuvor ein Interessenausgleich und ein (Transfer-)Sozialplan mit dem Betriebsrat verhandelt und abgeschlossen werden.

In Bezug auf den Erwerber des nun mitarbeiterlosen Betriebs wird diese Gestaltung aber nur dann nicht als

Umgehung des § 613a BGB angesehen, wenn es für den Arbeitnehmer ein „Risikogeschäft“ ist, in die Transfergesellschaft zu wechseln, er also insbesondere keine feste Übernahmezusage des Erwerbers erhalten hat. Dieser sollte sich folglich hüten, schon vorher bestimmte Schlüsselmitarbeiter der insolventen Gesellschaft durch entsprechende Gestaltungen an sich zu binden.

3. Arbeitsrechtliche Sonderregelungen in der Insolvenz

Grundsätzlich kann der Insolvenzverwalter nach Eröffnung der Insolvenz von Sonderregelungen Gebrauch machen, die sich auch zugunsten eines Erwerbers auswirken können:

Die Insolvenzordnung beinhaltet in den §§ 113, 120 ff. InsO spezialgesetzliche Regelungen, die denen des allgemeinen Arbeitsrechts vorgehen und die sich erheblich vorteilhaft für die Arbeitgeberseite auswirken können:

So beträgt gem. § 113 InsO die Frist bei der Kündigung durch den Insolvenzverwalter für alle Arbeitsverhältnisse maximal drei Monate zum Monatsende, soweit nicht eine kürzere Kündigungsfrist maßgeblich ist. Darüber hinaus ermöglicht § 113 InsO die Kündigung befristeter und „unkündbarer“ Arbeitsverhältnisse, die eine ordentliche Kündigung vertraglich nicht vorsehen bzw. ausschließen. Damit können u. a. auch Arbeitsverhältnisse, die tarifvertraglich wegen des Alters und der Betriebszugehörigkeit der Arbeitnehmer eigentlich unkündbar sind, trotzdem beendet werden.

§ 125 InsO bietet dem Insolvenzverwalter weitere Erleichterungen für die Durchführung betriebsbedingter Kündigungen für den Fall, dass er mit dem Betriebsrat einen Interessenausgleich abgeschlossen hat, in dem die Arbeitnehmer, denen gekündigt werden soll, namentlich bezeichnet sind. Nach § 125 Abs. 1 Nr. 1 InsO wird dann zum einen vermutet, dass die Kündigung der

in der Namensliste aufgeführten Arbeitnehmer durch dringende betriebliche Erfordernisse gerechtfertigt ist. Der Kündigungsgrund an sich muss also vom Arbeitgeber zunächst nicht konkret dargelegt werden. Zum anderen ist gem. § 125 Abs. 1 Nr. 2 InsO die Sozialauswahl nur hinsichtlich der Auswahlkriterien Betriebszugehörigkeit, Lebensalter und Unterhaltungspflichten gerichtlich überprüfbar. Weiterhin wird die gerichtliche Überprüfung der Sozialauswahl auf grobe Fehlerhaftigkeit beschränkt. Schließlich sind die Erhaltung und Schaffung einer ausgewogenen Personalstruktur als betriebliche Belange anerkannt.

Die vorstehend aufgeführten arbeitsrechtlichen Regelungen kann sich durchaus auch ein Erwerber nutzbar machen, wenn er das Unternehmen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens erwirbt, mit dem Insolvenzverwalter vorher entsprechende Planungen erarbeitet und diese dann von diesem umsetzen lässt. Denn: Eine Kündigung wegen Betriebsübergangs ist nicht gem. § 613a Abs. 4 BGB unzulässig, wenn sie der Rationalisierung zur Verbesserung der Verkaufschancen des Insolvenzverwalters dient.

III. Fazit

Auch wenn es kein umfassendes arbeitsrechtliches Sonderrecht für den Betriebserwerb aus Krise und Insolvenz gibt, existieren eine Reihe von insolvenzrechtlichen Besonderheiten und von der Rechtsprechung akzeptierten Gestaltungen, um insbesondere die zur Herstellung der Verkaufsfähigkeit eines insolventen Unternehmens gebotene Personalrestrukturierung zu ermöglichen. Gerade darin liegen die nicht zu unterschätzenden Chancen dieser Transaktionsform. Die sichere Beherrschung des arbeitsrechtlichen Umfelds einer übertragenden Sanierung aus der Insolvenz und deren fachkundige arbeitsrechtliche Begleitung ist daher i. d. R. eine unerlässliche Voraussetzung für einen erfolgreichen Betriebserwerb.

Glashütte

Die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen

Udo Müller | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Dipl.-Betriebswirt (FH) Heiko Rautmann | Insolvenzverwalter
Müller & Rautmann Insolvenzverwaltung, Hannover



1. Einführung

Die Insolvenzfähigkeit öffentlicher Körperschaften – bis hin zur Insolvenzfähigkeit eines Staates – wird in letzter Zeit verstärkt diskutiert. Der Blick wird damit auf eine Frage gerichtet, die immer wieder aktuell wird und unter verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet werden kann. Die Insolvenzfähigkeit der Kommunen hat sich in der letzten Zeit zu einer Fragestellung entwickelt, die immer mal wieder aufgegriffen wurde. Gleichwohl wird die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen in der Praxis häufig als selbstverständ-



lich vorausgesetzt. Umso wichtiger ist festzustellen: So selbstverständlich ist die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen jedoch nicht. Zwar hat der Gesetzgeber schon vor langer Zeit mit der Norm des § 15 Nr. 3 EGZPO die Möglichkeit geschaffen, dass die jeweiligen Länder die Insolvenzunfähigkeit (damals Konkursunfähigkeit) der Kommunen bestimmen können. Diese Norm enthält aber eben nicht die Festlegung, dass die Kommunen insolvenzunfähig sind, sondern eröffnet lediglich die Möglichkeit, sie für insolvenzunfähig zu erklären. Die damaligen Länder hatten diese Möglichkeit zunächst auch sehr unterschiedlich genutzt. Während Bayern und Hessen diese Norm schon 1899 zum Anlass nahmen, die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen festzulegen, ließen sich Thüringen (1926) und Preußen (1934) durchaus Zeit. Zwar war der

§ 15 Nr. 3 EGZPO schon damit begründet worden, dass das Gesamtvollstreckungsverfahren (also das Konkurs- oder Insolvenzverfahren) auf den privaten Schuldner zugeschnitten sei und es schwer mit der Stellung und den Aufgaben eines öffentlichen Gemeinwesens zu vereinbaren sei, jedoch überzeugte die Argumentation die zuständigen Länder offensichtlich nicht von Anbeginn an. Ein Überdenken dieser Position begann aber mit dem Fall der Stadtgemeinde Glashütte: Über das Vermögen der sächsischen Stadtgemeinde Glashütte war 1929 ein Konkursverfahren eröffnet worden. Hier wurde die Unzweckmäßigkeit des Konkursverfahrens im Fall einer Kommune recht deutlich. In der Folge setzte sich die Begründung, die § 15 Nr. 3 EGZPO zugrunde lag, immer mehr als Allgemeinmeinung durch. Maßstab war damit die Vorgabe, die Funktionsfähigkeit der öffentlichen Verwaltung aufrechtzuerhalten. Seit einigen Jahren wird die Frage, ob über das Vermögen einer Kommune ein Insolvenzverfahren durchgeführt werden sollte, wie bereits ausgeführt, wieder verstärkt diskutiert. Zudem ergeben sich Rahmenbedingungen, die die Frage der Insolvenzfähigkeit der Kommune indirekt verstärkt in den Vordergrund drängen werden. Hierzu gehört die Tatsache, dass die Kommune – auch vom Gesetzgeber – verstärkt als wirtschaftende Einheit gesehen wird. Unter diesem Blickwinkel wurde die Kameralistik zurückgedrängt und hat die Doppik Einzug gehalten. Zudem werden die Kommune und ihre wirtschaftenden Organisationen vermehrt als Konzern betrachtet, sodass häufig vom „Konzern Kommune“ gesprochen wird. Da nimmt es schon nicht wunder, dass die Banken immer häufiger davon sprechen, dass die einzelnen Gemeinden (vor einer Kreditvergabe) einem Rating unterworfen werden sollen. Das Rating hängt aber maßgeblich von der

Frage ab, ob der Kreditgeber von einem Ausfallrisiko ausgehen muss. Solange die Kommunen als staatliche Instanzen insolvenzunfähig sind, dürfte sich ein Rating mithin erübrigen. Auch die Intention des Bundesgesetzgebers, ein Konzerninsolvenzrecht zu schaffen, schiebt die Frage der Insolvenzunfähigkeit der Kommunen vermehrt in den Vordergrund. Denn ein sachgerechtes Konzerninsolvenzrecht kann nur greifen, wenn alle Beteiligten auch den Regelungen des Insolvenzrechts unterliegen. Dies ist im Fall bez. des „Konzerns Kommune“, der über insolvente Eigengesellschaften verfügt, aber nicht der Fall. Und dass Eigengesellschaften einer Kommune insolvent werden können und dem Insolvenzrecht unterliegen, machen die aktuellen Fallgestaltungen der Stadtwerke Gera und Wanleben nur zu deutlich. Umso mehr sollte sich auch die kommunale Familie mit der Frage der Insolvenzunfähigkeit der Kommune und den Fragen, die sich mit dem immer weiter greifenden Insolvenzrecht verbinden, beschäftigen.

2. Gesetzliche Situation

Die Insolvenzordnung (InsO) bestimmt in § 12 Abs. 1 zunächst, dass die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Bundes oder der Länder unzulässig ist. Damit werden die staatlichen Ebenen Bund und Länder für insolvenzunfähig erklärt. In § 12 Abs. 2 InsO wird ergänzt, dass das Landesrecht juristische Personen des öffentlichen Rechts, die der Aufsicht des Landes unterstehen, für insolvenzunfähig erklären kann. Von dieser Möglichkeit haben alle Bundesländer, die über Kommunen verfügen, Gebrauch gemacht. Für Sachsen-Anhalt ergibt sich die Insolvenzunfähigkeit der sachsen-anhaltischen Kommunen mithin bspw. aus § 6 AG InsO LSA. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass die Insolvenzunfähigkeit sich nur auf



die juristische Person „Kommune“ selbst bezieht. Daraus ergibt sich, dass zwar selbstständige Teile der Gemeinde, wie z. B. der organisatorisch (aber eben nicht rechtspersönlich) verselbstständigte Eigenbetrieb, der Insolvenzunfähigkeit der Kommune unterfällt – nicht jedoch die juristisch verselbstständigte Eigengesellschaft der Kommune (die regelmäßig in der Rechtsform der GmbH oder der AG betrieben wird). Aufgrund dieser gesetzlich festgelegten Insolvenzunfähigkeit hat ein Insolvenzgericht, dem gleichwohl ein Antrag vorgelegt wird, der darauf gerichtet ist, dass über das Vermögen einer Kommune ein Insolvenzverfahren eröffnet wird, diesen Antrag als unzulässig zurückzuweisen. Sollte in einem solchen Fall ein angerufenes Insolvenzgericht unter Missachtung der gesetzlichen Festlegung die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens beschließen, so ist der betroffenen Kommune dringend anzuraten, rechtzeitig Rechtsmittel gegen den Beschluss einzulegen. Denn wenn der Beschluss des Insolvenzgerichts rechtskräftig wird, bewirkt diese Rechtskraft, dass die fehlende Insolvenzfähigkeit für den weiteren Fortgang des Verfahrens unbeachtlich ist – also ein Insolvenzverfahren durchgeführt wird.

3. Folgerungen

Die Anordnung des Gesetzgebers in § 12 InsO i. V. m. dem Landesrecht, dass über das Vermögen einer Kommune kein Insolvenzverfahren eröffnet werden darf, bedeutet nicht, dass die Kommune der staatlichen Zwangsvollstreckung gänzlich entzogen ist. Es besagt nur, dass die Kommunen keinem Gesamtvollstreckungsverfahren (also keinem Insolvenzverfahren) unterworfen werden sollen. Einzelzwangsvollstreckungen bleiben hingegen zulässig. Allerdings werden durch

den Landesgesetzgeber auch insoweit regelmäßig Sondervorschriften vorgegeben, sodass die Einzelzwangsvollstreckung gegen eine Kommune jeweils nach Maßgabe des Landesrechts zu erfolgen hat. In Sachsen-Anhalt greift insoweit § 152 KVG LSA. Danach bedarf es zur Zwangsvollstreckung gegen eine Kommune wegen einer Geldforderung einer Zulassungsverfügung der Kommunalaufsichtsbehörde, die diese nach bestimmten Maßgaben zu erteilen hat. Obgleich die Einzelzwangsvollstreckung bei Weitem nicht in dem Maße wie die Gesamtvollstreckung in die Rechtsstellung des Schuldners eingreift und dementsprechend die staatliche Aufgabenwahrnehmung der Kommune deutlich geringer beeinträchtigt, werden gleichwohl auch in diesem Verfahren mithin einschränkende Vorgaben gemacht. Festzuhalten bleibt aber in dem hier interessierenden Zusammenhang, dass die Gläubiger einer Kommune gehalten sind, ihre Forderung gegen die Kommune – wenn notwendig – nur im Wege der Einzelzwangsvollstreckung einzutreiben. Die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen führt zunächst dazu, dass über das Vermögen der Kommune kein Insolvenzverfahren eröffnet werden darf und die Kommune damit von den Folgen einer Insolvenzeröffnung verschont bleibt. Dies bedeutet insbesondere, dass – selbst wenn die Kommune zahlungsunfähig oder überschuldet sein sollte – kein Insolvenzverwalter eingesetzt wird, der die Verwaltungs- und Verfügungsmacht über das Vermögen der Kommune erhält. Die Bürgermeister (und der Gemeinderat) sind daher als Gemeindeorgane selbst beim Vorliegen eines Insolvenzgrundes weiterhin aufgerufen, die Verwaltung vorzunehmen, und können weiterhin über das Gemeindevermögen verfügen. Auch alle anderen Wirkungen, die speziell mit dem

Insolvenzverfahren verbunden sind, entfallen. Die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen führt zudem dazu, dass die Kommunen für ihre Mitarbeiter nicht zur Beitrags- und Umlagepflicht nach den §§ 358, 359 SGB III und dem § 17 Abs. 2 BetrAVG herangezogen werden können. Dies gilt selbst dann, wenn es um Mitarbeiter von Eigenbetrieben der Kommune geht. Fraglich ist, ob die Kommunen infolge dieser Privilegierung gem. § 12 Abs. 2 InsO haften können. Teilweise wird dies aufgrund der Überlegung, dass sich die Insolvenzunfähigkeit der Kommunen letztlich schon aus dem Grundgesetz ergibt, abgelehnt. Einer Entscheidung dieser Frage bedarf es an dieser Stelle nicht – zumal die Rechtsfrage derzeit keine Praxisrelevanz aufweist.

4. Diskussion über Änderungsbedarfe

Teilweise wird die Ansicht vertreten, dass die Insolvenzfähigkeit der Kommune nicht notwendig und auch nicht sachgerecht sei. So könnte durchaus ein Insolvenzverfahren über das Vermögen einer Kommune eröffnet werden. Die Überleitung der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis über das Gemeindevermögen auf einen Insolvenzverwalter gem. § 80 InsO beeinträchtigt die Erfüllung der öffentlichen Aufgaben nicht, wenn die beiderseitigen Kompetenzbereiche (aufgeteilt in einen Gemeinschafts-, einen Verdrängungs- und einen Überschneidungsbereich) getrennt werden. Die Ausübung der hoheitlichen Befugnisse und die Verwaltung des Verwaltungsvermögens können weiterhin den kommunalen Organen zukommen, während das Finanzvermögen vom Insolvenzverwalter entsprechend der Vorgaben der InsO verwertet wird. Ergänzt wird diese Argumentation durch Ausführungen, die darauf verweisen, dass die 1999 in Kraft getretene InsO auch den Sanierungsgedanken aufgreift. Würde man die InsO auch auf die Kommunen

anwenden, könnten die in der InsO enthaltenen Sanierungsinstrumente (insbesondere die Variante des Insolvenzplans) auch auf die Kommunen angewandt werden. Da der Sanierungsgedanke im Insolvenzrecht durch spätere Rechtsänderungen noch verstärkt wurde, könnte dieser Gedanke heute umso mehr greifen. Hervorzuheben ist an dieser Stelle, dass die in der InsO vorgesehene Möglichkeit der Eigenverwaltung zwischenzeitlich gestärkt wurde und mit dem Instrument des Insolvenzplans verbunden werden kann. In dieser Variante behält der Insolvenzschuldner (also hier die Gemeinde) die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis über sein Vermögen. Daher wird mit Insolvenzeröffnung kein Insolvenzverwalter, sondern nur ein Sachwalter bestellt, dem nur Prüfungs- und Aufsichtspflichten übertragen werden. Alternativ wird vorgeschlagen, das Insolvenzverfahren auf Gegenstände zu begrenzen, die Aufgaben des eigenen Wirkungskreises dienen. Diese Überlegungen werden ergänzt durch den Hinweis, dass es dem jeweiligen Landesgesetzgeber schon jetzt offenstehe, eine spezielle Regelung für die Durchführung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen einer Kommune zu erlassen. Ähnlich argumentiert Schwarz, wenn er den Erlass eines Haushaltsnotlagengesetzes, das ermöglicht, insbesondere auf das Instrument der Sanierungsvereinbarung zurückzugreifen, vorschlägt. Damit ist wiederum der Bezug zur Insolvenzordnung hergestellt, die das Instrument des Insolvenzplans ausgeformt hat, der unter bestimmten Bedingungen auch gegen den Willen einzelner Gläubiger Wirksamkeit erlangen kann.

5. Stellungnahme

Es geht vorliegend nicht darum, alle aufgeworfenen Fragen zu beantworten. Wichtig erscheint es aber, die Tendenzen und Diskussionen aufzuzeigen. Wichtig erscheint es auch,

bei allen Reformüberlegungen und Vorteilsüberlegungen die Ausgangssituationen nicht aus den Augen zu verlieren und die ursprünglichen Motive mit zu berücksichtigen. Bedacht werden muss, dass der Gesetzgeber ursprünglich davon ausging, dass die Regelungen des Gesamtvollstreckungsrechts unzweckmäßig seien – also mit der öffentlichen Aufgabenstellung einer Kommune nicht in Übereinstimmung zu bringen sind. Richtig ist, dass das Gesamtvollstreckungsrecht sich in der Zwischenzeit deutlich verändert hat. Schon der Übergang von der Konkursordnung zur Insolvenzordnung brachte einen Paradigmenwechsel. Der Sanierungsgedanke ist seitdem ein fester Bestandteil des Gesamtvollstreckungsrechts. Eigenverwaltung und Insolvenzplan bieten zumindest seit der Änderung der InsO durch das ESUG attraktive Möglichkeiten der Sanierung, die ggf. auch für die Kommunen erschlossen werden könnten. Dies gilt umso mehr in der Variante der Eigenverwaltung, denn in dieser Variante würden die kommunalen Organe nicht ihre Zuständigkeiten und Handlungsmöglichkeiten verlieren. Sie hätten allenfalls eine weitere Aufsichtsperson zu beachten: den Sachwalter. Das Insolvenzrecht selbst schließt die Insolvenzfähigkeit der Kommunen jedenfalls nicht aus. Die Systematik der InsO geht im Gegenteil zunächst davon aus, dass alle juristischen Personen insolvenzfähig sind (§ 11 Abs. 1 Satz 1 InsO). Der Grundsatz wird nur durch die Regelung des § 12 InsO durchbrochen, der die Funktionsfähigkeit des Staates schützen soll. Wenn diese Begründung nicht mehr tragfähig ist, würde sich ohnehin die Insolvenzfähigkeit auch von Kommunen quasi automatisch ergeben. Nicht zu verkennen ist allerdings, dass eine solche Öffnung einen Paradigmenwechsel auf kommunalrechtlicher Seite erfordert. Denn bislang bildet die Finanzierungsgarantie des Landes

die Basis der kommunalen Landesregelungen und letztlich auch des AG InsO LSA. So garantieren in Sachsen-Anhalt die Artikel 87 und 88 der Landesverfassung die Finanzausstattung der Kommunen des Landes. Auf dieser Basis soll insbesondere durch das FAG die ausreichende finanzielle Ausstattung der sachsen-anhaltischen Kommunen gewährleistet werden. Vor diesem Hintergrund ist die Regelung des § 6 AG InsO LSA eigentlich folgerichtig und sachgerecht. Auch wenn man bereit ist, einen Paradigmenwechsel vorzunehmen: Fraglich bleibt, ob die Anwendung des Insolvenzrechts wirklich zu sachgerechten Lösungen führt, insbesondere, ob das kommunale Selbstverwaltungsrecht noch gewahrt bleibt. Würde man wie vorgeschlagen alle Aufgaben des eigenen Wirkungskreises dem Primat des Insolvenzrechts unterwerfen, dürften sich insoweit schon Bedenken ergeben. Auch ist fraglich, ob ein Insolvenzverfahren, das lediglich über bestimmte Vermögenswerte der Kommune eröffnet wird, für die Gläubiger zu akzeptablen Ergebnissen führt. Aufgrund der umfangreichen zwingenden Aufgaben der Kommunen ist deren finanzieller Handlungsspielraum ohnehin sehr begrenzt. Dies spiegelt sich darin wider, dass regelmäßig nur wenige Vermögensgegenstände nicht für die Verwaltungserledigung benötigt werden und für das Insolvenzverfahren bereitgestellt werden dürften. Ein Insolvenzverfahren über das so begrenzte Vermögen einer Kommune würde damit regelmäßig Gefahr laufen, schon mangels Masse eingestellt zu werden. Ein Nutzen für die Gläubiger wäre dann die Ausnahme. Schließlich muss auch die Frage beantwortet werden, ob es richtig ist, die Länder aus der Finanzierungsverantwortung gegenüber den Kommunen in diesen Fällen zu entlassen und den Gläubigern der Kommune ein entsprechendes Ausfallrisiko aufzuerlegen.

Der Facility-Management-Fakten-Service

Unwissenheit schützt vor Strafe nicht!



Dipl.-Ing. (FH) Denny Karwarth
Master of Facility
Management GmbH
Hannover

Nach derzeitigen Schätzungen gibt es in Deutschland ca. 2 000 immobilienrelevante Vorschriften, Verordnungen, Gesetze und Normen, die für einen rechtssicheren Immobilienbetrieb von den Betreibern zu berücksichtigen und zu beherrschen sind. Die stetige Verschmelzung der europäischen Gesetzgebung mit der entsprechenden Umsetzung in nationales Recht führt zu einer Aktualisierung und Anhäufung von Vorschriften. Gleichzeitig werden Aufgaben der Überwachungsorganisationen (z. B. TÜV) auf die Unternehmen selbst übertragen, was zu einer Verlagerung der Verantwortung führt.

Unfälle mit Personenschaden in Immobilien haben in der Vergangenheit gezeigt, dass Gerichte zunehmend einen Schuldigen suchen und diesen häufig im Immobilieneigentümer finden, wenn er in Unkenntnis falsch handelt oder seinen Pflichten nicht nachkommt. Viele

Betreiber sind sich der steigenden Haftungsrisiken und der möglichen Folgen gar nicht bewusst, für die sie unter Umständen später persönlich haftbar gemacht werden könnten. Auch wer als „Betreiber“ im Sinne des Gesetzes gilt, ist oft unklar!

Genau hier setzt der FM-Fakten-Service an und überträgt diesen Anforderungsdschungel in eine für Sie transparente, leicht verständliche und umsetzbare Form. Regelmäßig erhalten Sie auf Immobilieneigentümer und -nutzer zugeschnittene FM-Fakten, die Ihnen bei der Wahrnehmung der Betreiberverantwortung helfen und Ihnen mehr Rechtssicherheit bei dem Betrieb Ihrer Immobilien geben.

Halbjährlich erhält der Leser die nötigen Handlungsempfehlungen und Hilfestellungen. Neben grundsätzlichen Verantwortungen, wird auch stets über Neuerungen und Änderungen in der Branche informiert.

Die zeitintensive Ausarbeitung der aktuellen Normen wird dem Leser erspart, indem diese stellvertretend für ihn gesichtet und in kurzen, aber verständlichen Informationstexten zusammengefasst werden. Ohne den Fakten-Service wären Betreiberverantwortliche gezwungen, sich sämtliche kostenpflichtige Normen zu beschaffen und diese umfangreichen Werke zu lesen um notwendige Informationen für sich herauszufiltern. Neben dem enormen Zeitaufwand besteht auch die Gefahr, dass es aufgrund der komplizierten Fach-/Bürokratensprache zu Fehlinterpretationen oder Missverständnissen kommen kann. Die etwaigen Folgen dieses Risikos sind schlecht absehbar und könnten schlimmstenfalls persönliche Haftungen zur Folge haben.

Der „FM-Praxistipp“ welcher sich bei nahezu jedem Artikel finden lässt, gibt hierbei – wie der Name bereits verrät – praktische Tipps um eben jene themenspezifische Aktualisierungen richtig umzusetzen. Zusätzlich befinden sich häufig nützliche Tipps und Links bei den Artikeln, um sich intensiver über ein Thema informieren zu können.

Bereits über 220 Unternehmen, welche Immobilien besitzen und nutzen, erhalten den Fakten-Service als Informationsmedium. Dabei ist der Bezug für die einzelnen Betreiber denkbar einfach gehalten, da die Ausgaben in digitaler Form verteilt werden.

MEHRWERT DURCH DEN FM-FAKTEN-SERVICE FÜR IHR UNTERNEHMEN:

- Zeitnahe Information zu wesentlichen gesetzlichen Änderungen und Neuerungen
- Transparenz im „Anforderungsdschungel“
- Facility Management und „Rund um die Sicherheit“ zusammengefasst
- Hintergrundwissen zu den Themen FM und Sicherheit
- Konkrete Informationen, Tipps und Links zu Arbeitskreisen, Literatur und Veranstaltungen
- Im Bedarfsfall schnelle und umfassende fachliche Unterstützung



Die Themenvielfalt zeigt, dass der FM-Fakten-Service Nützliches und Wissenswertes für alle Immobilienbetreiber bietet und es Ihnen ermöglicht, in kompakter Form über Ihre Verantwortung zu informieren.

In der heutigen Zeit werden schnelle Informationen als eines der wichtigsten Güter gehandelt. Demnach ist eines der wichtigsten Anliegen, den Leser stets auf dem aktuellsten Stand zu wissen, um nicht nur auf den Märkten zu bestehen, sondern vor allem, um auch auf kurzfristige Änderungen reagieren zu können.

Verlässliche Quellen sind in den Weiten des Internets keine Selbstverständlichkeit und somit wird dem Leser durch den Fakten-Service ein Stück Sicherheit bei der Wahrnehmung seiner Betreiberverantwortung gegeben.

Eine beispielhafte Themenübersicht finden Sie in der folgenden Tabelle:

Themenübersicht aus den letzten Ausgaben		
Niedersächsische Versammlungsstättenverordnung Kundenveranstaltungen können schnell unter die VStättVO fallen	Legionellen Hauseigentümern drohen Bußgelder (Fallbeispiel aus 2015)	Betreiberverantwortung Grundlegende Neufassung der Betriebssicherheitsverordnung (BetSichV) (Neuerung 2015)
Videosysteme Orientierungshilfe zum Datenschutz	Psychische Belastung bei der Arbeit Berücksichtigung der Faktoren in der Gefährdungsbeurteilung	DIN EN 16247 Pflicht zum Energieaudit für alle Nicht-KMU (Neuerung 2014/2015)
Arbeitsschutzrecht Übertragung von Unternehmerpflichten (Neuerung 2015)	Arbeitsstättenverordnung Novellierung verschoben (wichtige Information 2015)	Sicherheitstechnik Elektrische Verriegelungssysteme in Rettungswegen
Aufzugsanlagen Unerkannte Probleme: Notruf und Alarmplan (Neuerung Ende 2015)	Betriebsbeauftragte Was braucht man? – Wen, wann und wozu?	Rauchmelderpflicht in Wohnungen Übergangsfristen zur Nachrüstung enden zum 31.12.2015 (Fristeneinhaltung 2015)



Intelligentes Facility-Management steigert den Wert Ihrer Immobilie:

Facility-Management Beratung

- Benchmarking
- FM-/Gebäudesubstanz-Analyse
- Ausschreibung von Serviceleistungen
- FM-Qualitäts-Audit
- Organisations- und Prozessberatung
- CAFM-Einführung

Objektmanagement

- Bewirtschaftungssteuerung und Monitoring
- Property Management
- Energiemanagement/-audits

Baumanagement

- Planungs- und baubegleitendes FM
- Projektsteuerung/Bauherrenvertretung

Die Norddeutsche Facility-Management Gesellschaft

Telefon: (0511) 361-99 79

Email: info@nordfm.de

Internet: www.nordfm.de

Autorenübersicht



Anochin · Roters & Kollegen GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Podbielskistraße 158, 30177 Hannover

Telefon 0511 53055-0

Telefax 0511 53055-45

info@ark-hannover.de

www.anochin-roters-kollegen.de

Autoren: Gerd-Uwe Gruben,
Andreas Roters (S. 16 – 17)



BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Landschaftstraße 2, 30159 Hannover

Telefon 0511 33802-0

Telefax 0511 33802-40

hannover@bdo.de

www.bdo.de

Autoren: Monika Lindner,
Richard Wellmann (S. 18 – 19)

**Beteiligungskapital
Hannover**

Beteiligungskapital Hannover
GmbH & Co. KG

Landschaftstraße 4/5, 30159 Hannover

Telefon 0511 353995-40

Telefax 0511 353995-43

info@bk-hannover.de

www.beteiligungskapital-hannover.de

Autoren: Simon Köhler,
Dr. Tobias Priesing (S. 5)

BRINKMANN & PARTNER
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter

Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater |
Insolvenzverwalter

Walderseestraße 1, 30163 Hannover

Telefon 0511 22889-0

Telefax 0511 22889-222

hannover@brinkmann-partner.de

www.brinkmann-partner.de

Autoren: Thorsten Hunsalzer (S. 27 – 28),
Jan-Philipp Koslowski (S. 26 – 27),
Manuel Sack (S. 26 – 28)

Brinkmann.Weinkauf
Rechtsanwälte · Notare · Fachanwälte

Brinkmann.Weinkauf
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Adenauerallee 8, 30175 Hannover

Telefon 0511 28354-0

Telefax 0511 28354-444

info@brinkmannweinkauf.de

www.brinkmannweinkauf.de

Autor: Dr. Martin Sievers (S. 30 – 32)

GEHRKE ECON

Gehrke econ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Aegidientorplatz 2b, 30159 Hannover

Telefon 0511 70050-0

Telefax 0511 70050-700

info@gehrke-econ.de

www.gehrke-econ.de

Autoren: Werner Flügge (S. 14),
Nils-Frederik Ilse (S. 12 – 13)

SERVICE-SEITEN

INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Alle Beiträge
finden Sie auch
online in unserem
Ratgeberportal





Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH
Freundallee 13a, 30173 Hannover
Telefon 0511 515120-0
Telefax 0511 515120-88
hannover@grammpatent.de
www.grammpatent.de
Autor: Joachim Gerstein (S. 21 – 23)



H.a.a.S. GmbH Seminare und Vortrag
An der Weide 32, 30173 Hannover
Telefon 0511 763892-0
Telefax 0511 763892-33
info@haas-sv.de
www.haas-sv.de
Autoren: Jörg Hammen,
Gottfried Jestädt (S. 15)



hww hermann wienberg wilhelm
Rechtsanwälte Partnerschaft
Sophienstraße 1, 30159 Hannover
Telefon 0511 353991-0
Telefax 0511 353991-10
hannover@hww.eu
www.hww.eu
Autor: Dr. Steffen Koch (S. 24 – 25)



Klein, Offenhausen, Wolf
Rechtsanwälte, Fachanwälte, Notare
Hans-Böckler-Allee 26, 30173 Hannover
Telefon 0511 54747-0
Telefax 0511 54747-11
j.offenhausen@alles-recht-so.de
www.alles-recht-so.com
Autoren: Dr. Tim Paul Gorgass,
Jörg Offenhausen (S. 6 – 7)



KSB INTAX v. Bismarck
Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer
Steuerberater PartGmbH
Lüerstraße 10-12, 30175 Hannover
Telefon 0511 85404-0
Telefax 0511 815874
hans.fritsche@ksb-intax.de
www.ksb-intax.de
Autor: Hans G. Fritsche (S. 29)



LÜDERS WARNEBOLDT & PARTNER
Hindenburgstraße 37, 30159 Hannover
Telefon 0511 543589-0
Telefax 0511 543589-99
info@lueders-warneboldt.de
www.lueders-warneboldt.de
Autoren: Oliver Warneboldt,
Dr. Otto Lüders (S. 11)



Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbh
Niedersächsische Bürgschaftsbank
(NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-0
Telefax 0511 33705-55
info@mbg-hannover.de
www.mbg-hannover.de
info@nbb-hannover.de
www.nbb-hannover.de
Autor: Detlef Siewert (S. 8 – 10)



Müller & Rautmann Insolvenzverwaltung
Georgstraße 50, 30159 Hannover
Telefon 0511 36698-0
Telefax 0511 36698-33
hannover@insoteam.de
www.insoteam.de
Autoren: Uwe Müller,
Heiko Rautmann (S. 33 – 35)



NORD/FM
Norddeutsche Facility-Management GmbH
Breite Straße 10, 30159 Hannover
Telefon 0511 361-9979
Telefax 0511 361-8722
info@nordfm.de
www.nordfm.de
Autor: Denny Karwath (S. 36 – 37)



ProLinguo GmbH
Fliederstraße 3, 30167 Hannover
Telefon 0511 1695048
Telefax 0511 1695059
info@prolinguo.com
www.prolinguo.com
Autorin: Anna Kaleta (S. 20)

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV - SACHLICH - UNABHÄNGIG

Alle Beiträge finden Sie auch unter
www.service-seiten.com

Folgen Sie uns auch auf Facebook

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hannover 2016/17

Jahresausgabe
Nr. 7

Herausgeber (V.i.S.d.P.)
MediaWorld GmbH
Timo Grän, Martin Voß, LL.M.
(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
Sabine Sellier, Joey Mertinke

Auflage
40 000 Stück

Verteilung
Beilage „niedersächsische WIRTSCHAFT“
(Ausgabe Mai 2016)

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 Bearbei-
tung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen/Projektsteuerung
Timo Grän, Dunja P. Assunção / Jens Arneemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2016/17

Titelbild
fotolia/Mapics

Nächste Ausgabe
Frühjahr 2017

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

ALS MARKE® GUT AUFGESTELLT?



Marken sind erfolgreich. Warum eigentlich?

Marken sind ein Versprechen, das ohne Vertrauen nichts wert ist.

Glaubwürdigkeit ist entscheidend für den Erfolg jedes Unternehmens!

Kunden kaufen keine Produkte, sie kaufen Marken.

Ist Ihre Marke gut aufgestellt? – Das beantworten wir Ihnen gerne!