

SERVICE-SEITEN
Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer



Unternehmensnachfolge
Finanzierungsmöglichkeiten

Brexit
Weitreichende Folgen

Grunderwerbsteuer
Drastische Verschärfungen

SERVICE-SEITEN

INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hamburg 2018/19

Jahresausgabe
Nr. 5

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

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

Geschäftsführer
Timo Grän

Schriftleitung
RA Wolfgang Straub, RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung
Marlene Brandt, Sultan Cakal, Joey Mertinke

Auflage
41 500 Stück

Verteilung
Beilage „hamburger wirtschaft“
(Ausgabe Dezember 2018)

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

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

Anzeigen/Projektsteuerung
Dunja P. Assunção, Timo Grän / Zaneta Gonsior

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2018

Titelbild
fotolia/powell83

Nächste Ausgabe
2019

Hinweis
Die einzelnen Beiträge haben ausschließlich
informativischen und unverbindlichen Charakter
und basieren auf der Rechtslage zum Zeitpunkt
der Veröffentlichung dieser Ausgabe. Sie stellen
keine Rechtsberatung dar und können eine indivi-
duelle Beratung, welche die jeweiligen Besonder-
heiten des Einzelfalls berücksichtigt, nicht ersetzen.

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

Internet
www.service-seiten.com



Editorial

- 3** Vorwort Herausgeber
- 4** Grußwort Beirat
- 5** Fachlicher Beirat
- 46** Autorenübersicht

Veröffentlichungen

- 6** Die Unternehmensnachfolge
- 8** Asset Based Finance
- 10** Kartellrechtliche Fallstricke beim Vertrieb
- 12** Was tun, wenn Geschäftspartner in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten?
- 14** Gewerbliche EU-Schutzrechte im UK
- 18** Brexit/Strafzölle/JEFTA
- 20** Zoll- und Steuerrechtliche Risiken bei DDP-Lieferungen
- 22** Die Besondere Ausgleichsregelung im EEG
- 24** Gesellschafterstreit – Fallstricke vermeiden
- 26** Cyberrisiken absichern
- 28** Corporate Governance & Corporate Compliance – Relevanz nicht nur für börsennotierte Unternehmen
- 31** Innovation as a Service
- 34** Das neue Anfechtungsrecht
- 37** 1 oder 0? Digitalisierung, aber richtig!
- 40** Verrechnungspreise: Deutschland und Russland
- 43** Hot-Topic: Reform der Grunderwerbsteuer (Share Deals)



Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt



Timo Grän



Wolfgang Straub | Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

manchmal kommen positive Dinge überraschend – der diesjährige Jahrhundertssommer sei hierfür nur exemplarisch genannt. Selbst wenn die aktuelle konjunkturelle Lage – auch bedingt durch äußere Einflüsse wie die langanhaltende Niedrigzinsphase – „sonnig“ erscheint, können Sie sich, als Entscheider in Mittelstand und Großunternehmen, nicht zurücklehnen, sondern müssen auf zukünftige – möglicherweise auch negative – Entwicklungen entsprechend gut vorbereitet sein.

Die diesbezüglich richtigen zukunftsweisenden Entscheidungen ohne entsprechende Berater mit spezifischen Kenntnissen in Spezialmaterien zu treffen, ist nahezu unmöglich. Dies gilt sowohl für die Herausforderungen der Digitalisierung als auch für die vielfältigen Anforderungen, die die Globalisierung stellt. Die Freie und Hansestadt Hamburg als Deutschlands „Tor zur Welt“ steht dabei besonders im Fokus.

Die Ihnen vorliegenden Service-Seiten Finanzen Steuern Recht wollen Ihnen mit der mittlerweile 5. Hamburger Jahresausgabe interessante Möglichkeiten aufzeigen, wie Ihr unternehmerisches Handeln zu verschiedenen Fragestellungen ausgestaltet werden kann, aber darüber hinaus auch Ihr Interesse für weitere Themen wecken.

Mit einer Auflage von insgesamt 41 500 Exemplaren bei über 150 000 Lesern sollen die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht Ihnen – als die relevanten Vertreter aus Mittelstand und Großunternehmen – als Orientierungshilfe dienen, die für Sie wichtigen Themen zu identifizieren und die passenden Berater für Ihr konkretes Problem zu finden. Die Veröffentlichungen dieser Ausgabe sind dabei in bewährter Manier durch den Fachlichen Beirat auf inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft worden. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Leserverständlichkeit der Beiträge gelegt – damit die Informationen zu den teilweise recht komplexen Sachverhalten auch „ankommen“.

Wir bedanken uns erneut ganz herzlich bei den Autoren und Beiräten für die informativen und aktuellen Beiträge. Wir hoffen, dass Sie durch unseren Ratgeber nützliche Anregungen erhalten. Bis zur nächsten Ausgabe wünschen wir Ihnen im Jahr 2019 vor allem gute Geschäfte!

Herzlichst

Martin Voß, LL.M. Timo Grän Wolfgang Straub



Dr. iur. Christoph Morgen
Rechtsanwalt, Steuerberater, Insolvenzverwalter,
Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht
Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Hamburg

Grußwort Beirat

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,


Deutschland steht wirtschaftlich sehr gut da: Eine starke Exportwirtschaft erfreut sich niedriger Eurokurse und sieht abermals neuen Spitzenergebnissen entgegen. Die Bauwirtschaft boomt und scheint sich nur noch durch den Mangel an neuen Baugrundstücken bremsen zu lassen. Die Beschäftigungsquote ist hoch wie nie.

Das exzellente „Heute“ darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es „Morgen“ schon ganz anders um die deutsche Wirtschaft stehen kann. Denn gänzlich unbeeindruckt von den aktuellen Erfolgen werfen der bevorstehende Brexit, Handelsprotektionismus und -sanktionen erste Schatten voraus. Und obwohl das Wort „Digitalisierung“ in aller Munde ist, scheinen weder der öffentliche Sektor noch die mittelständische Wirtschaft ausreichend auf die Anforderungen und auf die Folgen der Digitalisierung vorbereitet zu sein. Milliardenklagen im Zusammenhang mit dem LKW-Kartell und dem Dieselskandal lasten auf den Schlüsselindustrien und lassen erwarten, dass das Jahr 2019

ereignisreich wird. Turbulente Zeiten bringen aber auch Chancen mit sich. Um diese frühzeitig zu erkennen, bedarf es oftmals eines anderen Blickwinkels. Genau diese frischen Ansichten und Einsichten präsentieren wir Ihnen im vorliegenden Ratgeber für Unternehmer.

Im Namen des Beirates danke ich allen Autoren für ihre fachlich hochwertigen Beiträge, die zusätzlich von den Beiratsmitgliedern geprüft wurden. Ich hoffe, dass Sie, liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, Anregungen und Hilfe von versierten Spezialisten für die richtigen Entscheidungen erfahren mögen.

Weiterhin viel Erfolg und ein rundum gutes Jahr 2019!

Ihr

 Dr. Christoph Morgen

Vita

1996 – 2001	Studium der Rechtswissenschaften an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
2001 – 2002	Promotion zum Dr. iur. an der Humboldt Universität Berlin
2003 – 2006	Referendariat am OLG Hamburg
2006 – 2007	Rechtsanwalt bei der Kanzlei Latham & Watkins, Hamburg
2006	Betriebswirt (IWW) an der Fernuniversität Hagen
2007 – 2008	Rechtsanwalt bei der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer, Hamburg
2008	Steuerberaterexamen
seit 2008	Rechtsanwalt bei Brinkmann & Partner
seit 2013	Partner bei Brinkmann & Partner

Fachlicher Beirat



Frank Biermann

Steuerberater, Mitglied des Vorstands, Sprecher der Standortleitung

1987 – 1992 Studium der Betriebswirtschaftslehre, Universität Hamburg (Diplom-Kaufmann)
 1992 – 2001 PwC Deutsche Revision AG, Hamburg (1996 – 1998 London)
 2001 BDO AG Hamburg, Fachbereich Umwandlungs- und Transaktionsberatung
 2002 Partner und Leiter der Abteilung Steuern und wirtschaftsrechtliche Beratung am Standort Hamburg
 2008 Mitglied des Vorstands
 seit 2012 Leiter des Unternehmensbereichs Steuern und wirtschaftsrechtliche Beratung
 Mitglied der Steuerberaterkammer Hamburg sowie der Wirtschaftsprüferkammer
 Tätigkeitsschwerpunkte Steuerstrukturierung (national und international), Besteuerung von Kapital- und Personengesellschaften, Reorganisation und steuerliche Due Diligence



Thomas Harbrecht

Rechtsanwalt

1986 – 1991 Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Hamburg
 1992 – 1994 Referendariat am OLG Schleswig
 1995 – 1996 Rechtsanwalt in mittelständischer Kanzlei mit Notarvertretung
 1997 – 2005 Syndikusanwalt / Juristischer Mitarbeiter im Schadenbereich bei der Hermes Kreditversicherungs AG Hamburg
 2006 – 2012 Syndikusanwalt / Risikomanager Avalkreditversicherung Euler Hermes Deutschland AG
 seit 2012 Executive (Mitglied der Direktion) und Prokurist in der Warenkreditversicherung der Euler Hermes Deutschland NL der Euler Hermes S.A., Hamburg



Thomas Kresse

Unternehmensberater

1993 – 2000 Geschäftsführer eines namhaften PC-Herstellers
 2000 – 2002 CRO eines namhaften IT-Systemhauses
 seit 2002 Gründungspartner der nexpert AG
 seit 2002 mehr als zehn CRO-Positionen in unterschiedlichen Branchen
 (u. a. Globetrotter, Beate Uhse, Springer & Jacoby, c.a.r.u.s. AG, BMA AG etc.)



Dipl.-Kfm. Michael Maaß

Direktor Bereich Mittelstand der Hamburger Sparkasse

1990 – 1992 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Hamburger Sparkasse
 1998 Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaft an der Uni Hamburg
 1998 – 2006 Einsatz im Firmenkundenbereich der Haspa
 2006 – 2015 Leiter Abteilung Unternehmenskunden Bereich Mittelstand der Haspa
 seit 2016 Leiter Bereich Mittelstand der Haspa



Dr. iur. Tobias Möhrle

Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht

1994 – 1999 Studium der Rechtswissenschaften in Deutschland, Singapur und in der Schweiz
 2000 – 2001 Promotion und wissenschaftlicher Mitarbeiter im Versicherungsrecht an der Universität Hamburg
 2002 – 2004 Referendariat u. a. Oberlandesgericht Hamburg,
 EU-Kommission und Kanzlei Linklaters Oppenheim & Rädler, München
 2004 – 2008 Rechtsanwalt, Steuerberater bei der Kanzlei Latham & Watkins, Hamburg
 seit 2008 Partner bei MÖHRLE HAPP LUTHER Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte

Die Unternehmensnachfolge

Finanzierung der Übernahme ist Dreh- und Angelpunkt



Michael Feldmeier
Abteilungsleiter
Wirtschaft und Umwelt
Hamburgische
Investitions- und Förderbank

Der Blick in die Zukunft erfüllt viele Firmeninhaber mit Sorge, denn die Suche nach einem geeigneten Nachfolger erweist sich als äußerst schwierig. Immer mehr übergabebereite Unternehmer stehen immer weniger übergabewilligen Jungunternehmern gegenüber. Müssen Unternehmen aufgeben, weil kein passender Nachfolger gefunden wurde, ist dies nicht nur für den Inhaber schmerzlich. Es hat auch für dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für den Wirtschaftsstandort Hamburg insgesamt erhebliche Konsequenzen.

Nach einer Umfrage der Handelskammer Hamburg im Januar 2017 gaben 61,1 % der befragten Unternehmen an, noch keinen Nachfolger gefunden zu haben. Bei 4 800 Familienunternehmen mit rund 86 000 Beschäftigten steht in Hamburg bis zum Jahr 2022 die Übergabe an. Das hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) errechnet. Die HWB Unternehmensberatung spricht in einer Studie von 3 000 Unternehmen mit rund 87 500 Mitarbeitern bis zum Jahr 2025. Auch wenn die Zahlen voneinander abweichen, verdeutlichen sie die Dimension des Problems. Nicht zuletzt deshalb hat sich das Fördernetzwerk Hamburg, in dem die Wirtschaftsfördereinrichtungen der Stadt kooperieren, in dem kürzlich erstellten Arbeitspapier „Unternehmensnachfolge in Hamburg“ dieses Themas angenommen.

Demografischer Wandel auch im Mittelstand

Als ein Treiber der Entwicklung machen die Autoren den demografischen Wandel aus, von dem der stark eigentümergeprägte Mittelstand besonders betroffen ist. Das Durchschnittsalter der Unternehmenslenker kleinerer und mittlerer Unternehmen in Hamburg beträgt 50 Jahre. Rund 60 % sind aber bereits älter. Sie bevorzugen zwar die familieninterne Nachfolgeregelung, doch oft steht hierfür kein geeigneter Kandidat zur Verfügung, weshalb übergabewillige Unternehmer immer öfter vor der Herausforderung stehen, einen externen Nachfolger zu suchen und zu finden.

Investitionsstau sorgt für zusätzlichen Finanzierungsbedarf

Neben der Berechnung einer „Herzblutrendite“ für ihr Lebenswerk kommt erschwerend hinzu, dass sich die Unternehmenschefs mit höherem Alter sowohl aus Investitionen als auch aus Innovationen zurückziehen, sodass Übernehmer zunächst auch einen Investitionsstau im Unternehmen auflösen müssen. Für die Übernahmewilligen wird daher oftmals die Finanzierung der Übernahme der Dreh- und Angelpunkt. Meist sind größere Summen zu stemmen und das fällt vielen schwer. Trotz des günstigen Zinsumfelds berichteten 40 Prozent der Übernahmewilligen im Jahr 2017 laut DIHK-Report von Finanzierungsschwierigkeiten.

Die öffentliche Förderung will zur Lösung dieses Problems einen wirksamen Beitrag leisten. Mit dem Förderangebot „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ unterstützt die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) in Kooperation mit der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg (BG) Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen zu günstigen und risikogerechten Konditionen und gibt so eine erfolgreiche Antwort auf den demografischen Wandel in der Hamburger Wirtschaft. Das Angebot ist über die jeweilige Hausbank erhältlich, die partnerschaftlich mit eingebunden ist und die Kreditmittel bei den Förderinstituten abrufen.

Öffentliche Fördermittel inklusive Bürgschaft

Der „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ beinhaltet zinsgünstige Darlehen bis zu 500 000 Euro mit einer Laufzeit zwischen 5 und 10 Jahren, die von der IFB Hamburg bereitgestellt werden. Zur Absicherung dient eine Bürgschaft der BG für bis zu 80 % der Darlehenssumme. Durch eine Zinssubvention der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation werden die Darlehenskonditionen zusätzlich verbessert. Die Kreditobergrenze je Kreditnehmer liegt bei insgesamt 1 Mio. Euro innerhalb von drei Kalenderjahren. Mit diesem Angebot können aussichtsreiche Vorhaben in Hamburg die nötige



Finanzierung erhalten. Das stärkt den Standort und sichert Arbeitsplätze. Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen sollen nicht an Finanzierungslücken oder fehlenden Sicherheiten scheitern.

Eine gesicherte Finanzierung ist ein wesentlicher, wengleich nicht alleiniger Baustein für den Erfolg einer Unternehmensnachfolge. Wie sie weiter gefördert werden kann, dazu enthält das Arbeitspapier des Fördernetzwerkes Hamburg eine Reihe von Empfehlungen. Dazu zählen die rechtzeitige Sensibilisierung der Inhaber für das Thema, die Einrichtung einer Informationsplattform „Unternehmensnachfolge in Hamburg“ mit allen relevanten Informationen, ein stärkeres Engagement in den Gründungsnetzwerken und auch positive Rollenvorbilder.

Förderlotsen bieten Orientierung

Von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolge: Zentrale Anlaufstelle in Hamburg zum Thema öffentliche Förderung in den Bereichen Wirtschaft, Innovation und Umwelt ist das IFB Beratungszentrum Wirtschaft. Die hier tätigen Förderlotsen bieten nicht nur Informationen und Beratung zu den Förderprogrammen der IFB Hamburg, sondern auch zu anderen Landes- oder Bundesprogrammen. Die IFB Hamburg ist zudem Partner des Enterprise Europe Networks (EEN) und bietet eine besondere Kompetenz in den EU-Förderthemen.

Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge

Die Konditionen auf einen Blick:

- Finanzierungsanteil bis 100 %
- Eigenmittelanteil zwischen 7,5 % und 15 % des Vorhabens
- fester Zinssatz über die gesamte Laufzeit von maximal 10 Jahren
- bis zu 500 000 Euro pro Vorhaben und bis zu 1 Mio. Euro in drei Kalenderjahren je Kreditnehmereinheit unter Berücksichtigung der jeweiligen Bürgschaftsobergrenze der BG.

So funktioniert es:

- Nehmen Sie Kontakt zu Ihrem Bankberater auf.
- Beantragen Sie den Kredit bei einem Kreditinstitut Ihrer Wahl einschließlich einer Ausfallbürgschaft der BG.
- Die BG prüft Ihren Bürgschaftsantrag und teilt Ihnen, Ihrem Kreditinstitut und der IFB Hamburg das Ergebnis mit.
- Die IFB Hamburg prüft die Förderfähigkeit Ihres Antrags und informiert Ihr Kreditinstitut.
- Schließen Sie den Vertrag bei Ihrem Kreditinstitut ab.
- Lassen Sie die Mittel durch Ihr Kreditinstitut abrufen.
- Starten Sie Ihr Vorhaben.

Asset Based Finance

Liquiditätsbeschaffung in Sondersituationen



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender
Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
Hamburg

Der wichtigste Finanzierungsbaustein deutscher mittelständischer Unternehmen war, neben der Innenfinanzierung, lange Zeit der klassische Bankkredit. Gegenüber alternativen Finanzierungsmodellen zeigen Entscheider des Mittelstandes immer noch eine gewisse Zurückhaltung – im Gegensatz zum angloamerikanischen Raum.

Die deutsche Finanzierungslandschaft ist jedoch im Begriff, sich grundlegend zu ändern. Das ist auch eine Folge der weltweiten Finanzkrise 2007, die zeigte, dass Banken über ungenügend qualitativ hochwertiges Eigenkapital verfügten. Von den Erfahrungen gebrandmarkt, schrieben 37 Länder Eigenkapitalregeln fest – unter dem Namen „Basel III“ bekannt. Diese sollten sicherstellen, dass Banken sich im Krisenfall aus eigener Kraft stabilisieren.

Die Regulierungen durch Basel III hatten unmittelbar Auswirkungen auf die Unternehmensfinanzierungen. Die Banken erhöhten ihre Anforderungen an Kreditnehmer. Infolgedessen stiegen die Kosten, insbesondere für langfristige Kredite. Kurz- und mittelfristige Kreditfinanzierungen rückten vor diesem Hintergrund stärker in den Fokus der Mittelstandsfinanzierung – ebenso Alternativen zur klassischen Bank.

Stille Reserven heben

Anlässe, um an der eigenen Finanzierungsstruktur zu arbeiten und diese breiter aufzustellen, gibt es viele – zum Beispiel, wenn ein Gesellschafterwechsel ansteht, die Nachfolge geregelt werden soll, bei finanzieller Restrukturierung oder beim Anlauf zur Verbesserung der Performance.

Für Unternehmen in Sondersituationen ist die Frage nach dem richtigen Finanzpartner noch entscheidender als für andere Firmen – mitunter existenzentscheidend. Wenn ein wichtiger Kunde wegfällt, Exportbeschränkungen bestehen oder kurzfristige Beschlüsse der Politik das Geschäftsmodell beeinträchtigen, wenn technische

Probleme oder kurzfristige Opportunitäten auftreten, kommt es häufig zu Liquiditätsengpässen. Die Herausforderung für Unternehmer ist es hierbei, nachhaltig profitabel zu bleiben.

Kapital durch eigenen Maschinenpark generieren

Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkhalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht.

Objekte im Fokus

Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen die Objekte, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Somit funktioniert Sale & Lease Back in allen Lebenslagen eines Unternehmens, selbst in der Krise und unter bestimmten Voraussetzungen sogar in der Insolvenz. Die Maschinen werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Sale & Lease Back kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein. Die Leasingraten stellen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow finanzierbar sind.

Voraussetzung ist ein diversifizierter, universal einsetzbarer, mobiler und werthaltiger Maschinenpark. Damit eignet sich Sale & Lease Back hervorragend für Produktionsbetriebe, wie aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, der Nahrungsmittelindustrie, der Textilproduktion, der

Verpackungsindustrie oder der Druckindustrie. Außerdem kommt Sale & Lease Back im Bau, der Forst- und Landwirtschaft sowie der Transportlogistik zum Einsatz.

Alternativer Finanzierungsmix sichert Liquidität

Mittelständischen Unternehmen ist anzuraten, die durch staatliche Regulierungen wie Basel III, aber auch durch Marktprozesse verursachten, veränderten Finanzierungsmöglichkeiten als Herausforderung anzunehmen. Viele neue und alternative Kapitalgeber sind ein Zusatzangebot zum klassischen Bankkredit und ermöglichen einen breiteren Spielraum, den man nutzen sollte.

Praxisbeispiel Metallbearbeitung – Finanzierung einer Restrukturierung

Ein Unternehmen der Metallbearbeitung in der Region Ost mit rund 50 Mitarbeitern nutzte Sale & Lease Back für die Restrukturierung.

Ausgangslage

Der Mittelständler blickt auf eine über 75-jährige erfolgreiche Geschichte als familiengeführter mittelständischer Hersteller von hochqualitativen Präzisionsdrehteilen für die Branchen Automotive, Bauindustrie, Elektrotechnik und Hydraulikindustrie zurück. Als vor einigen Jahren fest geplante Auftragszuwächse ausfielen, wurde eine signifikante Anpassung der Kosten- und Leistungsstruktur notwendig. Das Unternehmen erstellte dafür in Zusammenarbeit mit einer Beratungsfirma

ein integriertes Restrukturierungskonzept und ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur kurzfristigen Wiederherstellung der Ertragskraft. Für die Umsetzung entstand ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf.

Vorgehen

Zur Absicherung wurden – in Abstimmung mit bestehenden Finanzierungspartnern – verschiedene Alternativen zur Deckung des Zusatzbedarfs geprüft. Aufgrund des gut erhaltenen, technisch modernen Maschinenparks stellte sich eine Kombination aus Sale & Lease Back und Sale & Mietkauf Back als die attraktivste Finanzierungsform dar. Hierbei konnten die Vorteile der liquiditätsseitigen Unterstützung des Unternehmens mit denen der Optimierung der Kapitalstruktur durch Aufdeckung stiller Reserven genutzt werden. Die Ergänzung der „klassischen Basisfinanzierung“ des Unternehmens über Darlehen und Kontokorrentkredite wurde durch die Sonderfinanzierungsform Sale & Lease Back sowie Sale & Mietkauf Back im Sinne eines Gesamtfinanzierungskonzepts unterstützt.

Ergebnis

Die Finanzierung konnte innerhalb von acht Wochen zwischen dem ersten Finanzierungsangebot und der Auszahlung abgeschlossen werden. Nach der inzwischen weitgehend umgesetzten Restrukturierung erwartet das Unternehmen wieder ein nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum.



Ablauf Sale & Lease Back-Finanzierung



Kartellrechtliche Fallstricke beim Vertrieb

Exklusivität, Wettbewerbsverbot & Co.: Was bei Vertriebsverträgen zu beachten ist



**Sebastian Oppolzer
Rechtsanwalt**

**Dr. iur.
Konstantin Seifert, LL.B.
Rechtsanwalt**

**Oppolzer Seifert
Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB
Hamburg**

Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb in unzulässiger Weise beschränken, verstoßen gegen das Kartellrecht und sind verboten. Dies gilt nicht nur für Wettbewerber, sondern auch für Unternehmen auf unterschiedlichen Wirtschaftsstufen, z. B. beim Vertrieb. Auch hier gilt es, bestimmte kartellrechtliche Leitplanken einzuhalten. Anderenfalls drohen Vertragsunwirksamkeit, Schadensersatz und schlimmstenfalls sogar Bußgelder. Der vorliegende Beitrag soll einen Überblick über die klassischen kartellrechtlichen Fallstricke in Vertriebsverträgen geben, aber auch zulässige Gestaltungsmöglichkeiten skizzieren.

Unproblematische Fälle

Da das Kartellverbot nur eingreift, wenn mindestens zwei – voneinander unabhängige – Unternehmen beteiligt sind, fällt der unternehmenseigene Vertrieb nicht hierunter. Das heißt: Setzt ein Unternehmen seine Waren (oder Dienstleistungen) mit einer eigenen Vertriebsmannschaft bzw. über ein Tochterunternehmen ab, gelten hierfür keine kartellrechtlichen Einschränkungen. Insbesondere können den Vertriebsmitarbeitern in einem solchen Fall genaue Vorgaben zur Art und Weise des Vertriebs gemacht werden (z. B. verbindliche Verkaufspreise, Kundengruppen, Gebiete etc.).

Diese Ausnahme gilt auch für (echte) Handelsvertreter und Kommissionäre, soweit das fi-

nanzielle und kommerzielle Risiko des Vertriebs nicht bei ihnen, sondern beim Hersteller bzw. Lieferanten liegt (z. B. Lager- und Transportkosten, Produkthaftung und Ausfallrisiko) bzw. wenn die Vertreter in die Vertriebsorganisation des Herstellers eingebunden sind. Ist der Händler hingegen nur pro forma Handelsvertreter und trägt in Wirklichkeit das Absatzrisiko und die Kosten selbst, ähnelt er einem selbständigen Vertriebshändler, weshalb das Kartellrecht voll anwendbar bleibt und u. a. Preis- und Kundenvorgaben seitens des Herstellers verbietet.

Im Umkehrschluss gilt: Überall, wo selbständige Händler zum Einsatz kommen, müssen die kartellrechtlichen Vorschriften eingehalten werden – und zwar unabhängig davon, ob es sich bei dem Händler um eine Einzelperson oder ein Unternehmen handelt und wie der Händler im Vertrag bezeichnet wird (z. B. Vertragshändler, Generalvertrieb, Exklusivhändler etc.).

Kartellrechtliche Leitplanken

- **Stets verboten: Preis- und Konditionenbindungen**

In diesem Punkt ist das Kartellrecht eindeutig und strikt: Selbständige Händler müssen frei und unabhängig darüber entscheiden dürfen, an wen und zu welchen Preisen und Konditionen sie die Produkte verkaufen wollen. Schränkt der Hersteller diese Freiheit

ein (z. B. durch die Vorgabe verbindlicher Wiederverkaufs- oder Mindestpreise), ist dies nicht nur unwirksam, sondern ein klarer Kartellverstoß und kann mit hohen Bußgeldern geahndet werden. Daher gilt vor allem für (grundsätzlich zulässige) Preisempfehlungen des Herstellers an seine Händler, dass diese Vorschläge wirklich unverbindlich sein müssen und der Hersteller den Händler auch nicht mit Drohungen (oder Belohnungen) zur Einhaltung zu bewegen versucht. Vorsicht: Schon ein intensives telefonisches Nachhaken kann nach Auffassung der Kartellbehörden einen unzulässigen Druck auf den Händler ausüben. Zulässig ist aber in der Regel die Vorgabe von Höchstverkaufspreisen, die der Händler beim Weiterverkauf nicht überschreiten soll, sofern es sich dabei nicht um versteckte Mindestpreise handelt.

- **Zulässig, aber in Grenzen: exklusive Vertriebsbeziehungen**

Im Unterschied zur stets verbotenen Preisbindung gibt es im Verhältnis zwischen Hersteller und Händler aber auch Gestaltungsmöglichkeiten für eine besonders enge Zusammenarbeit, die grundsätzlich zulässig sind, solange bestimmte kartellrechtliche Regeln eingehalten werden. Hierzu zählen – wie gleich näher erörtert – insbesondere exklusive Belieferungs- und/oder Vertriebsrechte, Wettbewerbsverbote und bestimmte Sonderformen wie der selektive Vertrieb. Sofern die Beteiligten bestimmte Marktanteile und (bei Wettbewerbsverboten) zeitliche Grenzen nicht überschreiten, sind solche Vereinbarungen vom Kartellverbot ausgenommen. Auch jenseits dieser Marktanteile bzw. zeitlichen Grenzen kommt ausnahmsweise eine Freistellung vom Kartellverbot aufgrund von Effizienzvorteilen in Betracht, wofür jedoch stets eine genaue Prüfung des Einzelfalls erforderlich ist.

• Alleinbelieferung, Alleinvertrieb und Gebietsexklusivität

Bei der Alleinbelieferung verpflichtet sich der Hersteller, ein bestimmtes Produkt nur an einen Abnehmer (Händler) zu liefern. Häufig wird dies auf Händlerseite mit einem Alleinvertriebsrecht für ein bestimmtes (exklusives) Gebiet kombiniert: Der Hersteller liefert die Vertragsprodukte in einem bestimmten Gebiet nur an einen Händler und diesem ist es verboten, die Produkte außerhalb des ihm zugewiesenen Vertragsgebiets (aktiv) zu verkaufen.

Solche Ausschließlichkeitsbindungen sind aus kartellrechtlicher Sicht grundsätzlich nicht zu beanstanden, sofern die Marktanteile des Herstellers (als Anbieter) und des Händlers (als Nachfrager) jeweils 30% nicht überschreiten und dem Händler der sog. passive Verkauf der Vertragsprodukte – d. h. auf unaufgeforderte Kundenanfrage – möglich bleibt. Bei der vertraglichen Umsetzung der Exklusivität ist außerdem darauf zu achten, dass sich der Hersteller die anderen Gebiete selbst vorbehalten bzw. exklusiv Dritten zuweisen muss. Verhandlungssache ist es hingegen, ob der Hersteller die Kunden auch direkt beliefern darf – ein solcher Selbstbelieferungsvorbehalt ist kartellrechtlich unbedenklich, da er aus Kundensicht zu mehr Wettbewerb führt.

• Wettbewerbsverbot und Alleinbezug

Ein Wettbewerbsverbot verbietet dem Händler den Vertrieb von Konkurrenzprodukten. Soll der Händler außerdem die Vertragsprodukte nur von einem Lieferanten beziehen dürfen, spricht man von einer Allein- (oder Direkt-) Bezugsverpflichtung. Eine weitere Art des Wettbewerbsverbots ist die Pflicht des Händlers zur sog. Gesamtbedarfsdeckung. Das bedeutet, dass der Händler den gesamten Bedarf (bzw. mindestens 80%) an dem Vertragsprodukt bei einem Hersteller bzw. Lieferanten decken muss.

Solche Exklusivitäten sind kartellrechtlich grundsätzlich zulässig, solange die beteiligten Unternehmen wiederum keine höheren Marktanteile als jeweils 30% haben. Außerdem gilt eine zeitliche Grenze: Sie dürfen maximal für eine Zeit von fünf Jahren vereinbart werden.

Vor allem bei Verträgen mit einer automatischen Verlängerungsklausel ist also zu beachten, dass ein im Vertrag enthaltenes Wettbewerbsverbot auf höchstens fünf Jahre zu befristen ist (und sich nicht automatisch mitverlängert).

▪ Sonderfall: Selektiver Vertrieb

Bei selektiven Vertriebssystemen wählt der Hersteller seine Händler nach bestimmten Kriterien aus, um – insbesondere im Bereich von Luxus- und hochwertigen Markenartikeln – den besonderen Merkmalen der Vertragsprodukte auch beim Vertrieb gerecht zu werden. Um die Geschlossenheit des Systems sicherzustellen, verpflichten sich die beteiligten Händler ihrerseits, die Waren nicht an Händler außerhalb des Vertriebssystems zu verkaufen. Von vornherein unbedenklich sind solche Systeme, wenn die Händler nach qualitativen Kriterien (z. B. Größe der Verkaufsfläche, geschultes Fachpersonal) ausgewählt werden, die Art der Vertragswaren solche Kriterien rechtfertigt und jeder Händler, der die Kriterien erfüllt, aufgenommen wird. Außerdem dürfen die Kriterien nicht über das für die Qualitäts- bzw. Imagesicherung notwendige Maß hinausgehen. Sind diese Voraussetzungen im Einzelfall nicht gegeben (z. B. weil es sich um herkömmliche Waren ohne besonderes Luxus- oder Markenimage handelt), sind bestimmte kartellrechtliche Vorgaben einzuhalten: Solche Systeme sind nur bis zu Marktanteilen des Herstellers und der Händler von jeweils 30% vom Kartellverbot freigestellt, und die Händler müssen frei darin sein, die Vertragsprodukte an Endverbraucher und an andere Händler innerhalb des selektiven Vertriebssystems zu verkaufen.

▪ Sonderfall: Online-Vertrieb

Der Vertrieb über das Internet ist grundsätzlich die freie Entscheidung des Händlers und darf durch den Hersteller nur in Ausnahmefällen beeinflusst werden. Insbesondere darf der

Hersteller dem Händler auch beim Online-Vertrieb keine bindenden Preisvorgaben machen oder ihm generell den Internetvertrieb verbieten. Andererseits ist der Hersteller darin frei, ob er mit reinen Online-Händler zusammenarbeitet; so kann er z. B. von seinen Händlern verlangen, dass diese zumindest (auch) über ein stationäres Ladenlokal verfügen. Nutzt der Hersteller aber sowohl stationäre als auch Online-Händler, muss er diese auch gleichbehandeln: Insbesondere darf er die Online-Händler nicht grundlos nachteiliger behandeln als den stationären Vertrieb, z. B. wenn es um Preise, Lieferzeiten oder Rabatte geht.

Ob und in welchem Umfang die Verwendung von Onlineplattformen (z. B. eBay, Amazon-Marketplace) verboten werden kann, wird zurzeit viel diskutiert. Während die frühere Rechtsprechung und das Bundeskartellamt solche Beschränkungen außerhalb von Produkten mit Luxusimage oder Prestigecharakter sehr kritisch sehen, gibt es neuere Entscheidungen, die dafür sprechen, dass unter bestimmten Voraussetzungen auch für sonstige Produkte der Verkauf über als solche erkennbare Onlineplattformen eingeschränkt werden kann.

Fazit

Grundsätzlich gilt: Dem (selbständigen) Händler dürfen keine Vorgaben dazu gemacht werden, an wen und zu welchen Konditionen er die Vertragswaren verkauft. Gleichwohl gibt es eine Reihe von – kartellrechtlich zulässigen – Möglichkeiten, die Geschäftsbeziehung zwischen Hersteller und Händler z. B. durch Exklusivitäten, Wettbewerbsverbote oder Auswahlkriterien differenzierter zu gestalten. Hierbei sind bestimmte kartellrechtliche Leitplanken (Marktanteile, Laufzeiten) und Verbote (Preisbindung, Diskriminierung) zu beachten, um das Risiko eines unwirksamen Vertrags (und schlimmstenfalls auch einer Geldbuße) zu vermeiden.

Grundsätzlich gilt:

„Dem (selbständigen) Händler dürfen keine Vorgaben dazu gemacht werden, an wen und zu welchen Konditionen er die Vertragswaren verkauft.“

Was tun, wenn **Geschäftspartner** in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten?



Dr. iur. Marc Ludwig
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Partner
LUDWIG WÖHREN SCHEWTSCHENKO
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Hamburg

Ihr Unternehmen kann es in zweierlei Hinsicht mit Geschäftspartnern zu tun bekommen, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind. Zum einen kann es sich um einen Ihrer Kunden handeln. Zum anderen kann Ihr Lieferant betroffen sein. Die Auswirkungen/Konsequenzen für Ihr Unternehmen sind völlig unterschiedlich. Entsprechendes gilt für den Umgang mit einem Kunden bzw. einem Lieferanten in wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Warum das so ist, zeigt ein Blick auf die jeweiligen Liefer- und Zahlungsströme. Während bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten Ihres Kunden Lieferungen an den Kunden und Zahlungen des Kunden an Ihr Unternehmen in Rede stehen, ist es bei Ihren Lieferanten genau umgekehrt: Im Verhältnis zum Lieferanten geht es um Lieferungen an Ihr Unternehmen und Zahlungen durch Ihr Unternehmen an den Lieferanten.

Wirtschaftliche Schwierigkeiten Ihres Kunden

Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten Ihres Kunden sind zwei Ebenen auseinanderzuhalten. In erster Linie wird es Ihnen darauf ankommen, dass der Kunde Ihnen gegenüber seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommt (dazu a) und diese Zahlungen später nicht durch einen Insolvenzverwalter angefochten und zurückgefordert werden können (dazu b).

▪ a)

Auf der ersten Ebene geht es darum, dass Sie vom Kunden die für Ihre Lieferungen/Leistungen geschuldete Vergütung erhalten und sich für den Fall der Nichtzahlung möglichst weitgehend absichern. Stets sollte vorbeugend auf eine sorgfältige Auswahl des Kunden geachtet werden. So kann man sich beispielsweise an Wirtschaftsauskunfteien wenden und sich näher über den Kunden informieren (Schlagwort: „Risikoallokation“). Es sollte zudem vermieden werden, dass der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden mehr als 10 % des Gesamtumsatzes ausmacht. Unmittelbar zur Sicherung der Vergütung bieten sich Vorauszahlungen an.

Die Vergütungsansprüche können auch über Bürgschaften, insbesondere Bankbürgschaften, und Warenkreditversicherungen geschützt werden. Davon zu unterscheiden sind die dinglichen Sicherheiten im weitesten Sinne. Bei der Lieferung von Waren sollte die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts eine Selbstverständlichkeit sein. Der Eigentumsvorbehalt ermöglicht den Zugriff auf die gelieferten Waren, falls die Ware nicht bezahlt werden sollte. Im Falle der Insolvenz Ihres Kunden können Sie gegenüber dem Insolvenzverwalter wegen des vereinbarten Eigentumsvorbehaltsrechts die sogenannte Aussonderung geltend machen und die Herausgabe der gelieferten Waren verlangen. Sie vermeiden also, dass die gelieferten Waren als Bestandteile der Insolvenzmasse angesehen werden. Sind die unter Eigentumsvorbehalt gelieferten Waren nicht mehr beim Kunden vorhanden, hilft der einfache Eigentumsvorbehalt nicht weiter. Der einfache Eigentumsvorbehalt kann insbesondere für diese Fälle um eine Vorausabtretung der Forderungen des Kunden gegenüber seinen (End-)Kunden ergänzt werden (verlängerter Eigentumsvorbehalt). Zahlt also Ihr Kunde die geschuldete Vergütung nicht, können Sie sich mithilfe des verlängerten Eigentumsvorbehalts an die Kunden Ihres Kunden wenden und Bezahlung direkt an Sie verlangen. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt greift mit Einschränkungen auch in der Insolvenz Ihres Kunden. Die verschiedenen Arten des Eigentumsvorbehaltsrechts werden typischerweise in den Allgemeinen Liefer- und Verkaufsbedingungen geregelt.

Schließlich bietet sich in Ausnahmefällen auch die Vereinbarung einer Sicherungsübereignung an. Die Sicherungsübereignung hat den großen Vorteil, dass der Kunde die an Ihr Unternehmen zur Sicherheit übereigneten Gegenständen behalten und damit wirtschaften darf. Stets ist darauf zu achten, dass die Sicherungsübereignung rechtlich wirksam umgesetzt wird. Insbesondere ist im Sinne des Bestimmtheitsgrundsatzes auf eine konkrete Bezeichnung der zur Sicherheit übereigneten Gegenstände zu achten. Ist

die Sicherungsübereignung wirksam vereinbart worden, ist sie grundsätzlich insolvenzfest.

Ihr Unternehmen kann auch ohne Weiteres Geschäfte mit Kunden eingehen, die bereits einen Insolvenzantrag gestellt haben. In den Vertragsschluss sollte dann jedoch zwingend der sogenannte vorläufige Insolvenzverwalter bzw. der (endgültige) Insolvenzverwalter eingebunden werden. Entsprechendes gilt, wenn sich Ihr Kunde in einem sogenannten Eigenverwaltungsverfahren (mit oder ohne Schutzschirm) befindet und vom zuständigen Insolvenzgericht ein vorläufiger oder (endgültiger) Sachwalter eingesetzt worden ist. Gerade unter Insolvenzanfechtungsgesichtspunkten (dazu später) sollte hier jedoch im Zweifel rechtlicher Rat eingeholt werden.

▪ b)

Während sich die vorstehenden Ausführungen („erste Ebene“) mit dem Schicksal Ihrer Vergütung im Falle von Zahlungsschwierigkeiten Ihres Kunden beschäftigen, stehen auf der zweiten Ebene Probleme an, die nur zu oft – meist aus Unkenntnis – übersehen werden. Denn sollte Ihr Kunde wegen Zahlungsschwierigkeiten bspw. verspätete und/oder unregelmäßige Zahlungen an Sie geleistet haben und wird er dann insolvent, droht Ihnen das Risiko der sog. Insolvenzanfechtung. Über die Insolvenzanfechtung können die an Sie vom Kunden geleisteten Zahlungen angefochten und zurückgefordert werden, die grundsätzlich bis zu 4 Jahre rückwirkend ab Insolvenzantragstellung zurückliegen. Berücksichtigt man dann noch, dass Anfechtungsansprüche bis zu 3 Jahre nach Insolvenzeröffnung verfolgt werden können, muss man sich als Empfänger der Zahlungen möglicherweise mit Vorgängen beschäftigen, die bis zu 7 Jahre zurückliegen! Die viel diskutierte Insolvenzanfechtungsreform hat diesbezüglich kaum Verbesserungen für den Anfechtungsgegner gebracht.

In der Praxis kommt die Insolvenzanfechtung i. d. R. als sog. Kongruenz-, Inkongruenz- oder Vorsatzanfechtung vor. Das Risiko einer Kongruenz- oder Inkongruenzanfechtung besteht, wenn Sie Zahlungen im Zeitraum von drei Monaten vor Insolvenzantragstellung (nicht: Insolvenzeröffnung) erhalten haben. Haben Sie bspw. 10 Tage vor Insolvenzantragstellung

noch eine Zahlung vom Kunden vereinnahmt, besteht ganz grundsätzlich die Gefahr der Kongruenz- oder Inkongruenzanfechtung durch den Insolvenzverwalter des Kunden. Liegt die Zahlung mehr als drei Monate vor der Insolvenzantragstellung, besteht diese Gefahr nicht mehr. Allerdings sind bei der sogenannten Vorsatzanfechtung sogar Zahlungen anfechtbar, die bis zu 4 Jahre vor Insolvenzantragstellung liegen. Die Einzelheiten der jeweiligen Anfechtungsvorschriften sind leider sehr kompliziert. Ganz grundsätzlich lässt sich jedoch sagen: Anfechtungsansprüche sind umso gefährlicher, je mehr man die wirtschaftlichen Schwierigkeiten seines Kunden kennt und der Insolvenzverwalter bzw. Sachwalter Ihnen diese Kenntnis nachweisen kann. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Rechtsprechung eine überwiegend „anfechtungsfreundliche“ Auffassung vertritt.

Das Anfechtungsrisiko sollte man stets im Blick behalten und sich nicht erst mit diesem unerfreulichen Thema beschäftigen, wenn der Insolvenzverwalter auf einen zukommt. Einen guten Schutz gegen das Anfechtungsrisiko bildet das sogenannte Bargeschäft, wobei es dabei nicht etwa um Barzahlungen geht. Ein Bargeschäft liegt grundsätzlich vor, wenn für die Vergütungszahlung an Sie unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung, z. B. in Form von gelieferten Waren, in das Vermögen des Kunden gelangt ist. Es sollte zudem darauf geachtet werden, dass ein sofortiger Leistungsaustausch (z. B. Ware gegen Vergütung innerhalb einer Frist von ca. 2 Wochen) stattfindet. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass sich Anfechtungsrisiken mittlerweile über sog. Insolvenzanfechtungsversicherungen versichern lassen.

Wirtschaftliche Schwierigkeiten Ihres Lieferanten

Schwieriger ist die Situation, wenn Ihr Lieferant in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät. Ist Ihr Unternehmen bspw. auf betriebsnotwendige Lieferungen angewiesen, bedarf es keiner weiteren Erwähnung, dass als Folge auch Ihr Unternehmen in Schwierigkeiten geraten kann. Insbesondere bei verzögerten Lieferungen sollte möglichst rasch in einem Gespräch mit dem Lieferanten geklärt werden, warum es zu Lieferverzögerungen gekommen ist. Im Zweifel sollte man sich frühzeitig nach Alternativen

umsehen. Gerade in langfristigen Lieferbeziehungen sollten die Verträge mit dem Lieferanten deswegen so ausgestaltet sein, dass die Verträge mit dem Lieferanten – sei es durch Kündigung oder Rücktritt – beendet werden können. Keinesfalls sollte man sich zu spät mit möglichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Lieferanten beschäftigen. Denn ist der Lieferant erst einmal in eine Insolvenzsituation geraten und musste ein Insolvenzantrag gestellt werden, besteht ein hohes Risiko, dass der Geschäftsbetrieb des Lieferanten eingestellt wird und zukünftige Lieferungen nicht mehr möglich sind. Wenn Sie in diesem Fall Ihren Verpflichtungen gegenüber Ihren Kunden nicht nachkommen können, sehen Sie sich möglicherweise sogar Schadenersatzansprüchen ausgesetzt. Denn stets ist zu berücksichtigen, dass zwei Vertragsverhältnisse auseinanderzuhalten sind. So gibt es auf der einen Seite das gestörte Vertragsverhältnis zwischen Ihnen und Ihrem insolventen Lieferanten. Auf der anderen Seite gibt es das Vertragsverhältnis zwischen Ihrem Unternehmen und dem Kunden. Wenn Sie die Verträge mit Ihren Kunden nicht erfüllen können, können Sie sich nicht damit entschuldigen, Ihr Lieferant habe die möglicherweise aufgetretenen Schäden zu verantworten. Schließlich muss sich Ihr Kunde nicht Probleme entgegenhalten lassen, die nicht sein Vertragsverhältnis, sondern Ihr Vertragsverhältnis mit Ihrem Lieferanten betreffen. Ihr etwaiger Regressanspruch gegen Ihren Lieferanten wird wegen dessen Insolvenz regelmäßig nicht werthaltig sein.

Ist erst einmal die Insolvenz des Lieferanten eingetreten, muss unter Einbeziehung des (vorläufigen) Insolvenzverwalters bzw. (vorläufigen) Sachwalters geklärt werden, ob eine Weiterbelieferung möglich ist und wie die Zahlungsmodalitäten aussehen sollen. Entsprechend den Ausführungen zur Insolvenz Ihres Kunden sind die rechtlichen Einzelheiten jedoch kompliziert und können meist ohne versierte rechtliche Berater nicht angemessen beurteilt werden. Keinesfalls bedeutet jedoch die Insolvenz Ihres Lieferanten, dass Sie sich rechtlos stellen oder dass die Insolvenz das Ende der Geschäftsbeziehung bedeuten muss. Das moderne Insolvenzrecht bietet ausreichend Möglichkeiten, den Geschäftsbetrieb auch langfristig fortzuführen.

Gewerbliche EU-Schutzrechte im UK

Was passiert mit den EU-Schutzrechten im UK im Falle eines „ungeregelten Austritts“?



Dr. rer. nat. Anatol Spork
Patentanwalt
Uexküll & Stolberg
Hamburg

Fest steht, dass der Austritt des UK aus der EU (Brexit) am 29.03.2019 um 23 Uhr britischer Zeit rechtskräftig werden wird. Unberührt vom Brexit bleiben Schutzrechte, die im Rahmen von sonstigen internationalen Abkommen normiert sind, deren Mitglied das UK sowie die Union selbst und/oder die verbleibenden Mitgliedstaaten sind. Fraglich bleibt allerdings, welche Auswirkungen der Brexit auf das europäische System der gewerblichen Schutzrechte hat, d. h. solche Schutzrechte, die auf Unionsrecht basieren. Was geschieht mit den europäischen Patenten, Marken und Designs?

Der „ungeregelte Austritt“ des UK wird mehr und mehr von der utopischen Dystopie zur realistischen Conclusio

Art. 50 Abs. 2 EUV sieht vor, dass, nach der Absichtserklärung eines Mitgliedstaats auszutreten, die Union auf der Grundlage der Leitlinien des Europäischen Rates mit diesem Staat ein Abkommen über die Einzelheiten des Austritts aushandelt, wobei auch der Rahmen für die künftigen Beziehungen dieses Staates zur Union berücksichtigt werden soll. Ein solches Abkommen würde idealerweise auch das weitere Vorgehen bezüglich der EU-Schutzrechte im UK abschließend regeln. Sollte ein derartiges Abkommen zwischen der Union und dem UK allerdings nicht zustandekommen, muss das austrittswillige UK die Gemeinschaft auf dem Weg des „ungeregelten Austritts“ verlassen („No deal“-Szenario). Vor dem Hintergrund der kürzlich (Sept. 2018) in diesem Kontext veröffentlichten Richtlinien des britischen

Wirtschaftsministeriums wird nachfolgend insbesondere die Auswirkung eines solchen „No deal“-Szenarios auf bestehende und zukünftige europäische Schutzrechte beleuchtet.

„Äquivalenter“ Marken-/Designschutz für EU-Marken/ Designs im UK nach einem „ungeregelten Austritt“

Hauptsächlich betroffen sind solche gewerblichen Schutzrechte, die einheitlichen Schutz in der gesamten EU gewähren (sog. „Unitary IP rights“). Dabei handelt es sich um EU-Marken und EU-Designs („Gemeinschaftsgeschmacksmuster“). Dem Vernehmen nach wird die Regierung des Vereinigten Königreiches dafür sorgen, dass jene Schutzrechte auch nach einem „harten“ Brexit im Vereinigten Königreich gültig und durchsetzbar bleiben, und zwar indem „äquivalenter“ Marken- bzw. Designschutz geschaffen wird. Getrennt behandelt werden indes EU-Marken- und EU-Designanmeldungen und EU-Marken- und EU-Design-Eintragungen.

Unternehmen bzw. Personen, die zum Zeitpunkt des Brexit Inhaber von EU-Marken- und EU-Designanmeldungen sind, werden ab dem Austrittsdatum neun Monate Zeit haben, um ein identisches nationales Schutzrecht anzumelden, wobei die Priorität der EU-Anmeldung (einschließlich einer etwaigen Seniorität) in Anspruch genommen werden kann. Die Kosten für eine solche Anmeldung richten sich nach den Gebühren des UKIPO. All dies gilt auch für Schutzrechte von IR-Marken und Internationaler Designs auf die EU.



Dr. iur. Alexander Thünken, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für gewerblichen
Rechtsschutz
Uexküll & Stolberg
Hamburg



Die Regierung wird nach eigenen Angaben weiter dafür sorgen, dass Unternehmen bzw. Personen, die zum Zeitpunkt des Brexit Inhaber eingetragener EU-Marken und EU-Designs sind, ein neues äquivalentes nationales Schutzrecht zugewiesen wird, das zum Zeitpunkt des Austritts Gültigkeit erlangt. Vollständig wird angekündigt, dass all dies mit „minimalem administrativen Aufwand“ vonstatten gehen soll. Dabei wird darauf Wert gelegt, dass die Marke bzw. das Design so behandelt werden wird, als ob es dem Recht des Vereinigten Königreiches unterliegt. Die Inhaber werden offenbar verständigt, dass ein neues nationales Schutzrecht zu ihren Gunsten abgezweigt wurde. Sofern ein Inhaber kein nationales Schutzrecht wünscht, besteht die Möglichkeit des „Opting out“.

All dies ändert nichts daran, dass eingetragene EU-Marken oder Gemeinschaftsgeschmacksmuster in allen anderen EU-Mitgliedstaaten ihre Gültigkeit behalten.

EU-Patente mit einheitlicher Wirkung und europäische Patente ohne einheitliche Wirkung - es bestehen erhebliche Unterschiede
Der Brexit lässt die UK-Mitgliedschaft in der Europäischen Patentorganisation (EPO) unberührt, da es sich hierbei um eine

zwischenstaatliche Organisation handelt. Im Rahmen der Verträge des Europäischen Patentübereinkommens (EPÜ) erteilte europäische Patente, d. h. sog. Bündelpatente ohne einheitliche Wirkung, zerfallen nach dem einheitlichen Erteilungsverfahren in ein Bündel nationaler Patente. Fragen der Verletzung oder Nichtigkeit dieser europäischen Patente fallen daher nach den Maßgaben der EuGVVO (Art. 4, 7 Abs. 2, 24 Nr. 4 EuGVVO) unter die nationale Gerichtsbarkeit im jeweiligen Vertragsstaat. Demnach bleiben auch nach dem „ungeregelten Austritt“ des UK bestehende Abreden bezüglich des britischen Teils europäischer Patente weiterhin wirksam. Im Rahmen der Erteilung eines europäischen Patents gemäß EPÜ wird auch weiterhin das UK als Vertragsstaat benannt werden können; bereits heute können auch für beteiligte Nicht-EU-Mitgliedstaaten wie z. B. die Schweiz, Norwegen oder Türkei europäische Patente erlangt werden.

Ganz anders stellt sich die Lage bezüglich des geplanten EU-Patents mit einheitlicher Wirkung dar. Grundlage hierfür ist die bereits in Kraft getretene aber noch nicht wirksame Europäische Patentverordnung (EPatVO). Als EU-Verordnung adressiert diese zunächst nur EU-Mitgliedstaaten,

wonach sich die einheitliche Wirkung des EU-Patentes nach dem Brexit nur im Rahmen einer weitergehenden Vereinbarung zwischen dem UK und der EU auch auf britisches Hoheitsgebiet erstrecken könnte.

Ungeachtet dessen hängt die Wirksamkeit der EPatVO aber zunächst von dem Inkrafttreten des Übereinkommens über ein Einheitliches Patentgericht (EPGÜ) ab. Im April 2018 hat das UK als nunmehr 16tes Land, das im Februar 2013 unterzeichnete EPGÜ, ratifiziert. Ungeachtet des über alledem schwebenden Brexit bedarf es zum Inkrafttreten des EPGÜ nunmehr noch der Ratifikation durch die Bundesrepublik Deutschland.





Nach Abschluss des parlamentarischen Verfahrens wurde im März 2017 eine Verfassungsbeschwerde gegen die Ratifikation des EPGÜ erhoben (Az. 2 BvR 739/17). Auch wenn die Stellungnahmen zahlreicher relevanter Institutionen und Organisationen der Verfassungsbeschwerde kaum Erfolgsaussichten zugestehen, hat das Bundespräsidialamt dem üblichen Prozedere folgend auf Ersuchen des Bundesverfassungsgerichtes (BVerfG) in die Aussetzung des Ratifikationsverfahrens bis zu einer Entscheidung in der Hauptsache eingewilligt.

In diesem Kontext ist somit von entscheidender Bedeutung, wann das BVerfG über die anhängige Verfassungsbeschwerde entscheidet, was nach jetzigem Stand (Anfang November 2018) weiterhin unklar ist. Einem ersten Szenario folgend (I) tritt das EPGÜ noch vor dem Brexit in Kraft, wodurch das UK völkerrechtlich zum EPGÜ-Vertragsmitgliedstaat wird. Fraglich ist dann, ob eine Beteiligung des UK am EPGÜ auch nach dem erfolgten Brexit möglich ist und welche Schritte hierfür erforderlich wären. Zunächst ist festzustellen, dass das EPGÜ keine Vorgaben für einen möglichen Austritt eines EPGÜ-Vertragsmitgliedstaats aus der EU oder aus dem EPGÜ selbst enthält. In diesem Sinne scheint nach hL auf Grundlage der Aussagen des EuGHs in dem Gutachten 1/09 ein britischer Verbleib im EPGÜ auch nach dem Brexit rechtlich möglich (z. B. Tilmann, GRUR 2016, 753 und Haberl/Schallmoser, GRUR-Prax 2017, 70), wobei einige Änderungen des EPGÜ und der gesetzlichen Rahmen erforderlich wären, die aber eher technischer Natur sind und wohl keinen neuen Ratifikationsprozess verlangen würden (Ohly/Strein, GRUR Int. 2017, 1). Ferner wäre ein zusätzliches internationales Abkommen

zwischen der EU und dem UK als Folge des Brexit, zur Regelung gewisser Kernfragen unerlässlich, wie z. B. den Vorrang des Unionsrechtes und die Vorlagepflicht an den EuGH in allen Rechtsstreitigkeiten der Jurisdiktion des Europäischen Patentgerichtes (EPatG) (Leistner/Simon, GRUR Int. 2017, 825).

Bezüglich des Inkrafttretens des EPGÜs vor dem anstehenden Brexit (29.03.2019) ist allerdings zu beachten, dass das EPGÜ nach Art. 89 Abs. 1 EPGÜ am ersten Tag des vierten Monats nach Hinterlegung der deutschen Ratifikationsurkunde in Kraft tritt. Um eine Beteiligung des UK am EPGÜ unter diesen Vorgaben zunächst sicher zu stellen, sollte die deutsche Ratifikationsurkunde bis spätestens Ende November hinterlegt worden sein, was unter Berücksichtigung der momentanen Sachlage wiederum eine Zurückweisung der anhängigen Verfassungsbeschwerde durch das BVerfG vor diesem Zeitpunkt erforderlich macht.

Somit wird ein zweites Szenario (II) mit jedem Tag realistischer, wonach der Brexit noch vor dem möglichen Inkrafttreten des EPGÜ erfolgt. In diesem Falle wäre eine Beteiligung des UK am EPGÜ erheblich schwieriger, denn derzeit steht der Beitritt nach Art. 84 Abs. 4 EPGÜ iVm Art. 2 b EPGÜ nur EU-Mitgliedstaaten offen. Die Möglichkeit des Inkrafttretens des EPGÜs auch ohne eine Beteiligung des UK wird dahingegen von der hL bejaht (Hüttermann, Mitteilungen der deutschen Patentanwälte 2016, 353).

Somit würde sich im Rahmen des zweiten Szenarios (II) wohl die Frage stellen, ob eine nachträgliche Beteiligung des UK als nicht EU-Mitgliedstaat am bereits in Kraft getretenen EPGÜ möglich wäre. Diesbezüglich nähren die im Rahmen der deutschen Verfassungsbeschwerde diskutierten Kernpunkte, die unter anderem auch auf das Verhältnis des EPGÜ zu EU-Recht abstellen, berechnete Hoffnung. In diesem Zusammenhang wurde insbesondere hervorgehoben, dass es sich bei dem EPGÜ um einen internationalen völkerrechtlichen Vertrag und nicht um einen EU-Rechtsakt handelt, wobei

*„No deal is better than a bad deal“
Theresa May – PM of the UK*

gen, da der EU-Austritt nach h. M. gleichermaßen die UK-Mitgliedschaft im EWR beendet.

Zur Gewährleistung einer gewissen Kontinuität verpflichtet sich das UK, die EWR-weite Erschöpfung zunächst für eine bestimmte Übergangszeit auch nach einem „ungeregelte Austritt“ weiterhin anzuerkennen und danach, sofern möglich, im Rahmen des britischen Gesetzgebungsprozesses auch dauerhaft zu implementieren. Dies heißt allerdings im Umkehrschluss nicht, dass nach einem „ungeregelten Austritt“ entsprechend im UK-Markt in Verkehr gebrachte Erzeugnisse, gleichermaßen der EWR-weiten Erschöpfung unterliegen. Hierfür bedürfte es einer entsprechenden Anerkennung des Fortbestehens des EWR-weiten Erschöpfungsgrundsatzes unter Einbeziehung des UK durch die verbleibenden EWR-Staaten.

Wird somit ein in Kontinentaleuropa unter Schutz gestelltes Erzeugnis mit der Absicht der weiteren gewerblichen Nutzung innerhalb eben dieses Raumes nach einem „ungeregelten Austritt“ im UK-Markt erworben, sollte hierfür um eine entsprechende Erlaubnis durch den Schutzrechtsinhaber ersucht werden.

Bezüglich des Umgangs mit EU-Schutzrechten besteht für die Post-Brexit-Ära weiterhin erhebliche Ungewissheit

Auch wenn einige Punkte keiner weiteren Klärung bedürfen, bleiben zunächst viele Fragen unbeantwortet. Somit besteht erheblicher Bedarf nach abschließenden und erschöpfenden Regelungen, die dem Markt konkrete Handlungsanweisungen bezüglich des Umgangs mit EU-Schutzrechten nach dem Brexit an die Hand geben.

das EPGÜ die vertraglichen Grundlagen der EU weder berührt noch in einem besonderen Näheverhältnis zu ihnen steht. Eben diese Distanz zwischen dem EPGÜ und den EU-Verträgen könnte eine britische EPGÜ-Beteiligung nach dem Brexit, obgleich mit zahlreichen Hindernissen verbunden, nicht nur rechtlich möglich sondern auch realpolitisch realisierbar machen.

Britische Gerichte werden auch weiterhin über den britischen Teil europäischer Patente entscheiden; allerdings werden die Urteile keine Auswirkung und/oder Ausstrahlung mehr auf die verbleibenden EU-Staaten haben. Daneben besteht aber weiterhin die berechtigte Hoffnung, dass sich Entscheidungen des zukünftigen EPatG sich auch auf das UK erstrecken werden.

Im UK-Markt in Verkehr gebrachte Erzeugnisse unterliegen nicht mehr zwangsläufig der EWR-weiten Erschöpfung

Das Ausschließlichkeitsrecht aus einem Schutzrecht ist hinsichtlich solcher Exemplare des geschützten Erzeugnisses erschöpft, die im Geltungsbereich des entsprechenden Schutzrechtes von dessen Inhaber oder mit seiner Zustimmung in Verkehr gebracht worden sind. Dieser Erschöpfungsgrundsatz erstreckt sich auf den gesamten Europäischen Wirtschaftsraum „EWR“, d. h. für jedes Erzeugnis, das in einem angehörigen Staat entsprechend in Verkehr gebracht worden ist, tritt EWR-weite Erschöpfung ein. Dieser Grundsatz erstreckt sich somit momentan auch auf das UK, endet allerdings mit dem Brexit ohne dahingehende Vereinbarun-

ABKÜRZUNGEN

Gewerbliche EU-Schutzrechte	Gewerbliche einheitliche und unionsweit gültige Schutzrechte
UK	Vereinigtes Königreich
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum (umfasst auch Norwegen und die Schweiz)
Erschöpfung	Ansprüche sind „erschöpft“, wenn Produkte in der EU mit Zustimmung des Markeninhabers in Verkehr gebracht und weitervertrieben werden.
UKIPO	Patent- und Markenamt des Vereinigten Königreichs
h.L.	„herrschende Lehre“
h.M.	„herrschende Meinung“

Brexit/Strafzölle/JEFTA



Lara Görg
Professional
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Düsseldorf



Dipl.-Finw. (FH)
Kay Masorsky
Partner
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Hamburg

Brexit

Das Brexit-Votum der britischen Wählerinnen und Wähler stellt die Europäische Union (EU) vor eine neue Herausforderung.

Im März 2018 hatten die Europäische Kommission und das Vereinigte Königreich einen Durchbruch bei den Brexit-Verhandlungen erzielt und sich in einem Entwurf einer Austrittsvereinbarung über die Bedingungen und die Länge einer Übergangszeit nach dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union geeinigt.

Offiziell tritt das Vereinigte Königreich (UK) in der Nacht zum 30.03.2019 aus der EU aus. Bei einem Ausstiegsvertrag soll das Vereinigte Königreich in der darauffolgenden

Übergangszeit bis 31.12.2020 Mitglied des EU-Binnenmarkts bleiben. Die EU hält hierbei auch eine Verlängerung auf 33 Monate, also bis zum 31.12.2021 für möglich.

Die Verhandlungen über einen geregelten Brexit sind aber ins Stocken geraten. Größter Streitpunkt ist nach wie vor die künftige Grenze zwischen dem EU-Mitgliedsstaat Irland und der britischen Provinz Nordirland. Auch aus Schottland erfährt die britische Regierung heftigen Gegenwind. Am 25.10.2018 kündigte der schottische Verfassungsminister an, dass man selbst über das Brexit-Abkommen abstimmen wolle – noch vor dem britischen Unterhaus.

Im August und September 2018 hat die Regierung des Vereinigten Königreichs insgesamt 105 Dokumente mit Ratschlägen für Bürger und Unternehmen diverser Branchen und Sektoren veröffentlicht, welche diese auf den Fall eines „No-deal“-Brexit vorbereiten sollen. Ein solches „No-deal“-Szenario würde bedeuten, dass die UK die EU verlässt und am 29.03.2019 um 23 Uhr GMT ein Drittland ohne Austrittsabkommen sowie ohne Rahmen für eine zukünftige Beziehung zur EU würde.

Alle möglichen Szenarien haben Konsequenzen für den Warenverkehr. Diese resultieren in Zollformalitäten, Mehraufwand sowie höheren Kosten. Insbesondere rückt die Beachtung des Zollrechts in den Fokus. Der „Taxation (Cross-border Trade) Act“ (TCBTA) – das eigenständige Zollgesetz des Vereinigten Königreichs (13.09.2018) – tritt nach der Übergangszeit bzw. im Fall eines „No Deal“-Brexit am 29.03.2019 ein.

Mit Auswirkungen ist demnach zu rechnen hinsichtlich der Erforderlichkeit von Zollanmeldungen, einer EORI-Nummer, Artikelstamma-

ten und Codierungen, der Erhebung von Zöllen aber auch – je nach Szenario – ggf. Zollvorteilen für EU-Ursprungswaren bzw. UK-Ursprungswaren. Problematisch könnte im Rahmen eines „No-deal“-Brexit ggf. die gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards sein. Auch die Regelungen des zukünftigen UK-Exportkontrollrechts sind nach wie vor unklar.

Strafzölle

Seit 01.06.2018 erheben die USA Strafzölle i. H. v. 25 % auf Stahl- und i. H. v. 10 % auf Aluminiumerzeugnisse aus der EU. Im Gegenzug hat die EU seit 22.06.2018 Strafzölle gegen ausgewählte US-Produkte (Stahl, Jeans, Motorräder etc.) eingeführt. Bei einem Treffen im Juli 2018 haben EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker und Präsident Trump den Handelskonflikt durch eine gegenseitige Absichtserklärung zu Verhandlungen über ein Handelsabkommen entschärft. Der Beginn dieser Verhandlungen ist für Anfang 2019 vorgesehen.

Im Handelskonflikt mit der Türkei haben die USA die Strafzölle auf Aluminium und Stahl aus der Türkei auf nun 50 % verdoppelt. Die Türkei erhebt wiederum Strafzölle u. a. auf Alkoholika (140 %), Tabak (60 %) und PKW (120 %) aus den USA.

Insbesondere mit China leisteten sich die USA einen regelrechten Schlagabtausch bei der Erhebung von Strafzöllen. Seit Juli 2018 erheben die USA und China wechselseitig Straf- und Vergeltungszölle. Seit 24.09.2018 haben die USA Strafzölle auf Waren im Gesamteinfuhrwert von 250 Mrd. Dollar eingeführt. Dies betrifft ca. 50 % aller Importe aus China. Bis Ende 2018 erheben die USA 10 % Strafzoll auf sanktionierte Produkte – ab 2019 erfolgt eine Anhebung auf 25 % Strafzoll. Hintergrund ist, dass die US-Regierung China mangelnde Fairness aufgrund eines US-Handelsdefizits



von 375 Mrd. Dollar vorwirft und durch die Strafzölle eine Änderung der chinesischen Handelspraktiken erreichen möchte. Im Gegenzug erhebt China seit September 2018 zusätzliche Zölle von 5 – 25 % auf US-Waren im Wert von 94 Mrd. Dollar.

Auswirkungen der protektionistischen Handelspolitik der USA

Seit dem Amtsantritt von US-Präsident Trump steigt die Gefahr, dass die Handelspolitik der USA zunehmend auf protektionistische Maßnahmen setzt. Die Verhandlungen über das geplante Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU (Transatlantic Trade and Investment Partnership – „TTIP“) sind ausgesetzt. Aus der transpazifischen Freihandelszone (TPP) zogen sich die USA unter der Führung von US-Präsident Trump zurück. Danach beschleunigte die EU die Verhandlungen mit Japan. Das Pazifik-Handelsabkommen (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – „CPTPP“) wurde ohne die USA geschlossen.

Donald Trump sieht Freihandelsabkommen kritisch, da diese seiner Meinung nach die US-Wirtschaft benachteiligen. Ziel der US-Abschottungspolitik soll die Sicherung von Arbeitsplätzen und Einkommen im eigenen Land sowie ein Abbau des hohen Leistungsbilanzdefizits der USA sein.

Die Chancen für den Erfolg von Trumps Abschottungspolitik werden im Ergebnis gering eingeschätzt. Auch die Erfahrungen aus der Vergangenheit zeigen dies. Die US-Regierung unter Präsident George W. Bush scheiterte bereits im Jahr 2002 mit der Erhebung von Strafzöllen auf ausländische Stahlimporte mit 8 – 30 %. Damals wie heute werden Vorwürfe des Verstoßes gegen die Regeln der WTO (World Trade Organization) laut. Nicht nur von den

Handelspartnern, auch aus den eigenen Reihen erfährt US-Präsident Trump Gegenwind für die Strafzölle.

Ende Juli 2018 verkündeten EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker und US-Präsident Donald Trump Zugeständnisse im Handelsstreit und legten nach einem Treffen in Washington zur Vermeidung einer weiteren Eskalation des Handelskonflikts einen Vier-Punkte-Plan vor. Erste Reaktionen aus der europäischen Politik fielen erleichtert aus, die deutsche Wirtschaft reagierte positiv aber zugleich auch skeptisch.

Trump's sog. „Idee für die EU“, die die Abschaffung aller Zölle außerhalb eines Abkommens zum Inhalt hat, lehnten die Europäer vehement ab. Nach den Regeln der WTO würde eine Abschaffung ohne Abkommen bedeuten, dass alle Länder gleichermaßen profitieren würden, ohne eine Gegenleistung erbringen zu müssen („Meistbegünstigungsgrundsatz“).

JEFTA

Nach rund vierjährigen Verhandlungen unterzeichneten am 17.07.2018 EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker, Ratspräsident Donald Tusk und der japanische Regierungschef Shinzo Abe das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan (Japan-EU-Free-Trade-Agreement – „JEFTA“). Die Verhandlungen dazu wurden am 25.03.2013 offiziell eröffnet. Mit Zustimmung des Europäischen Parlaments soll das Abkommen bis spätestens 2019 in Kraft treten.

Inhaltlich umfasst das Abkommen den Warenhandel, Dienstleistungen, Investitionsregeln, Wettbewerbsregeln und Regeln für Sozial- und Umweltstandards. Beide Seiten einigten sich auf einen weitestgehenden Zollabbau mit Übergangsfristen von bis zu 15 Jahren. Die EU

sieht für den Zollabbau für Kfz und Kfz-Teile eine Übergangsfrist von 7 Jahren vor. Japan erkennt internationale Standards (u. a. bei Pharma- und Medizinprodukten) sowie den Schutz von rund 205 geschützten europäischen Herkunftsbezeichnungen an. Eine bilaterale Schutzklausel sieht die vollständige oder teilweise Aufhebung von Zollpräferenzen für den Fall vor, dass einem Wirtschaftszweig einer Vertragspartei ein erheblicher Schaden aufgrund des Anstiegs von Einfuhren (z. B. Automobilsektor) entstehen würde.

Ziel des Abkommens soll in der aktuellen Handelspolitik ein wirtschaftliches und strategisches Zeichen gegen die Politik des Protektionismus und für einen offenen, fairen und regelbasierten Handel sein. Des Weiteren rechnen beide Seiten mit einem Anstieg des Handelsvolumens. Das Abkommen eröffnet zudem beidseitig neue Wachstumschancen mit Erhöhung der Nachfrage, Produktion und Beschäftigung. Für die EU bedeutet dies wichtige Agrarausfuhren (Fleisch-/Milchprodukte) sowie Chemieprodukte, erwartete Zolleinsparungen bei der Einfuhr in Japan jährlich bis zu 1 Mrd. Euro durch die Abschaffung hoher japanischer Zölle auf die Einfuhr europäischer Erzeugnisse und anderer Hemmnisse wie zusätzlich Prüfungen, Zertifizierungen oder Kennzeichnungen. Dazu soll der Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in Japan eröffnet werden.

Außerdem rechnet die EU-Kommission mit Eintritt eines stärkeren Wirtschaftswachstums in der EU und in Japan auch mit einer stärkeren Nachfrage nach Produkten aus Entwicklungsländern.

Zoll- und Steuerrechtliche Risiken bei DDP-Lieferungen



Dipl.-Finw. (FH) Alina Reibe
Managerin
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Hamburg

An der vertraglichen Vereinbarung der Lieferbedingung „DDP“ (Delivered Duty Paid - „frei Haus“) besteht sowohl für unionsansässige Unternehmen als auch für drittländische Verkäufer von Waren ein berechtigtes wirtschaftliches Interesse. Doch diese Geschäftskonstellation birgt zahlreiche zoll- und steuerrechtliche Risiken.

Die von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegebenen Lieferbedingungen bzw. Internationalen Handelsklauseln („International Commercial Terms“ – kurz: „Incoterms“) haben zwar keinen Rechtscharakter, gelten aber überall auf der Welt als Standard. Die deutsche Zollverwaltung beschreibt die Lieferbedingung DDP als „Maximalverpflichtung für den Verkäufer“. Wird DDP vertraglich vereinbart, trägt der Verkäufer alle Kosten und Gefahren, die im Zusammenhang mit der Beförderung der Ware bis zum Bestimmungsort stehen und hat die Verpflichtung, die Ware nicht nur für die Ausfuhr, sondern auch für die Einfuhr freizumachen, alle Abgaben sowohl für die Aus- als auch für die Einfuhr zu zahlen sowie alle Zollformalitäten zu erledigen.

Zu den Einfuhrabgaben zählen alle Steuern und sonstigen Abgaben, die von den Zollbehörden im Zusammenhang mit der Einfuhr von Waren aus Drittländern erhoben werden. Das sind neben den Zöllen die Einfuhrumsatzsteuer sowie bei bestimmten Waren auch Verbrauchsteuern oder Agrarabgaben. Neben der Abgabe einer summarischen Anmeldung und der Pflicht zur Gestellung der Waren bei der Zollstelle gehört zu den Zollformalitäten bei der Einfuhr von Waren in das Zollgebiet der Europäischen Union die Verpflichtung,

die Nicht-Unionswaren in ein Zollverfahren zu überführen (Art. 150 UZK). Dafür ist eine Zollanmeldung erforderlich (Art. 158 Abs. 1 UZK).

Eine Zollanmeldung kann grundsätzlich von jeder Person abgegeben werden, die in der Lage ist, sämtliche Informationen beizubringen, die für die Anwendung der Vorschriften über das Zollverfahren, zu dem die Waren angemeldet werden, erforderlich sind. Jedoch beschränkt das Unionszollrecht den Personenkreis auf Anmelder, die im Zollgebiet der Union ansässig sind (Art. 170 Abs. 2 UZK).

Grenzüberschreitende DDP-Lieferungen, bei denen der nicht in der Union ansässige Verkäufer die Zollformalitäten der Einfuhr erledigt, sind durch diese Vorschrift somit generell ausgeschlossen, da dieser selbst nicht Zollanmelder sein darf. Zwar bietet das Unionszollrecht die Möglichkeit der indirekten Vertretung, bei welcher der Vertreter, z. B. ein in der Union ansässiger Spediteur, die Zollanmeldung im eigenen Namen, aber für Rechnung des Verkäufers abgibt, jedoch kommt dieses Vertretungsverhältnis aufgrund der unkalkulierbaren Risiken des indirekten Vertreters in der Praxis nur sehr selten zur Anwendung. Neben der gesamtschuldnerischen Haftung für alle Rechtsfolgen des Zollverfahrens muss der indirekte Vertreter im Falle einer Zollprüfung gegenüber den Zollbehörden sämtliche Pflichten übernehmen und u. a. Zugriff auf die Buchführung des Einführers gewähren.

In der Praxis wird diese Problematik oftmals dadurch umgangen, dass der vom Verkäufer beauftragte Dienst-



Dipl.-Wi. Jur. (FH)
Christiane Harwardt-Linde
Director, Steuerberaterin
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Hamburg

leister bei der Zollanmeldung angibt, in direkter Vertretung des unionsansässigen Empfängers der Ware zu handeln. Dadurch fungiert der Empfänger der Ware, der entsprechend der vertraglich vereinbarten Lieferkondition DDP keinerlei Pflichten im Einfuhrprozess übernehmen müsste, letztendlich doch als Anmelder und übernimmt damit alle Rechte und Pflichten aus dem Einfuhrprozess, gegebenenfalls sogar ohne Kenntnis darüber. Diese Konstellation wird in der Praxis zunächst nicht offenkundig, da die Anmeldepflichten vom unionsansässigen Vertreter übernommen werden und die Abgaben vom Verkäufer gezahlt werden.

Abgesehen von der konträren praktischen Abwicklung entgegen der vereinbarten Lieferbedingung drohen bei dieser Verfahrensweise zusätzlich aufwendige Komplikationen bei nachträglichen Zollprüfungen sowie der Vorsteuerabzugsberechtigung für die Einfuhrumsatzsteuer. Im Rahmen einer Zollprüfung können Diskrepanzen zwischen den Wareneingängen und den Zollanmeldungen schnell offenkundig werden. Aufgrund der Verpflichtung zur elektronischen Abgabe von Zollanmeldungen liegen dem Zollprüfer sämtliche Einfuhrvorgänge des Anmelders vor. Im Rahmen der Zollprüfung wird neben der Richtigkeit und Vollständigkeit der in einer Zollanmeldung gemachten Angaben auch das Vorhandensein sowie die Gültigkeit von Unterlagen und die Buchhaltung des Anmelders über die fraglichen Waren betreffenden Arbeitsvorgänge oder vorangegangenen oder nachfolgenden wirtschaftlichen Vorgänge geprüft. Bei DDP-Lieferungen gibt es dabei zwei Fallstricke, die im Rahmen der Zollprüfung zu erheblichem Mehraufwand sowie Verzögerungen führen können. Zum einen können Warenbezüge aus Drittländern bzw. diesbezügliche Zahlungen festgestellt werden, für die der Warenempfänger in der Regel nicht über einen Verzollungsnachweis verfügt, zum anderen liegen meistens die bei der Zollanmeldung angemeldeten Unterlagen beim Empfänger nicht oder nur unzureichend vor, insbesondere in den Fällen, in denen zu Unrecht in direkter Vertretung des Empfängers angemeldet wurde. Zwar liegt die Beweislast für eine daraus möglicherweise resultierende Zollschuld unbeschadet der Mitwirkungs-, Auskunfts- und Aufbewahrungspflichten der geprüften Person bei der Zollbehörde, die Aufklärung dieser Einfuhren ist jedoch nur mit erhöhtem Aufwand möglich.

Auch hinsichtlich der Abziehbarkeit der bei der Einfuhr entstehenden Einfuhrumsatzsteuer, welche oftmals als „durchlaufender Posten“ betrachtet wird, bergen DDP-Lieferungen Risiken. Dabei ist die Berechtigung zum

Vorsteuerabzug bereits im Zeitpunkt der Einfuhr in der Zollanmeldung zu erklären.

Ein Unternehmer kann nach § 15 Abs. 1 S. 1 Nr. 2 UStG die entstandene Einfuhrumsatzsteuer als Vorsteuer abziehen, wenn die Gegenstände für sein Unternehmen im Inland eingeführt worden sind. Entsprechend der Auslegung der Rechtsprechung sowie der Finanzverwaltung kommt es dabei entscheidend auf die Verfügungsmacht über die Waren im Zeitpunkt der Überlassung zum zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr an. Unerheblich ist demnach, wer Schuldner der entstandenen Einfuhrumsatzsteuer ist, wer diese entrichtet hat und wer den Gegenstand tatsächlich physisch über die Grenze gebracht hat.

Grundsätzlich liegt die Einfuhrabfertigung bei DDP-Lieferungen in der Verantwortung des Verkäufers. Daher müsste dieser die Waren zur eigenen Verfügung im Inland zur Überlassung in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr abfertigen und erst danach an seinen Abnehmer liefern. In diesem Falle wäre der drittländische Lieferer zum Vorsteuerabzug berechtigt, da er die Verfügungsmacht im Zeitpunkt der Einfuhr innehat. Die Mitwirkung von Dritten, z. B. Spediteuren, ist dabei unerheblich.

Aufgrund der bereits erläuterten Pflicht der Unionsansässigkeit des Anmelders sowie der Risiken einer indirekten Vertretung, wird diese Vorgehensweise jedoch nur äußerst selten gelebt. Die abweichende Praxis führt insbesondere in Prüfungssituationen zur Notwendigkeit, den tatsächlichen Zeitpunkt der Verschaffung der Verfügungsmacht mühevoll im Rahmen der Gesamtbetrachtung von Fall zu Fall zu ermitteln. Der Nachweis der sachlichen Vorsteuerabzugsberechtigung kann insbesondere durch fehlende oder auf andere Personen lautende zollamtliche Belege problematisch sein.

Noch größere Risiken trägt der Spediteur, der ohne Wissen des Empfängers die Waren für dessen Rechnung anmeldet. Handelt der Spediteur ohne Vertretungsmacht, gilt dieser als im eigenen Namen handelnd und wird alleiniger Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer, kann diese aber nicht als Vorsteuer abziehen, da die Waren nicht in sein Unternehmen eingegangen sind.

Um die beschriebenen zoll- und steuerrechtlichen Risiken für alle Beteiligten in der Praxis zu vermeiden, sollte bei Vertragsschluss geklärt werden, wer gegenüber der Zollbehörde als Anmelder auftreten soll, um daraus ableitend den tatsächlich gelebten Incoterm zu vereinbaren.

Die Besondere Ausgleichsregel im EEG

Begrenzung der EEG-Umlage für stromkostenintensive Unternehmen

Dr. iur. Gernot-Rüdiger Engel | Rechtsanwalt, Partner, Lehrbeauftragter für Umweltrecht und Energierecht (Berlin School of Economics and Law)
 Ekkehard Hübel | Rechtsanwalt, Senior Associate
 Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hamburg



Durch das EEG 2017 sollen die Kosten für den Ausbau erneuerbarer Energien gleichmäßig auf alle Stromverbraucher verteilt werden. Eine Ausnahme besteht für stromkostenintensive Unternehmen und Schienenbahnen, die im internationalen - bzw. bei Schienenbahnen im intermodalen - Wettbewerb stehen. Diesen gewährt das EEG 2017 unter bestimmten Voraussetzungen eine Begrenzung der EEG-Umlage - die sogenannte Besondere Ausgleichsregel. Der nachfolgende Beitrag beleuchtet die EEG-Begrenzung für stromkostenintensive Unternehmen.



Es geht um immerhin 221 Branchen des produzierenden Gewerbes. Darunter Branchen, von denen gemeinhin bekannt ist, dass sie für die Erzeugung ihrer Produkte viel Strom verbrauchen, wie zum Beispiel die Hersteller von Stahl, Flachglas oder Ziegeln. Aber auch die Produzenten von Uhren, elektrischen Haushaltsgeräten, Spielwaren und Sportgeräten sowie viele weitere zählen zum Kreis der grundsätzlich begrenzungs-fähigen Branchen. Sie alle haben nach Auffassung des Gesetzgebers gemeinsam, dass sie aufgrund ihres Stromverbrauchs ohne die Besondere Ausgleichsregel (kurz: „BesAR“) in ihrer Wettbewerbsfähigkeit bedroht sind. In einem Hintergrundpapier des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie heißt es dazu: „Ohne Begrenzung der Belastung wäre ... davon auszugehen, dass die Wettbewerbsfähigkeit stromkostenintensiver Unternehmen im internationalen Wettbewerb sinken und gegebenenfalls eine Produktionsverlagerung ins Ausland stattfinden würde. Solche Produktionsverlagerungen ins Ausland wären ... ein erhebliches Risiko für die Attraktivität des Industriestandorts Deutschland“.

BesAR in Zahlen

Das für die Bearbeitung der Anträge auf Begrenzung der EEG-Umlage zuständige Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (nachfolgend: BAFA) veröffentlicht jährlich die Anzahl der begrenzten Unternehmen und Schienenbahnen. Laut BAFA nahmen im Jahr 2017 insgesamt 2 092 Unternehmen bzw. selbständige

Unternehmensteile (1 955 produzierendes Gewerbe / 137 Schienenbahnen) mit insgesamt 2 753 Abnahmestellen die BesAR in Anspruch. Die begünstigte Gesamtstrommenge lag nach Angaben der Behörde bei insgesamt rund 105,7 Terrawattstunden.

In dem Hintergrundpapier des Wirtschaftsministeriums zur BesAR ist die Branchenverteilung der begünstigten Unternehmen zusammengefasst. Danach entfallen auf die Wirtschaftszweige „Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus, „Herstellung von chemischen Erzeugnissen“ und „Metallerzeugung und -bearbeitung“ knapp 25 % der privilegierten Abnahmestellen, die rund 61 % der begünstigten Strommenge verbrauchen. Mit Blick auf die Bundesländer hat Nordrhein-Westfalen mit rund 30 % der privilegierten Strommenge die Nase vorn. Auf die Länder Bayern, Niedersachsen und Hessen entfällt noch einmal rund 33 % der privilegierten Gesamtstrommenge.

Die Begrenzungsvoraussetzungen

Der Gesetzgeber knüpft einige Voraussetzungen an die Begrenzung der EEG-Umlage. Zunächst muss das Unternehmen einer der 221 in Anlage 4 EEG 2017 genannten Industrie-Branchen angehören. Diese Liste ist abschließend. Daneben muss das Unternehmen mehr als 1 Million Kilowattstunden Strom selbst verbrauchen. Auf die ersten 1 000 000 kWh Strom ist 100 % der EEG-Umlage zu zahlen (Selbstbehalt). Erst danach setzt die Begrenzung ein.

Ab einem Stromverbrauch von 5 Mio. kWh muss das Unternehmen über ein Energiemanagementsystem (z. B. DIN EN ISO 50001) verfügen. Bei einem Stromverbrauch bis zu 5 GWh ist ein alternatives System zur Verbesserung der Energieeffizienz ausreichend.

Bei Branchen der Liste 1 des Anhangs 4 EEG 2017 muss die Stromkostenintensität mindestens 14 % betragen. Branchen der Liste 2 des Anhang 4 EEG 2017 müssen eine Stromkostenintensität von mindestens 20 % aufweisen.

Die Stromkostenintensität ist das Verhältnis der Stromkosten zum arithmetischen Mittel der Bruttowertschöpfung des Unternehmens. Die Bruttowertschöpfung wiederum umfasst laut der Definition des BAFA in seinem Merkblatt für stromkostenintensive Unternehmen „die im Nachweiszeitraum erbrachte wirtschaftliche Leistung des Unternehmens, jedoch ohne Berücksichtigung von Zweigniederlassungen im Ausland“. Nach Angaben des BAFA im Merkblatt für stromkostenintensive Unternehmen ist die erbrachte wirtschaftliche Leistung „Ausdruck des Wertes aller in der betreffenden Periode produzierten Waren und Dienstleistungen abzüglich des Wertes der bezogenen und bei der Produktion verbrauchten Vorleistungen“.

Die Begrenzungsvoraussetzungen müssen mit einem Antrag gegenüber dem BAFA nachgewiesen werden. Die Anträge müssen bis spätestens zum 30. Juni eines Jahres beim BAFA eingehen (neugegründete Unternehmen haben eine verlängerte Antragsfrist bis zum 30. September eines Jahres). Es handelt sich dabei um gesetzliche Ausschlussfristen. Das heißt, dass nach diesem Datum eingehende Anträge nicht mehr berücksichtigt werden. Ist der Antrag erfolgreich, winkt dem Unternehmen – je nach Branche – eine Begrenzung der EEG-Umlage um mindestens 85 % für das auf die Antragstellung folgende Kalenderjahr. Die Einsparpotenziale sind beträchtlich und liegen abhängig vom Stromverbrauch häufig im siebenstelligen Bereich.

Größte Hürde: Stromkostenintensität

Für viele Unternehmen ist die größte Hürde im Zusammenhang mit der Begrenzung der EEG-Umlage eine zu niedrige Stromkostenintensität. Erreichen die Unternehmen die geforderten 14 bzw. 20 % nicht, scheidet eine EEG-Begrenzung aus. Im Jahr 2017 konnten lediglich die genannten 1955 Unternehmen die Hürde Stromkostenintensität überwinden. Es dürfte in Deutschland aber weitaus mehr stromintensive Unternehmen geben. Diese Unternehmen können angesichts einer zu niedrigen Stromkostenintensität derzeit keine Begrenzung der EEG-Umlage in Anspruch nehmen.

Bildung eines selbstständigen Unternehmensteils

Eine Möglichkeit zur Erreichung der gesetzlich geforderten Stromkostenintensität ist die Bildung eines selbstständigen Unterneh-

mensteils (kurz: „sUT“). Diese Option besteht allerdings nur für Unternehmen, die einer Branche der Liste 1 des Anhangs 4 EEG 2017 angehören.

Bei einem sUT handelt es sich um einen (fiktiven) stromintensiven Teil des Unternehmens, der für sich genommen die Begrenzungsvoraussetzungen erfüllen muss. Diese sind bei einem sUT laut § 64 Abs. 5 S. 2 EEG 2017 erfüllt, „wenn es sich um einen Teilbetrieb mit eigenem Standort oder einen vom übrigen Unternehmen am Standort abgegrenzten Betrieb mit den wesentlichen Funktionen eines Unternehmens handelt, der Unternehmensteil jederzeit als rechtlich selbständiges Unternehmen seine Geschäfte führen könnte, seine Erlöse wesentlich mit externen Dritten erzielt und über eine eigene Abnahmestelle verfügt“.

Für die in dem sUT verbrauchten Strommengen wird eine EEG-Begrenzung gewährt. Eine gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung ist durch die Bildung eines sUT nicht erforderlich.

Weiterer Lösungsansatz: Umstrukturierung

Unternehmen werden häufig umstrukturiert. Die Gründe dafür sind vielfältig. Sofern ein Unternehmen eine Umstrukturierung in Erwägung zieht, kann es unter Umständen zweckmäßig sein, die Frage einer möglichen EEG-Begrenzung der Zielstruktur in die Planungen einzubeziehen. Denn sofern durch die Bildung eines sUT die Eintrittsschwelle der Stromkostenintensität nicht überschritten werden kann oder das Unternehmen einer Branche der Liste 2 des Anhangs 4 EEG 2017 angehört, kann zumindest als Nebeneffekt einer gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierung gegebenenfalls die maßgebliche Stromkostenintensität erreicht werden.

Denkbar sind zwei Szenarien:

- **Zum einen kann der stromkostenintensive Produktionsteil des Unternehmens in eine eigene Gesellschaft ausgegliedert werden, die dann den maßgeblichen Schwellenwert erreicht und damit antragsberechtigt ist.**
- **Zum anderen können bestimmte - nicht stromkostenintensive - Bereiche des Unternehmens wie IT, Controlling oder HR aus-**

gegliedert werden, um den Produktionsteil fit zu machen im Hinblick auf die Stromkostenintensität.

In jedem Fall muss das Unternehmen nach der Umstrukturierung noch die Unternehmensdefinition in § 3 Nr. 47 EEG 2017 erfüllen, um antragsberechtigt zu sein.

Danach gilt als Unternehmen „jeder Rechtsträger, der einen nach Art und Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb unter Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr nachhaltig mit eigener Gewinnerzielungsabsicht betreibt“.

Angesichts dieser Begriffsdefinition dürften reine Lohnfertigungsmodelle oder der ausschließliche Einsatz von Leiharbeitnehmern zur Optimierung der Stromkostenintensität als kritisch anzusehen sein. Das BAFA formuliert es in seinem Merkblatt folgendermaßen:

„Werden Unternehmenskonstrukte entwickelt oder sind diese bereits umgesetzt, die auf einen Missbrauch von Gestaltungsmöglichkeiten schließen lassen, ist davon auszugehen, dass eine Begrenzung dieser Gebilde nicht vereinbar ist mit dem Unternehmensbegriff nach § 3 Nr. 47 EEG 2017 und der Zielsetzung sowie dem Interesse der Gesamtheit der Stromverbraucher nach § 63 EEG 2017“.

Ferner muss nach einer Umstrukturierung die korrekte Branchenzugehörigkeit für einen erfolgreichen EEG-Antrag gewahrt sein, dass antragstellende Unternehmen muss also einer Branche der Liste 1 oder 2 des Anhangs 4 EEG 2017 angehören.

Angesichts der Vielzahl an Rechtsfragen im Zusammenhang mit möglichen Umstrukturierungen empfiehlt es sich in jedem Fall, frühzeitig in der Planungsphase und vor dem Start des Projekts Kontakt mit dem BAFA aufzunehmen und das Vorgehen abzustimmen.

Dies hilft, unangenehme Überraschungen zu vermeiden und strategische Fehler zu verhindern, die sich nur schwer korrigieren lassen und im Zweifel mehr wirtschaftlichen Schaden anrichten als Einsparungen zu erbringen.

Gesellschafterstreit – Fallstricke vermeiden

Streit zwischen Gesellschaftern kann viele rechtliche Überraschungen mit sich bringen und unversehens existenzbedrohend werden

Dr. iur. Benjamin Hub | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Guido Wenzel | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hamburg



Immer wieder kommt es zu erheblichen Meinungsverschiedenheiten oder offenem Streit zwischen Gesellschaftern. Die Ursache ist häufig (vermeintliches) Fehlverhalten eines Beteiligten. Vielen Gesellschaftern ist nicht ansatzweise klar, was passieren kann, wenn eine Lösung am „runden Tisch“ scheitert und der Gegner rechtliche Schwächen des anderen ausnutzt oder gar missbraucht. Dies führt mitunter zur völligen Fehleinschätzung des eigenen Risikos, einer falschen Taktik und erst sehr spät zu der Erkenntnis, dass man auf bestem Weg ist, die Unternehmensbeteiligung zu verlieren. Das gilt insbesondere für Beteiligungen an GmbHs, ähnlich aber auch für Gesellschaften anderer Rechtsform.

Die Macht des Faktischen

Der Rechtsweg ist lang und sehr steinig, wenn der Gegner Fakten schafft, etwa durch die Abberufung des Co-Geschäftsführers einer GmbH und den Ausschluss des Gesellschafters aus „wichtigem Grund“. Selbst wenn sich nach einem langen Rechtsstreit zeigt, dass ein wichtiger Grund tatsächlich nicht vorlag, ist es in vielen Fällen nicht möglich, den Ausgangszustand wiederherzustellen. Wirtschaftlich hat der ausgeschlossene Gesellschafter schnell das Nachsehen, selbst wenn er eigentlich im Recht ist. Häufig spielt die lange Dauer eines Rechtsstreits dem Gegner in die Hände, da er das Unternehmen in der Zwischenzeit nach seinen Vorstellungen leiten und auf diese Weise Fakten schaffen kann. Möglicherweise gelingt es ihm sogar, die Kosten der Auseinandersetzung auf die Gesellschaft abzuwälzen, da der entmachtete Gesellschafter den Rechtsstreit u. U. nicht gegen den Mitgesellschafter, sondern gegen die Gesellschaft führen muss.

Auf den Kopf gestellte Mehrheitsverhältnisse durch Stimmverbote

Die Stimmenmehrheit eines Mehrheitsgesellschafters nützt ihm nichts, wenn er bei einer Abstimmung wegen des Verbots „Richter in eigener Sache“ zu sein, einem Stimmverbot unterliegt und nicht mitstimmen darf.

MEHRHEITSGESSELLSCHAFTER WIEGEN SICH OFT ZU UNRECHT IN SICHERHEIT

So ist es dem Junior-Partner mit einer z. B. lediglich 40 %-igen Beteiligung im Falle eines Stimmverbots möglich, den Senior-Partner mit seiner 60 %-igen Beteiligung „aufs Kreuz zu legen“ und das natürliche Kräfteverhältnis der Gesellschafter auszuhebeln.

Abberufung und Ausschluss aus wichtigem Grund

Besondere Aufmerksamkeit ist angezeigt bei Erhalt einer Einladung zur Gesellschafterversammlung mit den Tagesordnungspunkten „Abberufung als Geschäftsführer“ und „Ausschluss aus der Gesellschaft“. Gelingt es dem Gegner, die Versammlungsleitung zu besetzen, sei es statutarisch vorgesehen oder gewählt, kann damit die weitreichende Hoheit zur Beschlussfeststellung einhergehen. Der Versammlungsleiter entscheidet dann über die Frage des Eingreifens von Stimmverboten und das Zustandekommen oder Nichtzustandekommen von Beschlüssen. Selbst wenn ein Gericht später feststellt, dass ein Stimmverbot wegen eines fehlenden und nur vorgeschobenen wichtigen Grundes nicht bestand, der Versammlungsleiter das Stimmrecht aber (wenn auch rechtswidrig) gleichwohl nicht beachtet hat, ist der Abberufungs- oder Ausschließungsbeschluss zunächst einmal in der Welt. Insbesondere im Fall der GmbH gilt der Beschluss solange, bis ein Gericht die etwaige Unwirksamkeit des Beschlusses feststellt. Einstweilen kann die Gegenseite die missliebigen Geschäftsführer durch „ihren“ Geschäftsführer aus dem Handelsregister austragen lassen. Sind sämtliche missliebigen Geschäftsführer ausgetragen, kann die Gegenseite eine neue Gesellschafterliste beim Handelsregister einreichen und den Ausschluss des Gesellschafters bis auf weiteres zementieren.

Folgen unzureichender oder verspäteter Gegenwehr

Ist eine Austragung des Geschäftsführers und die Aufnahme der neuen Gesellschafterliste im Handelsregister erfolgt, hat sich die rechtliche Situation des Betroffenen dramatisch verschlechtert. Dem ehemaligen Geschäftsführer – ggf. ehemaliger Mehrheitsgesellschaftler und Patron – ist die Vertretungs- und Geschäfts-

führungsbefugnis entzogen. Er verliert den Zugriff auf die Bankkonten der Gesellschaft und seine Weisungsbefugnis gegenüber Mitarbeitern. Seine IT-Zugriffsrechte werden eingeschränkt, möglicherweise wird sein E-Mail-Account blockiert. Mitunter erteilt ihm die Gegenseite sogar ein Hausverbot, sodass er vom Informationsfluss der Gesellschaft gänzlich abgeschnitten ist. Um ihn unter Druck zu setzen, werden ihm zudem Privilegien, wie z. B. die Nutzung seines Dienstwagens und seines Handys, entzogen.

Die Folgen, die sich aus der Austragung des Gesellschafters aus der Gesellschafterliste ergeben, sind schwerwiegend. Denn gegenüber einer GmbH gilt nur derjenige als Gesellschafter, der in der beim Handelsregister hinterlegten Gesellschafterliste aufgeführt ist. D. h. zu künftigen Gesellschafterversammlungen ist der Betroffene nicht einmal mehr einzuladen, er verliert sein Auskunftsrecht, sein Stimmrecht, sein Gewinnbezugsrecht und sogar seine Klagebefugnis für Klagen gegen etwaige weitere Gesellschafterbeschlüsse, die die verbliebenen Gesellschafter in der Folgezeit treffen. Die Gegenseite kann die Gesellschaft in dieser Situation damit nach Gusto lenken. Der Betroffene läuft seinen Rechten mitunter Jahre lang hinterher und die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen begegnet zahlreichen Unwägbarkeiten.

Risiken aus dem eigenen „Schlendrian“

In den gerichtlichen Auseinandersetzungen kommt es regelmäßig auf die Frage an, ob ein „wichtiger Grund“ tatsächlich vorlag. Bei der Risikoabschätzung sollten eigene – vom Gegner in guten Zeiten vielleicht geduldet – Nachlässigkeiten sorgfältig beleuchtet werden. Häufig auftretende Themen stehen dabei im Kontext von Steuern, Leistungen an nahestehende Personen und der Trennung von privaten und betrieblichen Ausgaben. Selbst wenn es hierzu (mündliche) Absprachen zwischen den Gesellschaftern gab, ist der Beweis im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung oft nicht möglich und eine kleine Nachlässigkeit kann weitreichende Konsequenzen haben.

Effektive Gegenwehr

Das Unternehmen nimmt durch einen Gesellschaftersstreit i. d. R. großen Schaden. Die Beziehungen zu Kreditgebern, Kunden und Mitarbeitern leiden mitunter erheblich. Es ist daher wichtig, möglichst früh geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Oft bestehen verschiedene Möglichkeiten, die vorbeschriebenen Szenarien zu vermeiden. Denkbar ist, die Fassung ersichtlich rechtswidriger Beschlüsse bzw. die Umsetzung bereits gefasster Beschlüsse im Wege des

einstweiligen Rechtsschutzes zu unterbinden. Eventuell können schon in der vom Gegner einberufenen Gesellschafterversammlung Gegenangriffe geführt werden, insbesondere wenn ebenso Verfehlungen des Gegners im Raum stehen. Denn bei der Frage, ob ein „wichtiger Grund“ tatsächlich vorliegt, kommt es regelmäßig auch auf das Verhalten der Gegenseite und deren etwaige Verfehlungen an.

Fazit

Wer auf einen Gesellschaftersstreit zusteuert, sollte zügig qualifizierten Rat einholen, um sein Risiko genau zu analysieren. Ob maximale Gegenwehr die richtige Taktik ist, hängt oft von Details ab. Sind die relevanten vertraglichen Regelungen unklar, kann die gerichtliche Durchsetzung der eigenen Rechte beschwerlich und frustrierend sein. Im GmbH- und Personengesellschaftsrecht ist das Beschlussmängelrecht nur rudimentär im Gesetz geregelt und trotz zahlreicher Gerichtsentscheidungen sind zahlreiche Fragen ungeklärt. Vor diesem Hintergrund und den im konkreten Fall fast immer bestehenden Sachverhaltsunsicherheiten drängen die Gerichte häufig auf eine einvernehmliche Lösung. Oder die Gerichte belassen die Kontrahenten lange im Ungewissen und damit in einer ungeklärten Situation, die den Streit bis auf weiteres verlängert. Ausschließlich auf die Gerichte zu hoffen, ist daher nicht der beste Rat, wenn der Fall mit einiger Wahrscheinlichkeit darauf hinausläuft, am Ende sowieso nur die Höhe der Abfindung des Ausscheidenden zu diskutieren.

Auch wenn ein Streit noch nicht eskaliert ist, sollte ein Gesellschafter sich seiner rechtlichen Stärken und Schwächen bewusst sein und diese analysieren. Viele Unwägbarkeiten ergeben sich aus unklaren, unvollständigen oder veralteten Regelungen im Gesellschaftsvertrag, zumal Gesellschaftsverträge angesichts der fortwährenden Entwicklung des Unternehmens aber auch der rechtlichen Rahmenbedingungen über die Jahre nicht besser werden. Vorhersehbare Interessengegensätze können bei Abschluss des Vertrages einer klaren und handhabbaren Regelung zugeführt werden. Später ist dies naturgemäß schwieriger, da hierzu die notwendigen Mehrheiten beschafft werden müssen. Selbst wenn sich wünschenswerte Änderungen oder notwendige Anpassungen aufgrund von Widerstand des Gegners nicht durchsetzen lassen, ist es für den Gesellschafter sinnvoll, sich einen klaren Überblick über seine rechtliche Situation zu verschaffen, um seine Verhandlungsposition richtig einschätzen zu können. Denn ein frühes Zugeständnis kann mitunter günstiger sein als ein später Sieg.

CYBERRISIKEN ABSICHERN

Cyberattacken, Datenschutzverstöße und Datendiebstahl – vor digitalen Angriffen sind auch Unternehmen nicht gefeit. Denn sensible Daten haben für Cyber-Kriminelle einen besonders hohen Wert. Doch wie kann man sich schützen?



Heiko Wischer
Pressesprecher
Provinzial Nord Brandkasse AG

Sensible Daten im Fokus

Laut aktueller Studie im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zum Thema „Cyberrisiken im Mittelstand“ haben insgesamt 30% der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland bereits Schäden durch Cyber-Angriffe erlitten. Jedes zehnte (11%) sogar mehrfach. Dabei spielt es keine Rolle, wie groß ein Unternehmen, eine Rechtsanwaltskanzlei oder eine Arztpraxis ist. Vielmehr geht es darum, wie wichtig die Informationen für die Cyberkriminellen oder auch für die Betriebe selbst sind – je nachdem, ob es um Weiterverkauf der Informationen oder um Erpressung geht.

Zwar sehen mehr als die Hälfte (56%) der im Rahmen der Studie befragten Unternehmen der Digitalisierung positiv entgegen, doch viele sind wegen eines erhöhten Risikos von Cyber-Kriminalität und dem Schutz auch besorgt, wie eine repräsentative Forsa-Umfrage von Juni dieses Jahres im Auftrag des GDV zu Cyberrisiken und Digitalisierung in einem speziellen Bereich – dem Gesundheitswesen – ergab.

Risiken der eigenen Praxis analysieren

Jede Praxis sollte – wie jedes andere Unternehmen auch – das eigene Risikopotenzial genau analysieren und überlegen, welche vorbeugenden Maßnahmen es treffen und welche Risiken es durch einen entsprechenden Schutz auslagern kann. Patientendaten sind vom Gesetzgeber als besonders schützenswert eingestuft und erfordern daher eine besonders gute Absicherung.

Die größten Gefahrenquellen

Mit fast 60% sind E-Mails das häufigste Einfallstor für erfolgreiche Attacken. Neben sicherer Technik ist es wichtig, die eigenen Mitarbeiter zu sensibilisieren, da diese Mails auf den ersten Blick oft nicht als betrügerische zu erkennen. Die Angreifer kaufen im Netz für wenig Geld E-Mail-Adressen und streuen darüber

Schadenssoftware, die sich etwa als Erpressungs-Trojaner beispielsweise als vermeintliche Bewerbung entpuppt. Hier gilt es, verdächtige Nachrichten bspw. sollten nicht beantwortet, Links und Anhänge nicht geöffnet werden. Sicherheitsmaßnahmen wie aktuelle Antiviren- bzw. Firewall-Software sind ein Muss, ebenso wie ein verantwortungsvoller Umgang mit Passwörtern und Datenträgern wie etwa privaten USB-Sticks.

Mehr Schutz: Risiken auslagern, wirtschaftliche Folgen abfedern

Im Schadenfall übernimmt der Versicherer über die Cyberversicherung im Regelfall nicht nur die Kosten, die durch Datenverlust, beschädigte Software, Reputationschäden und Betriebsausfall entstehen. Auch können Kunden sofort erfahrene und hochqualifizierte Computerexperten zur Seite gestellt werden, die im Schadenfall zur Stelle sind – im Idealfall 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Auf diese Weise können weitere Schäden abgewendet, zerstörte Daten wieder hergestellt und der Betrieb möglichst schnell wieder aufgenommen werden. Darüber hinaus gehören mitunter Beratung und Assistance-Leistungen wie Krisenkommunikation sowie IT-Forensik (Spurenanalyse, Auswertung, Beweissicherung) zum Leistungspaket.

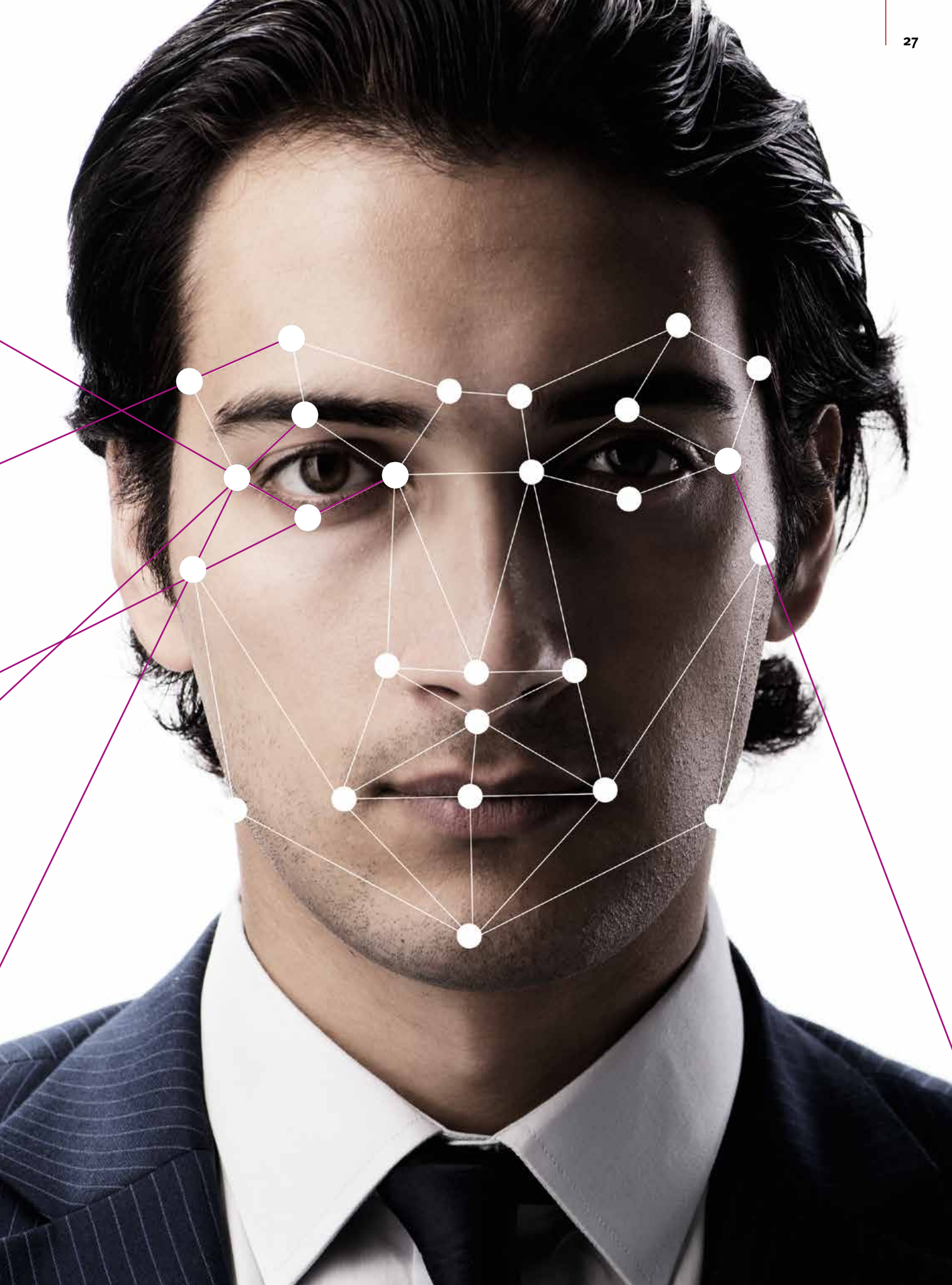
Tipps für die Praxis

Ohne Brandmelder keine Feuerversicherung. Ähnlich verhält es sich mit einer Cyberversicherungspolice. Gewisse Sicherheitsstandards – ein Mindestmaß an Eigenvorsorge – sollten selbst die kleinsten Unternehmen einhalten:

- Mitarbeiter schulen und sensibilisieren
- Antivirenprogramm auf neuestem Stand halten
- regelmäßige Updates
- automatische Sicherheits-Back-ups einrichten
- Praxisserver mit Firewall schützen
- komplexe Passwörter erstellen
- Mobilgeräte mit Sicherheits-Apps schützen.

INFO

Die Provinzial Nord Brandkasse AG und die Hamburger Feuerkasse sind als Schaden- und Unfallversicherer an den Standorten Kiel mit 1000 Mitarbeitern und Hamburg mit 200 Mitarbeitern sowie mit 19 Agenturen im Hamburger Stadtgebiet präsent und arbeiten auch mit der Hamburger Sparkasse zusammen.



Corporate Governance & Corporate Compliance – Relevanz nicht nur für börsennotierte Unternehmen

Strukturen für eine ordnungsgemäße, nachhaltige und zukunftsfähige Unternehmensführung



Ordnungsgemäße, nachhaltige und zukunftsfähige Unternehmensführung

Das Erfordernis ordnungsgemäßer Corporate Governance und Corporate Compliance richtet sich nicht nur an börsennotierte Unternehmen. Vielmehr spielen sie auch eine maßgebliche Rolle für die gelungene Gestaltung von Unternehmensnachfolgen und die Einrichtung von Tax Compliance kann im Einzelfall strafbefreiend wirken. In den letzten fünfzehn Jahren hat sich aus einem anglo-amerikanischen Impuls ein eigener Diskussionsstand im deutschen Rechts- und Wirtschaftsraum entwickelt. Deshalb sollten auch Familienunternehmen und der Mittelstand die Themen kennen, die hinter den oftmals als Schlagwörter verwendeten Begriffen Governance und Compliance stehen.



Familienunternehmen haben Gesellschafter, die aktiv am Geschäft beteiligt sind oder solche, die sich auf ihre Eigentümerstellung zurückziehen, beschäftigen in ihrem Unternehmen Dritte als Geschäftsführer, sind in ihrer Organisation hierarchisch gegliedert und unterliegen zudem einer zunehmenden Regulierungsdichte. Diese Heterogenität innerhalb eines Familienunternehmens führt zu Interessenkonflikten, die wirtschaftliche Risiken und Haftungsrisiken mit sich bringen können. Hier setzen Corporate-Governance- und Corporate-Compliance-Strukturen an. Zur Erreichung des Ziels einer ordnungsgemäßen und verantwortungsvollen Unternehmensführung können auf der ersten Ebene funktionierende Corporate-Governance-Mechanismen, wie die Einrichtung eines Aufsichts- oder Beirates, dazu beitragen, die Interessen der Gesellschafter im Verhältnis zum Management zu schützen und durchzusetzen. Auf einer zweiten Ebene schützt Corporate Compliance das Management vor Haftungsrisiken, die sich aus der unzureichenden Überwachung der nachgeordneten

Mitarbeitererebenen ergeben können. Berichts- und Überwachungspflichten können einem Auswahl- und Überwachungsverschulden des Managements entgegenwirken. Mittelbar werden zugleich die Interessen der Gesellschafter an einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung geschützt.

Geschäftsordnung und Beirat für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Im Mittelpunkt von Corporate Governance stehen Mechanismen, die eine gute und verantwortungsvolle Leitung und Kontrolle des Unternehmens sicherstellen. Ausgehend vom Grundgedanken eines Spannungsverhältnisses zwischen den Interessen der Eigentümer des Unternehmens und denen der Fremdgeschäftsführung sollen über tatsächliche und rechtliche Strukturen Anreize geschaffen werden, um einen Interessengleichlauf der Akteure zu schaffen.

In familiengeführten Unternehmen stellen sich diese Fragen zunächst nicht, da Inhaber und Eigentümer identisch sind. Insbesondere im Rahmen einer Unternehmensnachfolge kann dies jedoch relevant werden. In Übergangsphasen übernehmen vielfach Fremdgeschäftsführer die Unternehmensleitung; für diese sollten ermessensleitende Geschäftsordnungen entwickelt werden. In einer Geschäftsordnung kann unter anderem festgelegt werden, welche Geschäftsvorgänge einzelne Geschäftsführer in alleiniger Verantwortung übernehmen, für welche Geschäfte es eines Zusammenwirkens mehrerer oder sämtlicher Geschäftsführer (Vier-Augen-Prinzip) bedarf und welche Geschäfte nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Gesellschafter vorgenommen werden dürfen. Ergänzend werden oftmals Informations- und Berichtspflichten an die Gesellschafter geregelt. Zugleich zwingt eine Reportingpflicht die Geschäftsführung anstehende Aufgaben

Dr. iur. Tobias Möhrle | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater

Dr. iur. Frauke Schmidt | Rechtsanwältin

MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte, Hamburg

zu priorisieren und zu strukturieren und hat damit selbstdisziplinierende Wirkung. Freilich können einzelne Aspekte des Verhältnisses zwischen Geschäftsführern und der Gesellschaft auch in den Gesellschaftsverträgen abgebildet werden. Eine Geschäftsordnung unterliegt oftmals aber formell weniger Anforderungen als die Änderung des Gesellschaftsvertrages und ist kann damit flexibler an die Bedürfnisse im Unternehmen angepasst werden. Ferner umfasst die für Kapitalgesellschaften geltende Offenlegungspflicht im Handelsregister nur die Satzung, nicht jedoch die Geschäftsordnung.

Als weitere Maßnahme kann über die Einrichtung eines die Geschäftsführung beratenden oder überwachenden Beirats nachgedacht werden, der allerdings im Gesellschaftsvertrag anzulegen ist. Die Einrichtung eines weiteren Organs ist eine strukturelle Maßnahmen und daher in der Organisationsverfassung, dem Gesellschaftsvertrag, zu verankern. Ein beratender Beirat unterstützt die Geschäftsführung u. a. bei der Festlegung von strategischer Ausrichtung des Unternehmens und der Entwicklung von Zukunftsstrategien. Ein überwachender Beirat kann daneben einzelne Aufgaben der Gesellschafterversammlung übernehmen. Die dargestellten Zustimmungserfordernisse zu außergewöhnlichen Geschäftsmaßnahmen können beispielsweise auf den Beirat übertragen werden. Dies bietet sich an, wenn die Beiratsmitglieder näher am Unternehmensgeschehen sind als Gesellschafter die branchenfremd tätig sind. Den Beiratsvorsitz können scheidende Gesellschafter-Geschäftsführer übernehmen, die sich allmählich aus dem tagtäglichen Geschäft zurückziehen möchten, aber über ausgezeichnete Branchenkenntnisse und Erfahrung verfügen. Insgesamt sollte der Beirat eine effiziente Überwachungstätigkeit mit unabhängigen, aber auch sachnahen Personen, möglichst in ungerader Anzahl, besetzt werden.



Auch die Entwicklung der Struktur von angemessenen Vergütungsmodellen wird guter Corporate Governance zugeordnet. Für Unternehmensstiftungen, die auch gemeinnützige Ziele verwirklichen, kann ferner die Transparenz der Fördertätigkeit Anlass sein, die Verteilung der Kompetenzen von Vorstand und Kuratorium oder Aufsichtsrat zu überdenken (Foundation Governance).

Strukturen zur Überwachung der Einhaltung von Gesetzen

Corporate Compliance knüpft an die Legalitätspflicht der Organe an, die zur Einhaltung der Gesetze verpflichtet. In arbeitsteiliger Organisation kann die Geschäftsführung oftmals jedoch nicht mehr alle Tätigkeiten selbst übernehmen, sondern delegiert Aufgaben an untergeordnete Organisationsebenen. Damit wandelt sich die Legalitätspflicht der Geschäftsführung in eine Legalitätsüberwachungspflicht. Diese Überwachungspflicht lässt sich über Compliance Bausteine, zu denen u. a. Organisationshandbücher, Vier-Augen-Prinzip und Reporting-Pflichten gehören, erfüllen und schafft transparente, personenunabhängige Strukturen und Funktionen.

Insbesondere für Sachverhalte, die einer engmaschigen Regulierung unterliegen und in denen bei Gesetzesverstößen empfindliche Rechtsfolgen, wie strafrechtliche oder aufsichtsrechtliche Konsequenzen drohen, sollten die Unternehmen entsprechende Compliance-Management-Systeme (CMS) einrichten. Hierzu zählen insbesondere das Steuerrecht, Kartell- und Wettbewerbsrecht, Produkthaftungsrecht, Datenschutzrecht, Bankenaufsichtsrecht und das Wertpapierhandelsrecht. Darüber hinaus wird zunehmend von Geschäftspartnern, die ihrerseits Compliance-Anforderungen unterliegen, gefordert, dass ein CMS auch bei ihren Kunden und Lieferanten besteht. Die Einrichtung eines CMS kann mithin auch für das Geschäft an sich erheblich sein.

Tax-Compliance-Management-System

Die Diskussion um Compliance-Management-Systeme erreichte jüngst einen erneuten Höhepunkt. Denn die Einrichtung eines Compliance-Management-Systems soll sich nach Auffassung der Exekutive und Judikative bei strafrechtliche Beurteilungen positiv auswirken. Zunächst hatte die Exekutive, das Bundesministerium für Finanzen (BMF) im Frühsommer 2016 einen Anwendungserlass zu § 153 AO veröffentlicht (BMF Schreiben vom 23.05.2016, IV A § – S 0324/15/10001, BStBl. I 2016, S. 490), nach dem das Vorhalten eines innerbetrieblichen Kontroll-

systems für steuerliche Zwecke (ein sog. Tax CMS) bei der steuerstrafrechtlichen Würdigung einer unrichtigen Steuererklärung Indiz dafür sei, dass weder Vorsatz noch grobe Fahrlässigkeit des Steuerpflichtigen vorläge.

Entscheidend für die Strafbewährtheit ist, ob der Steuerpflichtige die fehlerhafte Steuererklärung vorsätzlich oder zumindest fahrlässig eingereicht hat. Für eine vorsätzliche Steuerhinterziehung reicht es aus, wenn der Steuerpflichtige die Unrichtigkeit der Steuererklärung für möglich hält und es dabei billigend in Kauf nimmt, dass es durch die Einreichung der fehlerhaften Steuererklärung zu einer Hinterziehung von Steuern kommt.

EIN FUNKTIONIERENDES TAX CMS IST HIER NACH AUFFASSUNG DER FINANZVERWALTUNG ALS ENTLASTENDES INDIZ BEI EINEM VERDACHT AUF STEUERHINTERZIEHUNG ZU WERTEN.

Ferner dient ein Tax CMS der Schaffung von transparenten und personenunabhängigen Steuerfunktionen und -planungen.

Ferner urteilte der Bundesgerichtshof im Mai 2017, dass die Höhe einer Geldbuße für Unternehmen nach § 30 OwiG auch daran zu messen sei, inwieweit das Unternehmen seiner Pflicht nachgekommen sei, „Rechtsverletzungen aus der Sphäre des Unternehmens zu unterbinden (...) und ein effizientes Compliance-Management installiert hat, das auf die Vermeidung von Rechtsverstößen ausgelegt sein muss“ (BGH, Ur. v. 09.05.2017, Az 1 StR 265/16).

Die Ausgestaltung der „innerbetrieblichen Kontrollsysteme“ ist gesetzlich nicht vorgegeben und hat sich an den unternehmensindividuellen Begebenheiten zu orientieren. Allgemeine Anerkennung haben jedoch die Standards des Instituts der Wirtschaftsprüfer IDW PS 980 (Grundsätze ordnungsgemäßer Prüfung von Compliance-Management-Systemen) sowie der ergänzende IDW Praxishinweis für das Tax CMS gefunden.

Damit können angemessene Corporate-Governance und Corporate-Compliance-Strukturen dazu beitragen, die Leitung und Überwachung im Unternehmen trotz zunehmender Regulierungsdichte und arbeitsteiliger Organisation im Interesse der Gesellschafter effizient zu gestalten und das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen.

Innovation as a Service

Multi-Corporate-Acceleratoren als ausgelagerte Entwicklungsabteilung

Accelerator-Programme fördern das Wachstum junger Digitalunternehmen und öffnen ihnen Türen. Doch auch etablierte Unternehmen können von ihnen profitieren. In Hamburg gehen nun zwei weitere Programme für Handel und Logistik an den Start.

Die digitale Transformation des Geschäftsmodells ist für viele Unternehmen zur Grundsatzfrage geworden. Es gilt, ergebnisoffene Veränderungsprozesse anzustoßen – ohne Planzahlen und Erfahrungswerte. Die etablierten F+E-Strukturen sind dafür i. d. R. wenig geeignet. Sie sind auf eine kontinuierliche Fortentwicklung des Bestehenden ausgerichtet. Disruptive Ansätze laufen dieser Logik tendenziell entgegen.

Organisatorisch stellt sich daher die Frage nach der optimalen Verortung von Innovationsentwicklungen. Eine weitreichende Unabhängigkeit vom Unternehmenskern ist unbedingt angezeigt. Es sollten aber auch keine Parallelwelten aufgebaut werden, denen der Bezug zum Stammgeschäft abhandenkommt.

Einen erfolgversprechenden Ansatz versprechen Acceleratoren. Diese Start-up-Beschleuniger bilden ein lebendiges Experimentierfeld, das etablierte Unternehmen für sich nutzbar machen können.

Drei Varianten haben sich durchgesetzt. Traditionelle Acceleratoren werden vorrangig aus der Investmentperspektive betrieben. Initiatoren sind Kapitalgeber, die in erster Linie am ROI interessiert sind. Kontakte zur Industrie sind im laufenden Beschleunigerprogramm hier nur eingeschränkt möglich, weil die Start-ups sich zu früh in exklusive Kooperationen begeben sollen, die das Investorenspektrum in der abschließenden Finanzierungsrunde beschränken könnten.

Eine zweite Variante sind Corporate Accelerators, die von einzelnen Unternehmen initiiert werden. Vorrangiges Ziel ist hier der exklusive Zugang zu Ideen und Technologien, die am Ende des Programms leicht und

mit wenig Konkurrenz in die Unternehmensstrategie integriert werden können.

Eine dritte Variante sind Multi-Corporate-Accelerators, die von mehreren Unternehmen initiiert und mit Kapital unterlegt werden. Dieses Format bringt verschiedene Vorteile: Die Betriebskosten pro Partner sinken, Investitionsrisiken werden gestreut und die Kontaktfläche zu innovativen Start-ups verbreitert sich. Die teilnehmenden Start-ups wiederum können sich bei Kooperationen und bei der Investorensuche relativ frei im Markt bewegen. Der Multi-Corporate-Ansatz fördert zudem die interdisziplinäre Zusammenarbeit. Vor dem Hintergrund der durch die Digitalisierung zunehmend verflüssigten Branchengrenzen können sich die Investoren flexibel zusammenfinden und ihre Interessen aufeinander abstimmen.

Unter dem Stichwort „Innovation as a Service“ bieten die Acceleratoren den Investoren und Partnern einen flexibel steuerbaren Innovationsfluss. Attraktiv ausgestattete Programme an guten Standorten ziehen Gründer aus der ganzen Welt an. Damit ergibt sich eine Vielzahl von Kooperationsmöglichkeiten. Am Ende eines Programms können die Investoren dann idealerweise ganze Geschäftsmodelle oder alternativ einzelne Produkte und Talente über die Folgefinanzierung an sich binden.

In Hamburg gehen zwei neue Multi-Corporate-Programme an den Start. Zu dem bereits sehr erfolgreichen, von der Deutschen Presseagentur initiierten Next Media Accelerator (NMA) gesellen sich zwei baugleiche Programme für Handel und die Logistik. Dabei werden die Branchengrenzen bewusst weit gefasst. Der Next Logistics Accelerator (NLA) sammelt Start-ups aus dem sogenannten WIOTTA-Segment, also mit Geschäftsideen zu Warehousing, Internet of Things, Transport/ Mobility und Adjacent Services. Beim Next Commerce Accelerator (NCA) reicht das Portfolio von klassischen E-Commerce-Geschäftsmodellen hinein in die angrenzenden Bereiche Services, Advertising und Technology.



Andreas Mansfeld
Generalbevollmächtigter
Hamburger Sparkasse AG





Julian Mohr (l.), Gründer der Influencer-Marketing-Agentur Nqyer Media, nahm 2016 am Next Media Accelerator teil und sicherte sich so eine Mehrheitsbeteiligung durch die Hamburger Weischer.Media. Für Andreas Mansfeld von der Haspa (r.) ein Paradebeispiel für einen erfolgreichen Exit am Hamburger Platz.

Herr Mansfeld, was ist die Idee der neuen Hamburger Acceleratoren?

Ausgewählte Gründer-Teams kommen für sechs Monate nach Hamburg, um dort unter Idealbedingungen ihr Wachstum voranzutreiben. Sie bekommen bis zu 50 000 Euro Beteiligungskapital, Zugang zu potenziellen Kunden und Geschäftspartnern, ein maßgeschneidertes Trainings- und Coachingprogramm und vieles mehr. Im Gegenzug geben die Start-ups Unternehmensanteile zwischen drei und zehn Prozent an die Gesellschafter ab.

Geht der Plan auf?

Definitiv. Der bereits erfolgreich operierende Next Media Accelerator zeigt, wie es geht. Er hat in den vergangenen Jahren Start-ups aus zehn Ländern betreut und dabei mehrere Folgefinanzierungen z. T. im Millionenbereich realisiert. Die Haspa hat ihr Engagement daher im zweiten Fonds signifikant erhöht.

Warum nun Handel und Logistik?

Diese beiden Branchen sind für Hamburg essenziell. Genauso wichtig ist es aber, im Wettbewerb um die besten Start-ups ein weltweit einmaliges Angebot zu schaffen. Wir haben die aktuelle Acceleratoren-Landschaft genau analysiert und unsere Programme punktgenau ausgerichtet.

Welche Rolle spielt der Standort Hamburg?

Die Hansestadt Hamburg hat eine erhebliche Anziehungskraft. Das sehen wir bei der Suche des Managements, aber auch am Interesse der Start-ups. Dazu kommen die starken ansässigen Unternehmen in diesen Clustern.

Wie reagieren denn die etablierten Unternehmen auf die neue Konkurrenz?

Die Zeit des Konkurrenzdenkens – Alt gegen Neu – ist vorbei. Die Veränderungsdynamik der Digitalisierung wird heute von fast allen Unternehmen akzeptiert. Auf der Suche nach konstruktiven Lösungen ist die Bereitschaft zur Kooperation sehr hoch.

Wie laufen solche Kooperationen in der Praxis?

Für die Hamburger Handels- und Logistikhäuser bieten die beiden neuen Acceleratoren vielfältige Beteiligungsoptionen: Sie können als Investor, Sponsor oder Mentor aktiv werden, eigene Fragestellungen einbringen und sich so am Entwicklungsprozess der Start-ups beteiligen. Sie bekommen Zugang zu Ideen sowie aktuellen Diskursen und stärken auf diese Weise ihre Zukunftsfähigkeit.

Was passiert nach dem Accelerator?

Dann zeigt sich, ob die Beschleunigung erfolgreich war. Für die meisten Start-ups geht es in eine neue Finanzierungsrunde, in die natürlich auch die Gesellschafter und Partner mit einsteigen können. Und wenn es ganz toll läuft, lassen sich die Start-ups in Hamburg nieder und stärken den Standort.



Welche Rolle spielt die Haspa?

Wir sind auf allen Ebenen aktiv, als Gesellschafter und Mentor, aber auch als Kontaktschmiede. Wir vermitteln den Start-ups die richtigen Kontakte aus unserem Kundenkreis und unseren Netzwerken.

Können sich noch weitere Unternehmen beteiligen?

Auf jeden Fall. Wir freuen uns über jeden Partner.



Hamburger Accelerator-Programme im Überblick



next media accelerator

Der Next Media Accelerator (NMA) beschleunigt mediennahe Start-ups aus ganz Europa. Aktuell sind mehr als 20 Investoren beteiligt: Neben dem Initiator dpa zum Beispiel auch „Der Spiegel“, „Die Zeit“, Weischer Media, Axel Springer Digital Ventures, Funke, Madsack, Syzygy, Performance Interactive Alliance, verschiedene regionale Zeitungshäuser und die Hamburger Sparkasse. > www.nma.vc



Der Next Commerce Accelerator (NCA) entwickelt Digital-Commerce-Angebote weiter, aber auch angrenzende Geschäftsideen aus den Bereichen Services, Advertising und Technology. Investoren sind unter anderem die Haspa, die HSH Nordbank, Edeka und Tchibo. > www.nca.vc



Der Next Logistics Accelerator (NLA) setzt auf Logistik-Geschäftsmodelle aus den Segmenten Warehousing, Internet of Things und Transport. Der erste Durchgang ging im Frühjahr 2018 an den Start. > www.nla.vc

Kontakt: accelerators@haspa.de

Das neue Anfechtungsrecht

Insolvenzrechtliche Anfechtungsrisiken bei der Weiterbelieferung in der Krise gebannt?

Dr. iur. Christoph Morgen | Rechtsanwalt, Steuerberater, Insolvenzverwalter, Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht

Dr. iur. Annika Schinkel | Rechtsanwältin

Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft

Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter, Hamburg

Bereits im Jahr 2017 haben die Verfasser in einem Beitrag der Service-Seiten Finanzen Steuern Recht Ausgabe Hamburg thematisiert, wie insolvenzrechtliche Anfechtungsrisiken bei der Weiterbelieferung in der Krise erkannt und vermieden werden können. Im Fokus stand dabei die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zur insolvenzrechtlichen Vorsatzanfechtung, die sich in den vergangenen Jahren zu Lasten der Gläubiger eines späteren Insolvenzschuldners gefestigt und die Risiken

im Umgang mit säumigen Schuldnern verschärft hat. Die Lieferanten eines später insolventen Unternehmens können sich nur schwer vor dem kaum überschaubaren Risiko der Anfechtung vereinnahmter Zahlungen durch einen Insolvenzverwalter schützen. Seinerzeit war noch nicht absehbar, ob die viel debattierten Gesetzesentwürfe über eine Reform des insolvenzrechtlichen Anfechtungsrechts tatsächlich verabschiedet würden. Seit dem 05.04.2017 ist das sog. „Gesetz

zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz“ in Kraft getreten. Der große Wurf ist allerdings aus Sicht der Gläubiger ausgeblieben. Nachfolgend wird erörtert, welche neuen Regelungen im Bereich der Vorsatzanfechtung konkret für eine Entschärfung des Anfechtungsrisikos sorgen sollen und wie damit in der Praxis im täglichen Geschäftsverkehr mit säumigen Schuldnern umzugehen ist.

„Mit der neuen Regelung wird die Vorsatzanfechtung für den Insolvenzverwalter erschwert!“



Gesetz zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz

Wie der Titel nahelegt, verfolgt der Gesetzgeber mit der Reform des Anfechtungsrechts u. a. das Ziel, den Wirtschaftsverkehr von Rechtsunsicherheiten der bisherigen Anfechtungspraxis zu entlasten. Insbesondere die Vorsatzanfechtung nach § 133 der Insolvenzordnung (InsO) soll danach für den Geschäftsverkehr kalkulier- und planbarer werden: „Gläubiger, die ihren Schuldnern Zahlungserleichterungen gewähren, sollen künftig sicher sein können, dass dies für sich genommen eine Vorsatzanfechtung nicht begründen kann“ (BT-Drucks. 18/7054, S. 2). Die neue Rechtslage findet auf alle ab dem 05.04.2017 eröffneten Insolvenzverfahren Anwendung.

Die reformierte Vorsatzanfechtung des § 133 InsO

Da die neuen Regelungen in die bisherige Normstruktur eingefügt wurden, bleibt die Grundstruktur des § 133 Abs. 1 InsO bestehen: Nach § 133 Abs. 1 S. 1 InsO ist eine Rechtshandlung des Schuldners (insbesondere einzelne Zahlungen) anfechtbar, wenn sie mit dem Vorsatz erfolgte, andere Gläubiger zu benachteiligen und der Anfechtungsgegner diesen



Vorsatz des Schuldners kannte. Diese Kenntnis vom Benachteiligungsvorsatz des Schuldners wird nach § 133 Abs. 1 S. 2 InsO schon dann vermutet, wenn der Anfechtungsgegner wusste, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und die jeweilige Handlung andere Gläubiger benachteiligte. Wer also weiß, dass der Schuldner nicht in der Lage ist, sämtliche Zahlungsverpflichtungen im Zeitpunkt der Fälligkeit zu erfüllen, soll keinen Vorteil von der vereinnahmten Zahlung haben. Schließlich kann der Gläubiger schlussfolgern, dass er eine Zahlung aus Mitteln erhält, die anderen Gläubigern nicht mehr zur Verfügung stehen. Somit erlangt er einen Vorteil gegenüber denjenigen Gläubigern, die keine Zahlung erhalten. Als Anfechtungsgegner bleibt ihm dann nur die Möglichkeit, die gesetzliche Vermutung zu widerlegen.

Neu: 4-jähriger Anfechtungszeitraum bei Deckungshandlungen

Unverändert kann die anfechtbare Handlung des Schuldners gemäß § 133 Abs. 1 InsO bis zu zehn Jahre vor der Insolvenzantragstellung liegen. Der neu eingefügte Absatz 2 beschränkt diesen Zeitraum allerdings auf vier Jahre, sofern „die Rechtshandlung dem anderen Teil eine

Sicherung oder Befriedigung gewährt oder ermöglicht“ hat. Lediglich für einen Zeitraum von vier Jahren sind damit sog. „Deckungshandlungen“ anfechtbar. Unter den Begriff „Deckungshandlungen“ fallen Handlungen des (späteren) Insolvenzschuldners, die er aufgrund einer Rechtsbeziehung vornimmt, z. B. die Zahlung eines Kaufpreises oder die Bestellung einer Kreditsicherheit. Irrelevant ist, ob der Gläubiger einen Anspruch in der geleisteten Form hatte, z. B. weil der Kaufpreisanspruch bereits fällig war (sog. kongruente Deckungshandlung), oder ihm der Anspruch (noch) nicht bzw. nicht in der Art zustand, z. B. mangels Fälligkeit der Leistung oder statt geschuldeter Barzahlung tritt der Schuldner dem Gläubiger eine Drittforderung ab (sog. inkongruente Deckungshandlung). Die sonst im Anfechtungsrecht übliche Differenzierung zwischen kongruenter und inkongruenter Deckungshandlung erfolgt hier nicht. Wird die Handlung im Rahmen der Rechtsbeziehung vorgenommen, spielt es für die Anfechtbarkeit keine Rolle, ob der Gläubiger die Leistung in dieser Form beanspruchen durfte.

Liegt keine Deckungshandlung vor, findet weiterhin der 10-jährige Anfechtungszeitraum Anwendung. Seit der Neuregelung des § 133 Abs. 2 InsO stellt sich also die Frage, in welchen Fällen eine Deckungshandlung vorliegt und in welchen Fällen nicht. Der Gesetzgeber verweist hier auf die „paradigmatischen Fälle der Vorsatzanfechtung, wie z. B. die Rückgängigmachung von Bankrotthandlungen und Vermögens-

verschiebungen“ (BT-Drucks. 18/7054, S. 13). Gemeint sind besonders verwerfliche Handlungen des Schuldners. Es bleibt abzuwarten, welche konkreten Fallgestaltungen die Rechtsprechung in der Zukunft dem 10-jährigen Anfechtungszeitraum unterwerfen wird und welche Abgrenzungskriterien im Einzelnen entwickelt werden. Die Praxisrelevanz der verkürzten Anfechtungsfrist dürfte sich aber in Grenzen halten, da verhältnismäßig selten Rechtshandlungen angefochten werden, die mehr als vier Jahre vor der Insolvenzantragstellung liegen. Im Hinblick auf die Planungssicherheit ist der verkürzte Anfechtungszeitraum aus Gläubigersicht jedoch begrüßenswert.

Neu: Vermutungsregelungen bei kongruenten Rechtsgeschäften

Der neu eingefügte § 133 Abs. 3 InsO knüpft in Satz 1 an die oben beschriebene widerlegliche Vermutung des § 133 Abs. 1 S. 2 InsO an und schwächt die Beweislastregel zu Lasten des Insolvenzverwalters ab. Erhält der Gläubiger eine kongruente Leistung vom Schuldner, wird seine Kenntnis vom Benachteiligungsvorsatz des Schuldners nur dann widerleglich vermutet, wenn er die schon eingetretene Zahlungsunfähigkeit des Schuldners kannte. Durfte bspw. der Gläubiger eine fällige Zahlung in der geleisteten Form aufgrund der vertraglichen Vereinbarung fordern, reicht es nicht mehr für den Insolvenzverwalter, dem Gläubiger die Kenntnis von der nur drohenden Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nachzuweisen. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH kann die Kenntnis von der (drohenden) Zahlungsunfähigkeit des Schuldners allein aus Indizien gefolgert werden (wie z. B. fruchtlose Zahlungsaufforderungen des Lieferanten, Zahlungen erst nach Androhung von Lieferstopps oder von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen etc.). Zwar kann sich der anfechtende Verwalter auch zukünftig auf eine Vielzahl von Indizien für eine Zahlungseinstellung und der daraus folgenden Zahlungsunfähigkeit des Schuldners zu Lasten des Anfechtungsgegners stützen. Er wird aber bei der Prozessführung zum Nachweis der eingetretenen Zahlungsunfähigkeit einen größeren Aufwand betreiben müssen.

Neu: Gegenvermutung bei Zahlungsvereinbarungen und -erleichterungen

In Satz 2 des § 133 Abs. 3 InsO findet sich ebenfalls eine neue Beweislastregel zum Schutz

von Lieferanten und Dienstleistern. Hat der Anfechtungsgegner mit dem Schuldner eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder diesem eine sonstige Zahlungserleichterung gewährt, wird jetzt vermutet, dass der Anfechtungsgegner keine Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hatte. Daher genügen Ratenzahlungsvereinbarungen oder Stundungen für sich genommen nicht als Indizien für die Kenntnis des Anfechtungsgegners von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners. Der Insolvenzverwalter muss in einem solchen Fall mithilfe von anderen Umständen nachweisen, dass dem Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bekannt gewesen war. Nur so kann er die Vermutungswirkung des § 133 Abs. 3 S. 2 InsO überwinden. Vorsicht ist immer dann geboten, wenn der Schuldner im Rahmen der Korrespondenz auf seine Zahlungsunfähigkeit hinweist (Schlagwörter: „pleite“, „wirtschaftlich am Boden“) um Zahlungserleichterungen zu erhalten, die Ratenzahlungsvereinbarung von ihm nicht eingehalten wird oder er darum bittet, diese anzupassen.

Auch wenn der Gesetzgeber durchaus gute Ansätze verfolgt, bleiben offene Fragen und weiter bestehende Anfechtungsrisiken. Ungeklärt sind etwa die konkreten Anforderungen dieser neuen „Gegenvermutung“ (Umfasst z. B. der Begriff „Zahlungserleichterung“ jede kurzfristige Stundung? Entfällt die Schutzwirkung bei Ratenzahlungsvereinbarungen bereits, wenn nur eine Rate zu spät gezahlt wurde?).

Neu: Bargeschäft nach den Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs

Eine der wichtigsten Maßnahmen des Gesetzgebers für den Gläubiger im „anfechtungsfesten“ Umgang mit säumigen Schuldnern ist jedoch die Neufassung des § 142 InsO, das sog. „Bargeschäft“. Der Begriff „Bargeschäft“ stellt dabei nicht auf die Zahlung von Bargeld, sondern auf den unmittelbaren Zusammenhang zwischen Leistung und Gegenleistung ab. Das Bargeschäft konnte bisher nur als Indiz gegen die Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners das Risiko einer späteren Rückerstattung von eingenommenen Zahlungen an die Insolvenzmasse reduzieren. Mit der neuen Regelung kann die Vorsatzanfechtung ausgeschlossen werden. Voraussetzung ist, dass gleichwertige

Leistungen (bspw. die Lieferung als Leistung und die Bezahlung der Ware als Gegenleistung) unmittelbar, d. h. nach ihrer Art und unter Berücksichtigung der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs in einem engen zeitlichen Zusammenhang, ausgetauscht werden. Die Zeitspanne des Leistungsaustausches muss so gering sein, dass das Rechtsgeschäft unter Berücksichtigung der Zahlungsbräuche nicht den Charakter eines Kreditgeschäfts annimmt (BT-Drucks. 18/7054, S. 20 m. w. N). Die Höchstgrenze lag nach der bisherigen Rechtsprechung bei 30 Tagen, dürfte aber nunmehr im Einzelfall zu bestimmen sein (neu § 142 Abs. 2 InsO: max. drei Monate bei Arbeitsentgelt). Ein Bargeschäft schließt die Vorsatzanfechtung nur dann nicht aus, wenn der Schuldner „unlauter“ handelte und der Anfechtungsgegner dies erkannte. Unlauteres Handeln bedeutet eine gezielte Gläubigerschädigung, z. B. wenn der Schuldner sein Vermögen für flüchtige Luxusgüter ohne Nutzen für seine Gläubiger verschleudert (BT-Drucks. 18/7054, S. 19).

Gerät der Schuldner in Zahlungsrückstand, ist es daher empfehlenswert, so schnell wie möglich auf einen Leistungsaustausch per Bargeschäft i. S. d. § 142 InsO umzustellen. Anstatt neue Zahlungen des Kunden auf alte Rechnungen anzurechnen, sollten neue Lieferungen (ggf. zu einem angepassten Preis) per Vorkasse abgerechnet werden.

Anfechtungsrisiken gebannt?

Die insolvenzrechtlichen Anfechtungsrisiken bei der Weiterbelieferung in der Krise bestehen auch nach der Reform des Anfechtungsrechts fort. Es ist noch unklar, welchen Einfluss die Gesetzesänderung auf die Rechtsprechung haben wird. Dem Insolvenzverwalter wird es nach wie vor möglich sein, allein durch Indizien die Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Benachteiligungsvorsatz des Schuldners nachzuweisen. Daher ist aus Sicht des Lieferanten weiterhin bei jeder Bitte ihrer Kunden nach einer Ratenzahlungsvereinbarung bzw. bei dem darauffolgenden Abschluss einer solchen Vorsicht geboten, ob weitere Umstände auf die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hinweisen. Dies gilt insbesondere für wichtige Lieferanten des Schuldners, die er zur Aufrechterhaltung seines Geschäftsbetriebes benötigt. Um die in § 133 Abs. 3 S. 2 InsO neu angelegte „Gegenvermutung“

nicht in ihr Gegenteil zu verkehren, sollte darauf geachtet werden, die Konditionen der Ratenzahlungsvereinbarung (Höhe der Raten, Zeitraum etc.) derart auszugestalten, dass der Kunde diese erfüllen kann.

Es sollten grundsätzlich bereits im Vorfeld eines Insolvenzverfahrens Handlungen vermieden werden, die die mögliche Kenntnis von einer Krise des Kunden, d. h. von der bestehenden oder drohenden Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens, dokumentieren. Das persönliche Gespräch sollte daher Vorrang vor Anwaltsschreiben und E-Mail-Korrespondenz haben. Ist die Geschäftsbeziehung ohnehin beendet, sollten keine Verhandlungen mehr mit dem Kunden über den Ausgleich von Zahlungsrückständen geführt oder gar mit der Vollstreckung gedroht werden. Denn auf konsequente Zwangsvollstreckungsmaßnahmen vom Gläubiger gegen den Schuldner findet § 133 InsO in der Regel keine Anwendung. Ferner ist im Insolvenzfall darauf zu achten, dem Insolvenzverwalter mit der Forderungsanmeldung keine Anhaltspunkte für die Kenntnis von der wirtschaftlichen Schieflage des Schuldners zukommen zu lassen (z. B. in Form von Auszügen aus Forderungskonten, Mahnschreiben etc.). Eines der effektivsten Abwehrmittel gegen die spätere Rückerstattung von eingenommenen Zahlungen an die Insolvenzmasse im Wege der Anfechtung ist und bleibt das Bargeschäft nach § 142 InsO.

AUSBLICK

Die Zielrichtung des Gesetzgebers im Hinblick auf die Einschränkung der uferlosen Rechtsprechung zur Vorsatzanfechtung ist eindeutig. Insbesondere die Stellung der dem Schuldner Zahlungserleichterungen gewährenden Gläubiger soll besser geschützt werden. Gleichwohl kann der Insolvenzverwalter auf den „Strauß von Indizien“, der ihm den Nachweis der Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners erleichtert, zurückgreifen. Im Vorjahr haben die Verfasser im Ausblick ihres Beitrages darauf hingewiesen, dass abzuwarten bleibt, ob der Gesetzgeber tatsächlich das Anfechtungsrecht reformiert. Nunmehr bleibt der „Praxistest“ des neuen Anfechtungsrechts abzuwarten, d. h. welchen Einfluss die Gesetzesänderung auf die Rechtsprechung haben wird und welche Maßstäbe die Gerichte bei der konkreten Anwendung des neuen Rechts vorgeben. Bis dahin sollten die altbewährten Schutzmechanismen genutzt werden.

1 ODER 0?

DIGITALISIERUNG, ABER RICHTIG!

WER HEUTE KEINE STRATEGIE HAT, HAT MORGEN KEIN UNTERNEHMEN MEHR

Digitalisierung ist der Metatrend, der für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens entscheidend werden wird. Aber, alle elf Minuten verschläft ein Unternehmen im Mittelstand die Digitalisierung und legt somit ungewollt den Grundstein für eine kommende Unternehmenskrise. Die meisten Konzepte zur nachhaltigen Restrukturierung basieren weiterhin auf klassischen und damit kostenorientierten Ansätzen. Und genau das wird zukünftig nicht mehr funktionieren.

Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde. Egal, ob in Koalitionsverhandlungen in der Politik, Aufsichtsratssitzungen von Konzernen oder Führungsmeetings im Mittelstand. Der Begriff der Digitalisierung wird hierbei jedoch immer anders definiert und nur selten ganzheitlich. Digitalisierung ist mehr als eine

Krise oder ein Changeprozess – sie ist eine Revolution.

Digitalisierung ist das Thema, das uns die nächsten 15 bis 20 Jahre beschäftigen wird. Die Innovationsgeschwindigkeit wird höher, Geschäftsmodelle ändern sich oder werden gar obsolet – neue Chancen entstehen und eröffnen neuen Unternehmen neue Perspektiven. Die Digitalisierung wird zur größten Herausforderung an das Management. Manager werden gefordert, manche überfordert sein. Selbst bislang erfolgreiche Führungskräfte scheitern an zu später Einsicht oder fehlender Erfahrung, an Plan- und Mutlosigkeit oder am eigenen Ego. Also brauchen wir eine Struktur, wie man über die Digitalisierung nachdenkt, einen Plan, wie man diese Herausforderung bewältigt, und natürlich die richtige Führung und ein qualifiziertes und motiviertes Team.



Thomas Kresse
Vorstand
nexpert AG
Hamburg

Folgende Fragestellungen wollen wir in diesem Beitrag behandeln:

- Was ist Digitalisierung eigentlich wirklich?
- Welche Branche wird in welcher Dynamik davon betroffen sein?
- Wie können Kunden das Thema Digitalisierung strukturiert bearbeiten?

Was ist Digitalisierung eigentlich genau?

Alle reden von der Digitalisierung. Politik, CEOs großer Unternehmen, Inhaber mittelständischer Unternehmen und natürlich auch viele Berater. Ferner wird über die Digitalisierung in diversen Fachzeitschriften berichtet und es werden unzählige Veranstaltungen dazu angeboten. Der Begriff der Digitalisierung wird hierbei immer anders definiert, aber selten ganzheitlich.

DIGITALISIERUNG IST MEHR ALS EINE KRISE ODER EIN CHANGE-PROZESS – SIE IST EINE REVOLUTION.

Viele Branchen werden erhebliche Umbrüche erleben, aktuelle wirtschaftliche Spielregeln werden binnen weniger Jahre ihre Gültigkeit verlieren und ganze Geschäftsmodelle werden revolutioniert. Die Digitalisierung bietet dabei aber auch für jedes Unternehmen große Chancen. Sie müssen jedoch aktiv angegangen werden. Kurzum: Wer heute keine Strategie hat, hat morgen kein Unternehmen mehr.



Die Erfolgsfaktoren bei der Digitalisierung

Die Digitalisierung basiert auf drei wesentlichen Erfolgsfaktoren. Diese Erfolgsfaktoren sind die Plattform, auf der neue Geschäftsmodelle entwickelt, Innovationen generiert, Prozesse effizienter werden oder Wachstum generiert wird. Unternehmen, die diese Plattform nicht solide aufgebaut haben, werden von den Chancen der Digitalisierung nicht profitieren können.

Erfolgsfaktor #1 : Daten als neuen Rohstoff nutzen

Die Basis jeder Digitalisierung sind relevante und qualitativ hochwertige Daten. Daten sind das Öl des digitalen Zeitalters. Neben internen Datenquellen wie Vertrieb und Fertigung, gibt es mittlerweile umfangreiche öffentliche Datenquellen, die mit internen Daten korreliert werden können. Seit Beginn der Zeitrechnung wurden Daten auf Steinen, Papyrus, in Büchern, später auf Videokassetten, DVDs, Festplatten und vielen anderen Datenträgern gesammelt. Heute speichern moderne IT-Systeme die gleiche Menge an Daten binnen zehn Minuten wie frühere Methoden in den gesamten letzten 2 000 Jahren – Tendenz weiter steigend. Diese

Datenmengen – die internen und die externen – können heute bereits zu überschaubaren Kosten ausgewertet werden. Während vor etwa zehn Jahren ein Speichersystem mit einem Volumen von einem Terabyte noch mehr als 1 Mio. Euro kostete, bekommt man heute in jedem Elektrofachmarkt das gleiche Volumen für 50 Euro. Ein Tool zur Echtzeitauswertung dieser Daten („Data-Mining“) kostete 2010 noch mehr als 500 000 Euro. Heute liegt diese Investition bei nicht einmal mehr 20 000 Euro. Bei Nutzung eines Cloud-Anbieters entfallen diese Investitionen sogar gänzlich. Nur noch eine geringe monatliche Gebühr ist fällig. Durch die gezielte Auswertung der Daten in Echtzeit können sich auch mittelständische Unternehmen einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen. Die meisten Unternehmen sitzen hierbei auf echten Datenschatzen, die mit leichten Bordmitteln gehoben werden können.

Erfolgsfaktor #2: Leadership als Vorbild

Digitalisierung ist Chefsache und kann nicht delegiert werden. Doch genau da fängt das Problem auf dem Weg zur Digitalisierung häufig an. Es fehlt an echter Veränderungsbeurteilung. Digitalisierung wird dann halbherzig

als Pflichtübung aufgenommen. Manchmal werden Stabsstellen für Digitalisierung eingerichtet. Ein anderes Mal wird die Digitalisierung als Teil der internen IT definiert oder es werden andere Alibistrukturen geschaffen. Doch Digitalisierung geht nur ganz oder gar nicht – eben eins oder null. Die heute besten Führungskräfte können hierbei die größten Bremsklötze werden, da genau diese nicht bereit sind, die geschaffenen Königreiche zugunsten der Digitalisierung aufzugeben.

Die Aufbauorganisation der Zukunft wird keine klassische funktionale Struktur mehr haben. Auch Ansätze von Business Units werden künftig nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Die Digitalisierung erfordert cross-funktionale Ansätze mit agilen Managementansätzen. Statt aufwendiger Projektstrukturen werden Veränderungen in sog. Hackathons und Sprints in wenigen Tagen etabliert. Auch werden immer häufiger die Ansätze der sog. Schwarmintelligenz genutzt, um einerseits die Komplexität besser abdecken zu können und andererseits das Commitment der Mitarbeiter zu bekommen. Je effizienter aber die Organisation, desto geringer die Bereitschaft, cross-funktional zu agieren.



Moderne Führungselemente wie agiles Projektmanagement, Hackathons, Homeoffices, Aufgabe von Arbeitszeiten und vieles mehr in einer neuen Kultur wird von den eingefahrenen, aber oft noch erfolgreichen Managern vermieden.

Erfolgsfaktor #3: Kultur ändern und Change-Management modernisieren

Die Digitalisierung wird neue Anforderungen an die Kultur, den Führungsstil und die Arbeitsweise von Unternehmen stellen. Digitalisierung bedeutet die komplette Veränderung von Leadership in einem Unternehmen. Die Digitalisierung ist mehr als eine Krise oder ein gewöhnlicher Change-Prozess – sie ist ein Umbruch oder in einigen Branchen sogar eine Revolution. Ein Umbruch ist viel schwerer zu führen als eine Krise oder gar ein gesundes Unternehmen. Bei einem Umbruch ändert sich das bisher Gewohnte dauerhaft. Ein Umbruch setzt Fakten, die unumkehrbar sind. Ein Umbruch entsteht und dauert meistens länger als eine Krise.

Die Digitalisierung wird nicht nur wirtschaftliche Rahmenbedingungen komplett verändern, sondern auch die Kultur in den Unternehmen. Während die Daten die Basis der Digitalisierung

bilden, wird Leadership zum Treiber einer neuen Kultur mit neuen Typen von Mitarbeitern sein. Die Mitarbeiter schätzen interessante Herausforderungen und die Möglichkeit, tatsächlich etwas zu bewegen und zu verändern. Persönliche Freiheiten, flexible Arbeitszeiten und ein Umfeld, das ihrem Charakter entspricht und zur freien Entfaltung beiträgt, sind Basisanforderungen. Das klassische und starre 9-to-5-System wird durch Homeoffice, mobile Workplaces und interdisziplinäre Arbeitsgruppen abgelöst. Die Digitalisierung stellt also auch die Personalabteilung vor neue, komplexe Herausforderungen.

Viele Unternehmen stehen vor einem Umbruch

In vielen Branchen und Unternehmen wird die Digitalisierung zum Auslöser oder zum Beschleuniger einer Krise. Ganze Geschäftsmodelle werden disruptiert und müssen von Grund auf geändert werden. Der Verlauf von Krisen in digitalen Zeiten ist deutlich beschleunigt: Führungsfehler lösen schon nach kürzester Zeit eine Strategie- und damit eine Ergebniskrise aus – früher hat das rund 1000 Tage gedauert.

Digitalisierung als fester Bestandteil einer jeden Strategie

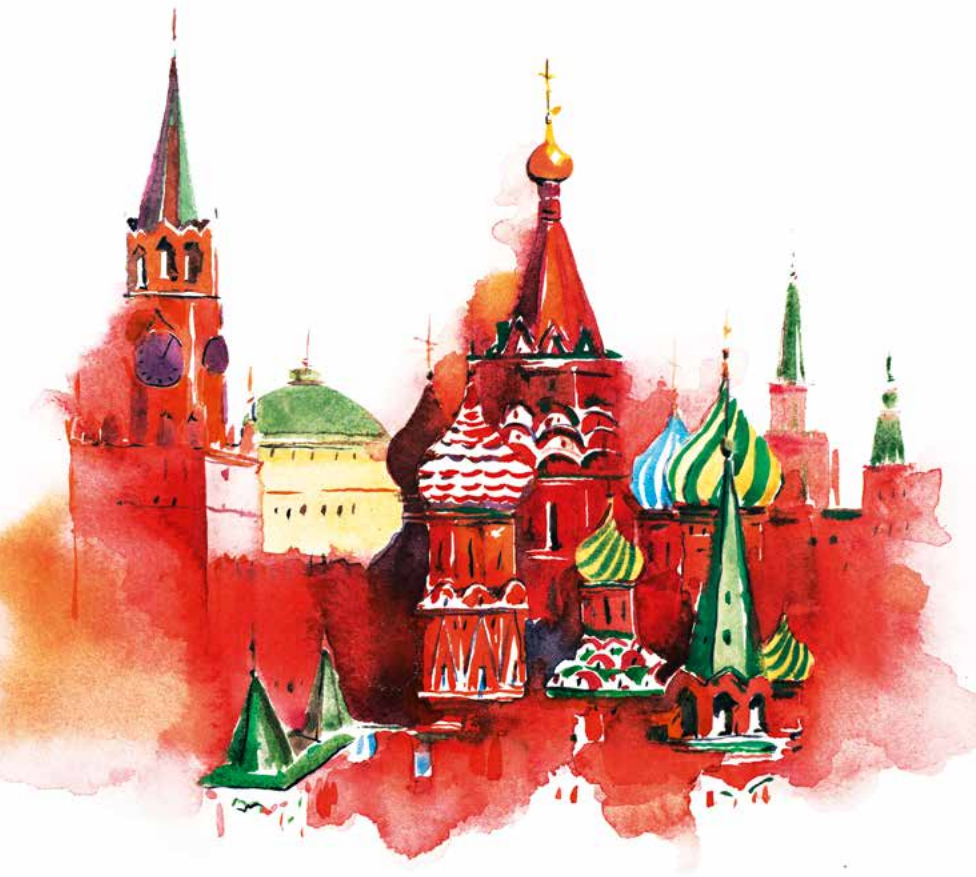
Digitalisierung ist heute ein zwingender Bestandteil jeder Unternehmensstrategie. Doch einen Fehler sollte man nicht machen: hektisch eine gekapselte Digitalisierungsstrategie festlegen, ohne eine Gesamtstrategie zu haben. Der analytische Blick auf Markt und Wettbewerber sollte fundiert sein, denn möglicherweise gibt es keine zweite Chance. Wer also noch keine Strategie hat, muss in die Konzeptphase. Und wer Digitalisierung bereits als Teil der Unternehmensstrategie aufgenommen hat, sollte diese kritisch hinterfragen.

Ein strukturierter Blick in die Zukunft

Es wurde eine Methode entwickelt, um die zukünftige Bedrohung eines Geschäftsmodells fundiert einschätzen zu können: Die Ergebnisse werden in einem eigenen Kapitel im Sanierungsgutachten zusammengefasst. Die Methode beginnt mit der Einschätzung der externen Bedrohungen eines Geschäftsmodells.

Insgesamt wird das Geschäftsmodell mit dem Digital Canvas Business Modell abgebildet: Für alle relevanten Erfolgsfaktoren und Unternehmensbereiche wurde ein strukturiertes Reifegradmodell mit mehr als 40 Erfolgsfaktoren erarbeitet. Das Modell schätzt für jeden Erfolgsfaktor vier Zustände anhand konkreter Kriterien ein. Hieraus werden konkrete Maßnahmen abgeleitet und ermöglichen mit agilen Methoden ein Fortschrittscontrolling.





Der folgende Beitrag beschreibt die Änderungen im deutschen Recht und stellt Bezüge zu entsprechenden Regeln im russischen Steuerrecht her.

Dipl.-Finanzw. Frank Rothe | Rechtsanwalt, Steuerberater
 Standortleitung Steuern und wirtschaftsrechtliche Beratung | BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld
 Richard Wellmann | Rechtsanwalt, Steuerberater
 konsultant po nalogam i sboram Leiter Russia Desk | BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main



Im Zuge des Projektes Base Erosion and Profit Shifting („BEPS“) der OECD/G20 war bereits im Juli 2013 ein Aktionsplan veröffentlicht worden, um aggressiver Steuerplanung entgegenzutreten. Dieser Aktionsplan umfasste 15 Maßnahmen. Im abschließenden Bericht zu Maßnahme 13 des BEPS-Projektes, der im Oktober 2015 veröffentlicht wurde, empfahl die OECD eine dreistufige Struktur zur Dokumentation der konzerninternen Verrechnungspreise, bestehend aus Master File und Local File sowie Country-by-Country-Report („CbCR“).

Der CbCR ist für Gruppen mit einem konsolidierten Gruppenumsatz von 750 Mio. Euro oder mehr für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2015 beginnen, in Deutschland erstmals zum 31.12.2017 einzureichen. Da dieser Beitrag auf deutsche mittelständische Unternehmensgruppen abzielt, wird daher auf den CbCR selbst sowie für Unternehmen solcher Gruppen bestehende Informationspflichten nachfolgend nicht weiter eingegangen.

Den Empfehlungen der OECD folgend überarbeitete der deutsche Gesetzgeber die Regelungen zur Doku-



mentation der Verrechnungspreise in § 90 der Abgabenordnung (AO) und führte weitere Regelungen durch das Gesetz zur Umsetzung der Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie und von weiteren Maßnahmen gegen Gewinnkürzungen und -verlagerungen vom 20.12.2016 ein. Auch die Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung (GAufzV), die die Mitwirkungspflichten des Steuerpflichtigen konkretisiert, wurde entsprechend den OECD-Empfehlungen geändert bzw. angepasst.

MASTER FILE

Steuerpflichtige, die Teil einer multinationalen Unternehmensgruppe sind und einen (nicht konsolidierten und nicht auf konzerninterne Lieferungen/Leistungen begrenzten) Gesamtumsatz im vorangegangenen Wirtschaftsjahr von mindestens 100 Mio. Euro hatten, sind nach § 90 Abs. 3 AO n. F. verpflichtet, einen Überblick über die Art der weltweiten Geschäftstätigkeit der Unternehmensgruppe und über die von ihr angewandte Systematik der Verrechnungspreisbestimmung zu erstellen. Die Gesetzesbegründung spricht insoweit von der Stammdokumentation (Englisch: Master File).

Verrechnungspreise: Deutschland und Russland

BEPS – Steigende Anforderungen an die Dokumentation von Verrechnungspreisen

Laut Gesetzesbegründung soll diese insbesondere eine Darstellung des Organisationsaufbaus der weltweiten Geschäftstätigkeit der Unternehmensgruppe, der Gesamtstrategie für die Nutzung immaterieller Werte in der Wertschöpfungskette sowie der Konzernfinanzierung, grenzüberschreitender Vorbescheide und Vorabverständigungen, die die Verrechnungspreisgestaltung betreffen, enthalten. Die Verpflichtung zur Erstellung eines Master Files gilt für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2016 beginnen.

LOCAL FILE

Das Local File soll ergänzend zum Master File auf Landesebene wesentlich detailliertere Informationen zu einzelnen Transaktionen des (bzw. der) lokalen Unternehmen(s) mit nahestehenden Personen oder Betriebsstätten im Ausland beschreiben. Nach § 90 Abs. 3 AO n.F. und GAufzV haben sämtliche landesspezifischen, unternehmensbezogenen Dokumentationen (Englisch: Local File) zukünftig neben einer Sachverhalts- und Angemessenheitsdokumentation, die unabhängig von der o.g. 100 Mio.-Euro-Grenze zu erstellen sind, auch Informationen zum Zeitpunkt der Verrechnungspreisbestimmung zu enthalten.

Eine Verrechnungspreisdokumentation muss insbesondere die folgenden Punkte enthalten:

- Allgemeine Informationen, wie z. B. Organisationsaufbau, Marktanalyse;
- Beschreibung der Geschäftsbeziehungen zu verbundenen Unternehmen bzw. Unternehmensteilen;
- Funktions- und Risikoanalyse sowie Wertschöpfungsanalyse;
- Auswahl der im konkreten Fall angewandten Verrechnungspreismethode;
- Verrechnungspreisanalyse unter Heranziehen von Vergleichsdaten (i. d. R. aus Datenbanken);
- Informationen zum Zeitpunkt der Verrechnungspreisbestimmung;
- außerordentliche Geschäftsvorfälle.

ERLEICHTERUNGEN FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN

Im Hinblick auf die Verpflichtung zur Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation bleibt es auch nach Neufassung der GAufzV bei den bisherigen Erleichterungen für kleinere Unternehmen. Allerdings werden die Grenzen konzerninterner grenzüberschreitender Transaktionen, ab denen eine formale Dokumentationspflicht besteht, für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2016 beginnen, von vormals fünf um eine auf sechs Millionen Euro für Warentransaktionen bzw. von vormals 500 000 um 100 000 auf 600 000 Euro für andere Transaktionsarten, z. B. Dienstleistungen oder Darlehenszinsen, angehoben. Die Beträge für erbrachte und erhaltene Lieferungen und Leistungen sind dabei zu addieren. Bei der Prüfung der Betragsgrenzen sind ferner die Geschäftsbeziehungen aller deutschen Konzerngesellschaften und aller anderweitig verbundenen deutschen Unternehmen zusammenzurechnen. Die Regelungen gelten entsprechend für Betriebsstätten. Wurde eine der vorgenannten Grenzen überschritten, besteht ab dem Folgejahr die Verpflichtung, eine Verrechnungspreisdokumentation zu erstellen, die den Anforderungen der GAufzV genügt.

VORLAGEPFLICHT

Master File und Local File sind nach Aufforderung innerhalb einer Frist von 60 Tagen (30 Tage bei außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen) abzugeben. Insoweit bleibt es bei den bisherigen Fristen. Die ursprünglich angedachte Verpflichtung zur Abgabe des Master Files zusammen mit der Steuererklärung ist im Gesetz nicht enthalten. Hierbei ist jedoch anzumerken, dass das Master File in anderen Ländern ggf. früher zu erstellen bzw. abzugeben ist. Daher ist es ratsam, die Fristen in allen beteiligten Ländern zu überprüfen und zumindest das Master File zeitnah zu erstellen.

FOLGEN VERSPÄTETER ODER UNVERWERTBARER DOKUMENTATIONEN

Das Nichtvorlegen von Aufzeichnungen im Sinne von § 90 Abs. 3 AO oder das Vorlegen von (im Wesentlichen) unverwertbaren Aufzeichnungen führt faktisch zu einer Umkehr der Beweislast und zu einem „Strafzuschlag“ von mindestens 5% und höchstens 10% der sich durch die Schätzung ergebenden Mehreinkünfte (mindestens 5 000 Euro). Da dieser Zuschlag nur auf die Mehreinkünfte abstellt, kommt er auch zur Anwendung, wenn wegen etwaiger Verlustvorträge keine Ertragsteuer zu zahlen ist.

Werden verwertbare Aufzeichnungen und Informationen nicht innerhalb von 60 Tagen bzw. bei außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen nicht innerhalb von 30 Tagen nach Aufforderung vorgelegt, beträgt der Zuschlag mindestens 100 Euro pro Tag der Fristüberschreitung und kann auf bis zu eine Mio. Euro festgesetzt werden (vgl. § 162 Abs. 4 AO).

MÖGLICHE FOLGEN NICHT FREMDÜBLICHER VERRECHNUNGSPREISE

Ungeachtet der vorgenannten Konsequenzen ist nicht auszuschließen, dass im Rahmen insbesondere einer erstmaligen Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation festgestellt wird, dass die Verrechnungspreise im Dokumentationszeitraum tatsächlich nicht fremdüblich waren und von deutschen an ausländische Gruppengesellschaften erbrachte Leistungen aus Sicht des oder der deutschen Steuerpflichtigen zu gering vergütet wurden, sodass die in Deutschland gezahlten Steuern zu niedrig waren. In diesen Fällen steht der Steuerpflichtige regelmäßig vor dem Dilemma, ob er lediglich die betreffenden Steuererklärungen korrigiert (§ 153 AO) oder eine strafbefreiende Selbstanzeige (§ 371 AO) stellt. Nach einer Verlautbarung des Bundesministeriums der Finanzen spricht die Existenz eines funktionierenden Tax Compliance Management Systems dafür, dass kein strafrechtlich relevantes Verhalten vorlag.

INWIEFERN IST IHR TOCHTERUNTERNEHMEN VON DEN NEUREGELUNGEN IN RUSSLAND BETROFFEN?

Mit Wirkung ab dem 01.01.2012 wurden in der Russischen Föderation neue Regelungen betreffend die Bestimmung und Dokumentation von Verrechnungspreisen eingeführt. Ein wesentlicher Unterschied zu den deutschen Verrechnungspreisregelungen besteht darin, dass die Dokumentationspflicht transaktionsbezogen bestimmt wird und z. B. von der Ansässigkeit einer Vertragspartei (Offshore oder Sonderwirtschaftszone) oder dem Gegenstand der Transaktionsart (börsengehandelte Rohstoffe) und dem Überschreiten bestimmter Schwellenwerte abhängt, während andere Transaktionsarten (z. B. Garantien) ausgenommen sind. Daneben treffen Steuerpflichtige unabhängig von der Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation jährlich weitreichende Informationspflichten betreffend der Verrechnungspreiskontrolle unterfallende Transaktionen, sodass die russischen Steuerbehörden schon im Jahr 2012 Informationen über mehr als 100 Mio. derartige Transaktionen erhielten.

Obgleich die Beitrittsverhandlungen der Russischen Föderation zur OECD durch dieselbe im Zusammenhang mit den Vorkommissionen um die Krim seit Frühjahr 2014 ausgesetzt sind, unterstützt Russland weiterhin das OECD/BEPS-Projekt. Zum Beispiel unterzeichneten Vertreter der russischen Behörden das Competent Authority Agreement On Automatic Exchange of Financial Account Information (MCAA) im Mai 2016, das CbC MCAA im Januar 2017 und trat die Russische Föderation dem OECD Inclusive Framework bei. Im Juli 2017 wurde schließlich der dritte Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der OECD-Empfehlungen für einen dreistufigen Dokumentationsaufbau in die Staatsduma eingebracht (Entwurf eines Föderalen Gesetzes der Russischen Föderation „über die Einführung von Änderungen in den ersten Teil des Steuerkodex der Russischen Föderation betreffend die Umsetzung des internationalen automatischen Informationsaustauschs und die Dokumentation multinationaler Gruppenunternehmen“). Der Entwurf, der für multinationale Unternehmensgruppen mit mehr als 50 Mrd. RUB konsolidiertem Gruppenumsatz die Erstellung von Master File [глобальная

документация], Local File [национальная документация] und CbCR [страновой отчет] vorsieht, hat mittlerweile den Gesetzgebungsprozess durchlaufen und wurde am 27.11.2017 als Föderales Gesetz N 340-FZ veröffentlicht.

ERWEITERTE DOKUMENTATIONSPFLICHTEN

Wenn ein russisches Unternehmen Teil einer multinationalen Unternehmensgruppe ist, deren konsolidierter Gruppenumsatz weniger als 50 Mrd. RUB beträgt, und eine Transaktion zwischen dem russischen Gruppenunternehmen und einem im Ausland steuerlich ansässigen Gruppenunternehmen stattfand, so wird der russische Steuerpflichtige zusätzlich zu den bisher bereits für die Dokumentation der Verrechnungspreise erforderlichen weitere Angaben machen müssen, z. B. zur Beschreibung der Managementstruktur des russischen Gruppenunternehmens, seiner Geschäftstätigkeit und Geschäftsstrategie und seinen wichtigsten Wettbewerbern.

VORLAGEPFLICHT

Das Master File einer Unternehmensgruppe mit nicht-russischer Obergesellschaft muss auf Anforderung der russischen Steuerbehörden innerhalb von drei Monaten eingereicht werden. Zur Einreichung darf nicht eher als zwölf Monate und nicht später als nach Ablauf von 36 Monaten nach dem Ende des Zeitraums, für den die Dokumentation angefordert wurde, aufgefordert werden. Wenn die russischen Steuerbehörden bereits ein Master File von einer anderen Gesellschaft einer multinationalen Gruppe für den gleichen Berichtszeitraum erhalten haben, dürfen sie eine erneute Vorlage von einem anderen Unternehmen dieser Gruppe grundsätzlich nicht mehr verlangen. Die Anforderungen an das Masterfile entsprechen im Wesentlichen denen der OECD, insbesondere liegt ein Fokus auf der Zuordnung immaterieller Wirtschaftsgüter und Finanzierungstätigkeiten innerhalb der Gruppe.

Der Inhalt eines Local Files einer russischen Unternehmensgruppe soll den erweiterten Anforderungen an die Dokumentation von Transaktionen zwischen russischen Gruppenunternehmen und im Ausland steuerlich ansässigen Gruppenunternehmen entsprechen. Um Wiederholungen zu vermeiden, kann auf das Master File verwiesen werden.

FAZIT

Verrechnungspreise rücken bei Betriebsprüfungen auch bei mittelständischen multinationalen Unternehmensgruppen zunehmend in den Vordergrund. Die Anforderungen an die Erstellung einer ordnungsmäßigen Dokumentation der Verrechnungspreise steigen in Deutschland wie in Russland durch die Umsetzung der Empfehlungen der OECD in beiden Ländern. Nicht zuletzt deshalb sollte die Überprüfung und Dokumentation von Verrechnungspreisen rechtzeitig angegangen werden.

HOT-TOPIC

Reform der Grunderwerbsteuer (Share Deals)

Drastische Verschärfungen geplant und von der Rechtsprechung in Gang gesetzt

Frank Wischott | Rechtsanwalt, Steuerberater | Partner Deal Advisory | M&A Tax
Jan Uterhark | Rechtsanwalt, Steuerberater | Partner Tax
KPMG AG | Hamburg

Die Grunderwerbsteuer ist in aller Munde. Vereinfacht gesprochen entsteht die Steuer, wenn das rechtliche oder wirtschaftliche Eigentum an einem inländischen Grundstück übertragen wird. Die Höhe der Steuer bemisst sich grundsätzlich nach dem Wert der Gegenleistung. In Zeiten stark steigender Immobilienpreise sowie einer in den letzten Jahren erkennbaren Tendenz vieler Bundesländer, den Steuersatz auf bis zu 6,5 % anzuheben, ist die Grunderwerbsteuer auch im Bereich unternehmerischer Transaktionen von erheblicher Bedeutung.

Dies betrifft einerseits die Fälle, in denen ein Unternehmen ein Grundstück unmittelbar erwirbt (sog. Asset Deals). Deutlich komplexer wird es aber, wenn Anteile an einer Gesellschaft übertragen werden, zu deren Vermögen ein inländisches Grundstück gehört (sog. Share Deals). In diesen Fällen knüpft der Gesetzgeber im Rahmen verschiedener Fiktionstatbestände bislang maßgeblich daran an, dass mindestens 95 % der übertragenen Anteile in der Hand des Erwerbers vereinigt werden.

Ausweislich einer im Sommer veröffentlichten Pressemitteilung der Länderfinanzminister soll die Beteiligungsgrenze von 95 % bei sämtlichen Fiktionstatbeständen auf 90 % herabgesetzt werden. Zudem sollen bestehende, bislang nur für grundstücksbesitzende Personengesellschaften geltende Spezialvorschriften auf Kapitalgesellschaften ausgeweitet sowie bisherige Haltefristen verlängert werden.

Doch das geltende Grunderwerbsteuerrecht steht nicht nur auf dem Plan des nationalen Gesetzgebers. Auch der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) befasst sich auf Vorlage des Bundesfinanzhofs mit der Frage, ob die in § 6a GrEStG vorgesehene Steuervergünstigung für bestimmte Umstrukturierungsvorgänge im Konzern als verbotene Beihilfe zu qualifizieren ist. Und auch zu den vermeintlich bereits der Vergangenheit angehörenden RETT-Blocker Strukturen gibt es Neues.

NACHTRÄGLICHES AUS FÜR RETT-BLOCKER STRUKTUREN – CHANCEN UND RISIKEN

RETT-Blocker Strukturen waren bis 2013 eine gängige Gestaltung mit der – durch Zwischenschaltung einer Personengesellschaft – im wirtschaftlichen Ergebnis nahezu 100 % der Anteile an grundbesitzenden Kapitalgesellschaften ohne Anfall von Grunderwerbsteuer erworben werden konnten. Seit 2013 bedarf es aufgrund einer Gesetzesänderung grundsätzlich eines echten Co-Investors, der mindestens 5,1 % der Anteile erwirbt, um bei einem Share Deal die Grunderwerbsteuer zu vermeiden.

Sehr spät und überraschend hat zudem der BFH im September 2017 den RETT-Blocker Strukturen im Wege der Fortentwicklung seiner Rechtsprechung nachträglich die Anerkennung entzogen. Die Finanzverwaltung hatte diese Gestaltungsmöglichkeit in mehreren Erlassen abgesegnet und war offenbar selbst von der Entscheidung des BFH überrascht worden. So erklärt es sich, dass die Finanzverwaltung erst kürzlich unter dem 19. September 2018 zu der Entscheidung Stellung





genommen hat und diese über den entschiedenen Einzelfall hinaus allgemein – in allen offenen Fällen – anwenden will.

Durch die Anwendung der BFH-Rechtsprechung ist nun beim mittelbaren Anteilswerb die zwischengeschaltete Personengesellschaft der Kapitalgesellschaft gleichzustellen. Danach kann ein Anteilswerb bei einer zwischengeschalteten Personengesellschaft zu einer mittelbaren Anteilsvereinigung beitragen oder diese begründen, wenn dem Erwerber nach dem Anteilswerb mindestens 95 % der Beteiligung am Gesellschaftskapital der Personengesellschaft zuzurechnen sind.

Der Anwendungserlass ist auf alle offenen Fälle anzuwenden. Zu beachten ist, dass die Verwaltung trotz ihrer jahrelang vertretenden abweichenden Verwaltungsauffassung keine Übergangsregelung geschaffen hat und somit anscheinend keinen Vertrauensschutz gewähren möchte.

Bestehende Strukturen sollten vor dem Hintergrund der geänderten Verwaltungsauffassung überprüft werden. Dabei stellen sich insbesondere Fragen nach der Festsetzungsfrist für Transaktionen, die in der Vergangenheit unter Nutzung einer RETT-Blocker Struktur erfolgt sind. So können sich nachträglich Anzeigepflichten ergeben und ggf. sind sogar Rückstellungen für entsprechende Grunderwerbsteuerisiken zu bilden. Betroffene Unternehmen werden ihre Handlungsoptionen

nicht ohne eine detaillierte Sicht auf einen möglichen Vertrauensschutz einschätzen wollen.

Eventuell ergibt sich aber auch eine Chance aus der aktuellen Entwicklung: Eine steuerneutrale Auflösung alter RETT-Blocker Strukturen erscheint vor dem Hintergrund der geänderten Sicht jedenfalls nicht ausgeschlossen.

RETTUNG DER GRUNDERWERBSTEUERLICHEN KONZERNKLAUSEL DURCH DEN EUGH?

Die Grunderwerbsteuerliche Konzernklausel sieht eine Steuerbefreiung für bestimmte Erwerbsvorgänge aufgrund einer Umwandlung vor. Die Steuerbefreiung soll nur dann greifen, wenn die beteiligten Unternehmen durch ein Beherrschungs- und Abhängigkeitsverhältnis miteinander verbunden sind bzw. von derselben Gesellschaft beherrscht werden. Dies setzt eine ununterbrochene mindestens 95-prozentige unmittelbare oder mittelbare Beteiligung des herrschenden Unternehmens an den abhängigen Gesellschaften fünf Jahre vor und fünf Jahre nach dem Erwerbsvorgang voraus (sog. Vor- und Nachbehaltensfrist). Allgemein wird kritisiert, dass die Konzernklausel ihrem Zweck, Umstrukturierungen Grunderwerbsteuerlich zu erleichtern, nicht gerecht wird, da die Befreiung an zahlreiche, nur schwer erfüllbare Voraussetzungen geknüpft ist. Es zeichnet sich allerdings ab, dass der BFH hier in vielen Punkten eine

weitergehende und für den Steuerpflichtigen günstigere Auslegung vertritt.

In seinen am 19. September 2018 zur Rechtssache „A-Brauerei“ veröffentlichten Schlussanträgen kommt der Generalanwalt zum Ergebnis, dass die deutsche Grunderwerbsteuervergünstigung für Umstrukturierungen im Konzern keine verbotene staatliche Beihilfe darstellt.

Hintergrund ist ein Beschluss, in dem der BFH dem EuGH die Frage vorgelegt hat, ob die Grunderwerbsteuerliche Begünstigung bei Umstrukturierungen im Konzern eine unionsrechtlich verbotene Beihilfe darstellt. Der EuGH hat hierzu noch nicht entschieden.

Der Ausgang der Entscheidung des EuGH ist trotz der Schlussanträge des Generalanwalts offen. Bei den Schlussanträgen des Generalanwalts handelt es sich lediglich um einen unverbindlichen Entscheidungsvorschlag an den EuGH. Der Gerichtshof ist daher im Rahmen seiner

ausstehenden Entscheidung nicht an die gutachterlichen Überlegungen des Generalanwalts gebunden.

Damit bleibt abzuwarten, ob sich der EuGH in seiner Entscheidung den Schlussanträgen des Generalanwalts anschließen wird.

Kommt der EuGH zu dem Schluss, dass es sich um eine Beihilfe handelt, wird die EU-Kommission voraussichtlich nachträglich das sog. Vorprüfungsverfahren einleiten. Die EU-Kommission prüft dann insbesondere, inwieweit eine tatbestandliche Beihilfe zugelassen oder genehmigt werden kann. Bei Einleitung eines Prüfverfahrens durch die EU-Kommission wäre die Befreiung bis zur Entscheidung der Kommission nicht anwendbar. Sollte die Vorschrift tatsächlich eine verbotene Beihilfe darstellen, droht die Rücknahme entsprechender, den Steuerpflichtigen begünstigender Steuerbescheide, und zwar selbst dann, wenn den Bescheiden eine verbindliche Auskunft des Finanzamtes zugrunde liegt.

REFORM DER SHARE DEALS – DRASTISCHE VERSCHÄRFUNGEN GEPLANT

Bereits seit über zwei Jahren ist eine Reform der Grunderwerbsteuer im Bereich der sog. „Share Deals“ in der politischen Diskussion. Begründet wird die Notwendigkeit einer Reform im Wesentlichen damit, dass Großinvestoren bei Grundstücksgeschäften die Grunderwerbsteuer durch einen Share Deal vermeiden könnten, während eine Privatperson regelmäßig im Rahmen eines „Asset Deals“ diese Möglichkeit nicht hätte. Nunmehr haben sich die Länderfinanzminister auf Grundlage des Abschlussberichts einer eigens dafür eingerichteten Arbeitsgruppe der Finanzministerkonferenz auf Eckpunkte zur Reform von „Share Deals“ geeinigt.

Die Länderfinanzminister haben sich insbesondere auf folgende Maßnahmen verständigt:

- Absenkung der relevanten Beteiligungsgrenze von 95 % auf 90 %
- Ausweitung der Spezialvorschrift für Gesellschafterwechsel bei grundstücksbesitzenden Personengesellschaften auf grundstücksbesitzende Kapitalgesellschaften
- Verlängerung der bisherigen Haltefristen von fünf auf zehn bzw. fünfzehn Jahre.

Die von der Finanzministerkonferenz mehrheitlich beschlossenen Maßnahmen stellen zunächst nur Vorschläge für mögliche Gesetzesänderungen dar. Ein Gesetzesentwurf liegt bis dato nicht vor.

Auf Basis der beschlossenen Maßnahmen ist davon auszugehen, dass diese zu erheblichen Mehrbelastungen bei Share Deals führen werden. Zwar mag die Herabsetzung der Beteiligungsgrenze auf 90% und damit das Erfordernis eines „stärkeren“ Co-Investors von z. B. 10,1% für Investoren noch hinnehmbar sein; die Ausdehnung der Spezialvorschriften für grundbesitzende Personengesellschaften auf Kapitalgesellschaften verbunden mit der Verlängerung der Fristen von fünf auf zehn Jahren stellt dagegen eine erhebliche Einschränkung für Neu-Investoren und zugleich eine erhebliche Belastung für bestehende Immobilien-Portfolios dar. Letztlich träfe diese Verschärfung aber jedes Industrieunternehmen, welches die Betriebsgrundstücke in Kapitalgesellschaften hält. Nicht ausgeschlossen werden kann, dass es in der Zukunft zu einer weiteren Verschärfung für Share Deals kommen könnte. So war im Vorfeld etwa eine Absenkung der maßgeblichen Beteiligungsgrenze auf 75 % in der Diskussion.

Völlig offen ist derzeit, wie die zeitlichen Anwendungsregelungen zu den geplanten Änderungsvorschlägen ausgestaltet werden und wie dem Vertrauensschutz Rechnung getragen wird. Zumindest für bestehende Strukturen bzw. Erwerbstrukturen, die vor der Zuleitung eines entsprechenden Gesetzentwurfs der Bundesregierung an den Bundestag bzw.

Bundesrat wirksam abgeschlossen werden („Signing und Closing“), sollte Vertrauensschutz gewährt werden. Fraglich ist jedoch, ob auch Vertrauensschutz für Strukturen mit Put-/Call-Optionen gewährt wird, die auf den Verkauf bzw. den Erwerb des Anteils des Co-Investors gerichtet sind.

Generell kann nicht ausgeschlossen werden, dass die geplanten Änderungen rückwirkende steuerliche Effekte auf Transaktionen in der Vergangenheit haben. Da aber gegen eine solche Rückwirkung erhebliche verfassungsrechtliche Bedenken bestehen, ist zu hoffen, dass der Gesetzgeber von vornherein auf eine rückwirkende Umsetzung verzichtet und zum Wohle aller entsprechende Streitigkeiten vor den Gerichten vermeidet.

FAZIT

Bei bestehenden RETT-Blocker Strukturen sollte kurzfristig geprüft werden, inwiefern sich nachträgliche Anzeigepflichten ergeben. Möglicherweise können aufgrund der geänderten Sichtweise zu den RETT-Blocker Strukturen diese nun steuerneutral aufgelöst werden.

Eine EuGH Entscheidung zur Grunderwerbsteuerlichen Konzernklausel steht noch aus. Zumindest der Generalanwalt beim EuGH sieht in der deutschen Regelung, nach der konzerninterne Umstrukturierungen unter bestimmten Voraussetzungen ohne Anfall von Grunderwerbsteuer durchgeführt werden können, keine verbotene Beihilfe.

Die geplante Reform der Share Deals würde eine erhebliche Belastung aller grundbesitzenden Unternehmen zur Folge haben und einen massiven Einfluss auf den Investitionsstandort Deutschland haben. Bereits jetzt sollten geplante Anteilsübertragungen oder Umstrukturierungen mit Blick auf die anstehende Reform geprüft werden, da eine rückwirkende Anwendung der neuen Regelungen nicht ausgeschlossen werden kann.

Autorenübersicht



BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhrentwiete 12, 20355 Hamburg
Telefon 040 30293-0
Telefax 040 337691
hamburg@bdo.de
www.bdo.de
Autoren: Frank Rothe,
Richard Wellmann (S. 40–42)



Brinkmann & Partner Hamburg
Sechslingspforte 2, 22087 Hamburg
Telefon 040 22667-7
Telefax 040 22667-888
hamburg@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de
Autoren: Dr. Christoph Morgen,
Dr. Annika Schinkel (S. 34–36)



Hamburger Sparkasse AG
Adolphsplatz 3, 20457 Hamburg
Telefon 040 3579-3440
Telefax 040 3579-3440
haspa@haspa.de
www.haspa.de
Autor: Andreas Mansfeld (S. 31–33)



Hamburgische
Investitions- und
Förderbank

Hamburgische Investitions- und Förderbank
Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg
Telefon 040 24846-0
Telefax 040 24846-432
info@ifbhh.de
www.ifbhh.de
Autor: Michael Feldmeier (S. 6–7)



KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Ludwig-Erhard-Straße 11–17, 20459 Hamburg
Telefon 040 32015-0
Telefax 040 32015-5000
www.kpmg.de
Autoren: Jan Uterhark,
Frank Wischott (S. 43–45)



RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT

**Ludwig Wöhren Schewtschenko
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**
Neuer Wall 43, 20354 Hamburg
Telefon 040 2263333-0
Telefax 040 2263333-33
hamburg@lws-rechtsanwaelte.de
www.lws-rechtsanwaelte.de
Autor: Dr. Marc Ludwig (S. 12–13)



Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Gänsemarkt 45, 20354 Hamburg
Telefon 040 18067-0
Telefax 040 18067-110
hamburg@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com
Autoren: Dr. Benjamin Hub,
Guido Wenzel (S. 24–25),
Dr. Gernot-Rüdiger Engel,
Ekkehard Hübel (S. 22–23)



Maturus Finance GmbH
Brodschangen 3–5, 20457 Hamburg
Telefon 040 3003936-250
Telefax 040 3003936-249
info@maturus.com
www.maturus.com
Autor: Carl-Jan von der Goltz (S. 8–9)



Möhrle Happ Luther Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte
Brandstwiete 3, 20457 Hamburg
Telefon 040 85301-0
Telefax 040 85301-166
hamburg@mhl.de
www.mhl.de
Autoren: Dr. Tobias Möhrle,
Dr. Frauke Schmidt (S. 28–30)



nexpert AG
Burchardstraße 8, 20095 Hamburg
Telefon 040 2198595-0
Telefax 040 2198595-50
info@nexpert.de
www.nexpert.de
Autor: Thomas Kresse (S. 37–39)



**Oppolzer Seifert Partnerschaft
von Rechtsanwälten mbB**
Gänsemarkt 31, 20354 Hamburg
Telefon 040 22860498-0
Telefax 040 22860498-9
info@oppolzer-seifert.de
www.oppolzer-seifert.de
Autoren: Sebastian Oppolzer,
Dr. Konstantin Seifert (S. 10–11)



Die Versicherung der Sparkassen

Provincial Nord Brandkasse AG
Sophienblatt 33, 24114 Kiel
Telefon 0431 603-0
Telefax 0431 603-1115
service@provincial.de
www.provincial.de
Autor: Heiko Wischer (S. 26–27)



INTELLECTUAL PROPERTY

**Uexküll & Stolberg Partnerschaft
von Patent- und Rechtsanwälten mbB**
Beselerstraße 4, 22607 Hamburg
Telefon 040 89965-40
Telefax 040 899654-88
postmaster@uex.de
www.uex.de
Autoren: Dr. Anatol Spork,
Dr. Alexander Thünken (S. 14–17)



WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Brandstwiete 4, 20457 Hamburg
Telefon 040 3208666-0
Telefax 040 3208666-29
info@wts.de
www.wts.de
Autoren: Lara Görg,
Kay Masorsky (S. 18–19)
Christiane Harwardt-Linde,
Alina Reibe (S. 20–21)

DIE NON-PROFIT ORGANISATION 2019

Der Jahrestreff für Experten im Gemeinnützigkeitsrecht
5. und 6. Februar 2019, Köln



VORSITZ

PROF. DR. RAINER HÜTTEMANN
Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

PROF. DR. STEPHAN SCHAUHOFF
Flick Gocke Schaumburg

euroforum

INFOLINE+49 (0) 211.88743-3861
www.npo-tagung.de | #npo19

UNSERE EMPFEHLUNG
SPEZIALTAG
RECHNUNGSLEGUNG IN NPO
4. FEBRUAR 2019

WIR FÖRDERN HAMBURGS ZUKUNFT

www.ifbhh.de



Sie haben eine überzeugende Geschäftsidee, wollen ein Unternehmen gründen, eine Investition tätigen oder einen Betrieb übernehmen? Als Förderbank der Freien und Hansestadt Hamburg unterstützen wir Sie dabei!

SPRECHEN SIE UNS AN: Tel. 040 / 24846-533

IFB
HAMBURG | Hamburgische
Investitions- und
Förderbank

WIR FÖRDERN HAMBURGS ZUKUNFT



Versicherung weitergedacht – intelligente Lösungen für Ihr Zuhause

Alle Sicherheit für uns im Norden.

PROVINZIAL
Die Versicherung der  Sparkassen