Sonderbeilage der mediaworld GmbH – Agentur für Marketing und Verlag | www.service-seiten.com | Ausgabe Hannover 2021

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Mobiles Arbeiten
Datenschutz beachten!

Öffentliche Fördergelder
Vergabemodalitäten

StaRUG: Krisenfrüherkennung
Einführungspflicht(en)?

mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

UNTERNEHMENS-NACHFOLGE IN KRISENZEITEN

Die Corona-Pandemie hat erhebliche Auswirkungen auf die Unternehmensnachfolge. Die Sicherung von Liquidität steht in diesen herausfordernden Zeiten im Fokus. Gleichzeitig werden Investitionsentscheidungen verschoben. Das betrifft auch vorgesehene Nachfolgeregelungen.
Viele potenzielle Gründer bzw. Übernehmer scheuen in unbeständigen Zeiten diesen Schritt und wollen zunächst die weitere wirtschaftliche Entwicklung abwarten. Aber ist das der richtige Weg?
Gerade in einer Krise können sich Chancen ergeben.

Wie die NBB dem niedersächsischen Mittelstand dabei als verlässlicher Partner zur Seite steht und welche zusätzlichen Finanzierungshilfen es gibt, erfahren Sie auch in unserem Whitepaper:

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH

Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover

Tel.: 0511 3 37 05 0
E-Mail: info@nbb-hannover.de
Web: www.nbb-hannover.de

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Editorial

4 Vorwort Herausgeber
5 Grußwort Beirat
6 Fachlicher Beirat
46 Autorenübersicht

Online weiterlesen!

Veröffentlichungen

8 Stimmt Ihre Eigenmittel-Quote?
10 Zuwendungen und Vergaberecht – Öffentliche Fördergelder und daraus resultierende vergaberechtliche Notwendigkeiten
12 Global steuern? – Steuern global
14 Nachhaltigkeit wird zum Gesetz
17 Kurzarbeitergeld richtig und erfolgreich umgesetzt
18 Systematische Einarbeitung
20 Die Zukunft in der Gegenwart planen
22 Die präventive Restrukturierung und die eigenverwaltete Insolvenz
25 Managementhaftung abgesichert durch die D&O-Versicherung
28 Geschäftsleiterhaftung in der Krise
31 Pflicht zur Einführung eines Krisenfrüherkennungssystems durch das StaRUG
33 Online-Tool zur Krisenfrüherkennung
37 Wege in die Digitalisierung
38 Ungebetener Besuch: Das patentrechtliche Beweissicherungsverfahren
41 Datenschutz in der Pandemie
43 Digitalisierung als Herausforderung für die Informationssicherheit
44 Compliance und Whistleblowing
45 Kommt nach Corona eine Urlaubswelle?

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hannover 2021

Jahresausgabe
Nr. 12

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

info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de
www.service-seiten.com

Geschäftsführer
Timo Grän

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

Grafische Gestaltung
Sultan Cakal

Auflage
36 000 Stück

Verteilung
Beilage „Niedersächsische WIRTSCHAFT“
(Ausgabe 06/2021)

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
Daniel Adams, Timo Grän / Aileen Holzen

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2021

Titelbild
Adobe Stock/Jo.PinX

Nächste Ausgabe
2022

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

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

mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt

Timo Grän

Wolfgang Straub | Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

während es vor einem Jahr noch schlicht unvorstellbar schien, dass eine Pandemie mit dem Ausmaß von Covid-19 Deutschland und die Welt fest im Griff haben könnte, sind wir nun an einem interessanten Punkt in der Eindämmung dieser Pandemie angelangt. Nach einer Vielzahl von Lockdowns und anderen Maßnahmen sind die Impfkampagnen in vielen Ländern dieser Welt – und zum Glück nun endlich auch in Deutschland – in vollem Gange.

Doch nicht nur für natürliche Personen gibt es „per Spritze" Hilfe gegen eine Corona-Infektion und deren Folgen. Auch für viele Unternehmen gab und gibt es weiterhin Hilfe gegen die Folgen der Pandemie in Form von staatlichen Finanzspritzen.

Im Jahr 2021 ist wohl auch dem Allerletzten klar geworden, dass das Covid-19-Virus nicht nur gesundheitliche Folgen mit sich bringt, sondern auch die Wirtschaft stark unter Druck setzt. Zum Glück war es für viele Unternehmerinnen und Unternehmer möglich, ihre Geschäftsstrukturen an das „neue Normal" in der Pandemie anzupassen und ihre Dienstleistungen und Waren – zum Beispiel online – weiterhin anzubieten. Doch natürlich ist dies leider nicht für alle Unternehmen möglich.

Trotz alledem gab der bisherige Verlauf der Pandemie Unternehmerinnen und Unternehmern die Gelegenheit, sich wieder gezielter mit dem eigenen Unternehmen zu beschäftigen und sowohl neue Märkte als auch neue Strategien für Verkauf und Marketing zu erschließen. Es bleibt zwar abzuwarten, wie erfolgreich und nachhaltig solche Strategien langfristig sind, doch man kann wohl davon ausgehen, dass viele Unternehmen sich dadurch modernisiert oder zumindest einen hoffentlich ganz wichtigen Schritt in eine zukunftsträchtigere Richtung getan haben.

Die Beiträge in dieser Ausgabe beschäftigen sich damit, Unternehmen vor Fehlern zu bewahren, die Effizienz von Prozessen in Unternehmen zu steigern, schwindende Unternehmen zu retten, das geistige Eigentum von Unternehmen zu schützen und das Thema Nachhaltigkeit noch weiter in den Fokus zu rücken.

Wir wünschen unseren Leserinnen und Lesern eine erkenntnisreiche Lektüre und viel Erfolg und Gesundheit in dieser spannenden, aber leider ungewissen Zeit!

Herzlichst,

Martin Voß, LL.M. Timo Grän Wolfgang Straub

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

Grußwort Beirat

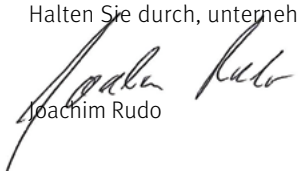
Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

die Pandemie hat nicht nur zu neuen Einschränkungen geführt. Sie hat auch viele längst bestehende Versäumnisse bei den unternehmerischen Rahmenbedingungen wie durch ein Brennglas deutlich werden lassen. Es hilft aber nicht, nur über das offensichtliche Staatsversagen zu lamentieren. Jede Krise birgt auch Chancen. Corona hat auch Innovationen und Energien freigesetzt, die digitale Vernetzung und viele Prozesse erheblich beschleunigt und viele Unternehmen unsanft an neue Onlineangebote und digitale Meetings herangeführt.

Unternehmen müssen durch interne oder externe Beschaffung und Verarbeitung von Informationen den rasend schnellen Veränderungen und komplexeren Anforderungen gerecht werden. Dabei erfordert auch die ergänzende professionelle Beratung eine zunehmende Spezialisierung. Kein Berater kann die zunehmende Informationsflut alleine aufnehmen und kompetente Ratschläge in allen Fachbereichen geben. Gefragt ist eine Spezialisierung mit Augenmaß, allerdings ohne den Blick für das große Ganze zu verlieren. Dies gilt für die Berater und die Unternehmer.

Die nachfolgenden Beiträge haben einige aktuelle Themen aufgegriffen. Die Ratgeber-Reihe Service-Seiten versucht Sie in die Lage zu versetzen, fachübergreifend wichtige Fragestellungen, Chancen und Risiken zu erkennen und sich über neue Entwicklungen zu informieren, um dann zu entscheiden, für welche Themen vertiefte Informationen eingeholt und ggfs. Berater eingeschaltet werden sollen.

Halten Sie durch, unternehmen Sie!



Joachim Rudo

ALLE BERICHTE ONLINE
www.service-seiten.com

Fachlicher Beirat

DIPL.-KFM. ULRICH GEHRKE

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Gehrke Econ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

1979 – 1985	Studium der Volkswirtschaftslehre an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
1982	Tätigkeit bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Main Hurdman (KPMG), Südafrika
1985	Tätigkeit bei der Wirtschaftsprüfungsunternehmung Peat Marwick (KPMG) in Minneapolis, Minnesota, USA
1986	Prüfungsassistent bei Arthur Anderson & Co. Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH (EY), Hamburg
1990	Bestellung zum Steuerberater
1993	Bestellung zum Wirtschaftsprüfer
2003	Bestellung zum Qualitätskontrollprüfer durch die WP-Kammer
2010	Partner bei Gehrke Econ, einer multidisziplinären Kanzlei mit 220 Mitarbeitern
seit 2013	Lehrbeauftragter im Masterstudiengang „Mittelständische Unternehmensführung MBA“ (MUMBA) an der Hochschule Hannover

DIPL.-ING. JOACHIM GERSTEIN, LL.M.

Patentanwalt, European Patent Attorney,
European Trademark + Design Attorney

Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB

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

DIPL.-VOLKSW. JOACHIM RUDO

Rechtsanwalt, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz,
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

Brinkmann.Weinkauf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

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

ILJANA RAUTE

Leiterin Firmenkunden Niedersachsen

HypoVereinsbank – Member of UniCredit

1992	Abschluss des Direktstudiums „Staatlich geprüfte Betriebswirtin“, Gotha
1992 – 1993	Privatkundenbetreuerin der Raiffeisenbank eG, Büchen-Hagenow
1993 – 2004	Privat- und Firmenkundenbetreuerin der Raiffeisenbank eG, Lauenburg
2004 – 2007	Leiterin Firmenkunden der Vereinigten Volksbank eG, Halberstadt und Bad Harzburg
2007 – 2015	Firmenkundenbetreuerin und seit 2013 stellvertretende Leiterin Firmenkunden der NORD/LB, Hannover
2015	stellvertretende Leiterin Firmenkunden der Santander Bank, Hannover
seit 2016	Leiterin Firmenkunden der UniCredit Bank AG in Niedersachsen

MANUEL SACK

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter

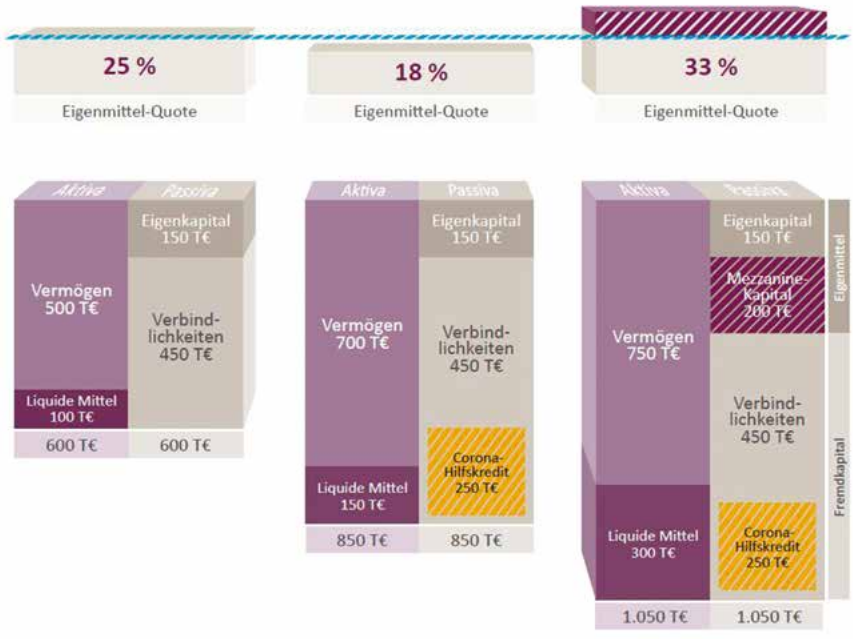
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter Partnerschaftsgesellschaft

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

Stimmt Ihre **Eigenmittel-Quote**?

Mit Mezzanine-Kapital lässt sich die Bilanz und damit die Bonität schnell verbessern.

Aktuell ist viel über Corona-Hilfen zu lesen. Über ein anderes Problem wird leider nicht berichtet: Die mangelnden Eigenmittel-Quoten, die bei gesunden Unternehmen aufgrund von Verlusten und Kreditaufnahmen in der Corona-Zeit entstanden sind. Mezzanine-Kapital bietet hier viele Vorteile.



Fast alle Branchen wurden von der Corona-Krise hart getroffen. Auch die für Deutschland so wichtige Automobilindustrie mit ihren vielen mittelständischen Zulieferern. Zwar konnten die meisten KMU durch finanzielle Hilfsangebote ihre Liquidität sichern, dennoch werden geringere Gewinne oder gar Verluste bei gleichzeitiger Fremdkapitalaufnahme die in den Bilanzen des Jahres 2021 ausgewiesenen Eigenmittel-Quoten verschlechtern. Ohne Gegenmaßnahmen droht eine Verschlechterung der Bonität und damit eine Verschlechterung der Kreditwürdigkeit. Vorsicht ist daher geboten.

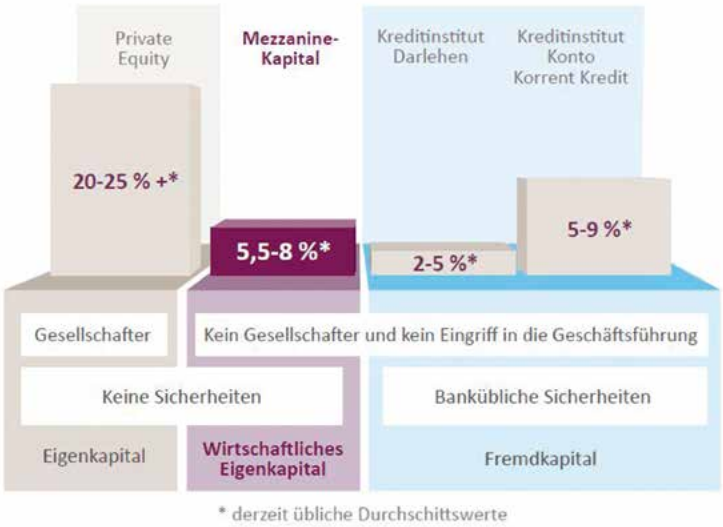
25-30 % Eigenmittel-Quote werden empfohlen

Auf der Basis des Jahresabschlusses 2020 sollte jedes Unternehmen ermitteln können, welches Jahresergebnis voraussichtlich erzielt werden kann und welche Auswirkungen dies sowie insbesondere Kreditaufnahmen auf die Bilanzstruktur des Jahres 2021 haben. Damit lässt sich die voraussichtliche Eigenmittel-Quote zum Jahresende simulieren und mit den Werten früherer Jahre und den (Branchen-)Richtwerten vergleichen. In der Regel werden 25-30 % Eigenmittel empfohlen.

Der MBG-Stabilitätsfonds 2020 bietet attraktives Mezzanine-Kapital

Ist die voraussichtliche Eigenmittel-Quote zu gering, bietet Mezzanine-Kapital eine attraktive Lösung, da

Foto: istockphoto/wutwhanfoto



es zahlreiche Vorteile von Fremd- und Eigenkapital miteinander verbindet. Bilanziell und wirtschaftlich zählt es zu den Eigenmitteln und verbessert daher die Bonität, jedoch müssen dafür keinerlei Stimmrechte abgegeben werden und die Gesellschafterverhältnisse bleiben unangetastet. Auch lässt sich eine solche stille Beteiligung mit Mezzanine-Kapital vergleichsweise schnell und damit problemlos bis zum Jahresende realisieren.

Profitieren können KMU mit Sitz in Niedersachsen

Speziell für diesen Zweck wurde der MBG Stabilitätsfonds 2020 entwickelt. Er wird von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen angeboten und richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen mit Firmensitz und mindestens 50 % der Vollzeitbeschäftigten in Niedersachsen. Das durch die Beteiligung zufließende Mezzanine-Kapital kann flexibel eingesetzt werden. Zum Beispiel zur Anschaffung von Anlagevermögen, zur Mitfinanzierung aller laufenden Kosten wie Mieten, Gehälter und Betriebsmittel oder für bilanzstärkende Maßnahmen.

Attraktive Konditionen und einfache Umsetzung

Dank einer Kooperation mit der KfW und dem Land Niedersachsen sind die Konditionen besonders vorteilhaft: Bis zu 800 000 Euro sind pro Einzelprojekt zu vergeben. Anstelle von Zinsen zahlen die Unternehmen eine Beteiligungsvergütung. Die Höhe ist abhängig von der Beteiligungslaufzeit und liegt zwischen 5,5 und 8,0 Prozent. Zum Vergleich: Bei Beteiligungen mit Privat-Equity-Kapital wird in der Regel eine Rendite von ca. 20-25 % erwartet. Und die meist günstigeren Bankkredite wirken sich nicht positiv, sondern negativ auf die Eigenmittel-Quote aus.

Aber nicht nur im Hinblick auf die Eigenmittel liegen die Vorteile auf der Hand. Auch ist der MBG Stabilitätsfonds 2020 eine gute Möglichkeit, um notwendige Vorhaben anzuschieben, die bereits länger geplant waren und das Unternehmen nachhaltig voranbringen. Darüber hinaus kann eine solche Beteiligung eine Hebelwirkung auf die Gesamtkonstellation entfalten, die sich wiederum günstig auf andere Kreditkonditionen oder den Verhandlungsspielraum mit der Hausbank auswirkt.

Die vertragliche Umsetzung der Mezzanine-Kapitalbeteiligungen mit dem MBG Stabilitätsfonds 2020 erfolgt auf der Basis von wenigen Unterlagen und vorliegenden Standardverträgen, die nicht notariell beurkundet werden müssen. Dadurch entstehen nicht nur Kosten-, sondern auch Zeitvorteile gegenüber anderen Investmentformen. Bei zügiger Kontaktaufnahme ist daher die Zusage des benötigten Kapitals kurzfristig möglich.

ANDREAS SCHRAMM

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hannover

LEITER BETEILIGUNGSMANAGEMENT

Andreas Schramm ist Diplom-Kaufmann und Experte für M&A sowie alternative Finanzierungsformen. Nach Stationen als Leiter Beteiligungen, Risikomanagement und Konzernsteuerung der NORD/LB Immobilien Holding sowie als Leiter Investment- und Beteiligungsmanagement bei Family- und Corporate-Offices verantwortet er bei der MBG rund 350 Beteiligungen mit einem investierten Kapital von rund 50 Mio. Euro.

ZUWENDUNGEN UND VERGABERECHT

Öffentliche Fördergelder und daraus resultierende vergaberechtliche Notwendigkeiten

Das Vergaberecht verfolgt das Ziel, öffentliche Mittel durch wettbewerbliche Verfahren (z. B. öffentliche Ausschreibung) wirtschaftlich und sparsam einzusetzen. Es ist ein Instrument zur Sicherstellung einer wirtschaftlichen Haushaltsführung durch den Staat. Vergaberecht kommt deshalb auch dann zur Anwendung, wenn Private öffentliche Gelder für bestimmte Projekte erhalten.

Allgemeine Nebenbestimmungen zum Zuwendungsbescheid

Empfänger von Fördergeldern aus EU-, Bundes- oder Landesmitteln werden regelmäßig mit dem Zuwendungsbescheid dem Vergaberecht unterworfen. In dem Bescheid der beigefügten Allgemeinen Nebenbestimmungen, z. B. für Zuwendungen zur Projektförderung (ANBest-P), finden sich neben Verpflichtungen zur Anforderung und Verwendung der Mittel und Ähnlichem in der Regel auch strikte Vorgaben zur Erteilung von Aufträgen. Der Zuwendungsempfänger darf Aufträge zur Realisierung des geförderten Projekts nur an fachkundige und leistungsfähige Anbieter zu wirtschaftlichen Bedingungen vergeben. Grundsätzlich sind mindestens drei Unternehmen zur Angebotsabgabe aufzufordern. Die gesamte Vorgehensweise ist im Detail zu dokumentieren. Überschreitet die Zuwendung und/oder der einzelne Auftrag bestimmte Wertgrenzen, sind für die Beauftragung die jeweils einschlägigen vergaberechtlichen Regelwerke zu beachten. Diese eigentlich primär für die sog. öffentlichen Auftraggeber, wie z. B. Kommunen oder kommunale Unternehmen, unabhängig von einer Förderung geltenden Vergaberegelungen sind für private oder gewerbliche Zuwendungsempfänger, die sonst nicht zur Anwendung des Vergaberechts verpflichtet sind, häufig Neuland. Es bedarf einer vertieften Einarbeitung in die ungewohnte Materie, die von Unternehmen zu Recht als formal und fehleranfällig wahrgenommen wird. Eine besondere Brisanz ergibt sich dadurch, dass Zuwendungsgeber vor bzw. während der Projektdurchführung keine vergaberechtliche Beratung anbieten. Vielmehr findet die rechtliche Beurteilung erst im Rahmen der Mittelverwendungsprüfung nach Abschluss des Vorhabens statt.

Rechtsfolgen bei Vergaberechtsfehlern

Die konsequente Einhaltung der vergaberechtlichen Anforderungen durch den Zuwendungsempfänger ist von erheblicher Bedeutung, weil ein Verstoß gegen das Vergaberecht den Zuwendungsgeber oftmals zum teilweisen oder vollständigen Widerruf des Bescheides berechtigt. Die korrekte Umsetzung der vergaberechtlichen Anforderungen wird vom Zuwendungsgeber (z. B. der NBank) anhand der vom Zuwendungsempfänger vorgelegten Dokumentation eingehend geprüft. Werden Verstöße festgestellt, hat der Zuwendungsgeber ein Ermessen, ob und in welchem Umfang der Zuwendungsbescheid – und damit die Mittelzusage – widerrufen wird. Die hierbei zur Anwendung gelangende Ermessensleitlinie der NBank unterteilt Vergaberechtsfehler in „schwere“ und „nicht schwere“ Verstöße. Bei Erstgenannten ist in der Regel die Kürzung der Zuwendung zwingend. Wichtig ist, dass im Falle eines Widerrufs der Zuwendungsgeber keinen (finanziellen) Schaden durch den Vergaberechtsverstoß feststellen oder gar nachweisen muss. Es kommt vielmehr alleine auf den (formalen) Verstoß gegen vergaberechtliche Vorschriften an. Im

Foto: Adobe Stock/Wisut

Rahmen einer verwaltungsverfahrensrechtlichen Anhörung oder eines nachfolgenden Verwaltungsgerichtsprozesses gegen den (Teil-) Widerruf des Zuwendungsbescheides beginnt häufig eine schwierige Vergangenheitsbewältigung, bei der der Zuwendungsempfänger seine Vorgehensweise rechtfertigt. Entstandene Fehler im Laufe des Projekts sind zu diesem Zeitpunkt aber regelmäßig nicht mehr heilbar, sodass sich die Kontroverse nicht selten allein um Rechtsfragen dreht.

Vergaberecht als komplexes Regelwerk

Die korrekte Durchführung von Vergabeverfahren ist für Zuwendungsempfänger auch deshalb schwierig, weil die entsprechenden Pflichten in zahlreichen unterschiedlichen Regelwerken verankert sind. Privaten Anwendern, erst recht, wenn sie sich erstmals mit der Materie befassen, fällt es schwer, die einschlägigen und damit „richtigen" Vorschriften aufzufinden. Für die korrekte Einordnung der Auftragsvergaben muss der Zuwendungsempfänger differenzieren zwischen Liefer- und Dienstleistungen, freiberuflichen Leistungen und Bauaufträgen. Die einschlägigen Vorschriften findet der Zuwendungsempfänger dann – je nach Leistungsart – im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), in der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) und in der Vergabeordnung für Bauleistungen (VOB/A). Für Sonderfälle existieren daneben Spezialvorschriften.

Typische Vergaberechtsfehler

Als kapitaler und folgenreicher Fehler ist der vorzeitige Maßnahmenbeginn zu nennen. Mit der Umsetzung einer geförderten Maßnahme darf nicht vor Erlass des Zuwendungsbescheides begonnen werden. Wird nur ein einziger auf die Umsetzung des Vorhabens gerichteter Vertrag verfrüht geschlossen, führt dies – ggf. Jahre später – zum Wegfall der kompletten Förderung, da der Zuwendungsempfänger mit dem Abschluss von Verträgen vor Erlass des Zuwendungsbescheides zum Ausdruck gebracht hat, das Vorhaben auch ohne die Zuwendung umsetzen zu können/wollen, sodass der gewünschte Anreizeffekt staatlicher Förderung nicht gegeben ist.

Ein weiterer in der Praxis häufig vorkommender Fehler ist der Verstoß gegen die Wahl der richtigen Vergabeart. Die einschlägigen vergaberechtlichen Regelwerke sehen jeweils den Vorrang der als besonders wettbewerblich eingestuften Verfahren vor. Es handelt sich dabei um die Öffentliche Ausschreibung, ferner um die Beschränkte Ausschreibung mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb. Von diesen vorrangigen Vergabeverfahrensarten darf nur dann zugunsten einer weniger wettbewerblichen Verfahrensart (Verhandlungsvergabe, freihändige Vergabe, aber auch beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb) abgewichen werden, wenn gesetzlich normierte Ausnahmegründe objektiv und nachweislich vorliegen. Ein Rückgriff auf diese Verfahrensarten bedarf einer sorgfältigen Begründung in der Dokumentation. Eine pragmatische formlose Angebotseinholung bei bereits bekannten und als bewährt eingestuften Anbietern ist mithin nur im Ausnahmefall möglich.

Daneben kommen eine Reihe weiterer Verstöße in Betracht, so z. B. eine unzureichende Leistungsbeschreibung. Der Zuwendungsempfänger ist verpflichtet, den Inhalt des zu vergebenden Auftrags „erschöpfend" zu beschreiben, d. h. sämtliche kalkulationsrelevanten Umstände zu benennen, um zu gewährleisten, dass die Bieter kaufmännisch vernünftig auf identischer Basis kalkulieren und dem Auftraggeber dann auch wirklich vergleichbare Angebote vorlegen, die er zum Gegenstand einer Angebotswertung anhand vorab festgelegter und den Bietern bekanntgegebener Zuschlagskriterien macht. Ein typischer Fehler ist daneben der Verstoß gegen das Gebot der Produktneutralität. Bei der Definition dessen, was angeboten werden soll, dürfen grundsätzlich keine Marken- und/oder Herstellernamen etc. genannt werden, wenn dies zu einer Wettbewerbsbeschränkung führen kann. Produktspezifische Festlegungen bedürfen sachlicher, auftragsbezogener Gründe, die im Vergabevermerk sorgfältig zu dokumentieren sind. Privaten Auftraggebern ebenfalls wenig vertraut ist das Nachverhandlungsverbot; in den meisten Vergabeverfahren dürfen die Angebote der Bieter aus Wettbewerbs- und Gleichbehandlungsgründen nicht zum Gegenstand von Verhandlungen gemacht werden.

FAZIT

Das Vergaberecht gilt zu Recht als komplex, formal und fehleranfällig. Gleichwohl ist seine korrekte Anwendung essenziell für den Erhalt von Fördergeldern. Zuwendungsempfänger sind gut beraten, sich vor der Erteilung von Aufträgen zur Umsetzung des geförderten Projekts eingehend über die mit der Förderung einhergehenden vergaberechtlichen Pflichten zu informieren.

PROF. DR. IUR. ANGELA DAGEFÖRDE
DAGEFÖRDE Öffentliches Wirtschaftsrecht
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hannover

RECHTSANWÄLTIN

Prof. Dr. Angela Dageförde ist seit 2001 als Rechtsanwältin in Hannover tätig. Als Fachanwältin für Vergaberecht, für Verwaltungsrecht sowie für Bau- und Architektenrecht berät und vertritt sie bei Vergabeverfahren aller Art, unter anderem bei (Groß-)Bauprojekten. Zu ihren Mandanten gehören öffentliche Auftraggeber ebenso wie namhafte Unternehmen des Mittelstandes und der Industrie.

GLOBAL STEUERN? – STEUERN GLOBAL

Aktuelle Entwicklungen aus der Welt des internationalen Steuerrechts

Wirtschaftsbeziehungen machen in einer zunehmend vernetzten Welt nicht vor Ländergrenzen halt. Auch im Steuerrecht spiegelt sich diese Entwicklung wider. Unterstützt durch verschiedene Akteure von der EU bis zur OECD entsteht ein immer komplexeres Normengeflecht. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen im internationalen Steuerrecht.

BEPS-Reformen und Änderungen bei der Hinzurechnungsbesteuerung

Es ist wohl die größte Reform im internationalen Steuerrecht: Der Weg zu einer „neuen Weltsteuerordnung". Ihre Ziele sind vielfältig: Digitale Geschäftsmodelle angemessen besteuern, die Bedeutung von Kunden für Unternehmen angemessen berücksichtigen, die Attraktivität von Steueroasen vermindern.

Seit 2016 arbeiten mittlerweile 137 Staaten an einer international abgestimmten Lösung von Besteuerungsproblemen im digitalen Zeitalter. Dabei haben sich zwei Säulen herausgebildet: Die Zuordnung von Besteuerungsrechten zu Marktstaaten, in denen eine multinationale Unternehmensgruppe Umsätze erzielt, unabhängig vom Bestehen einer physischen Präsenz (Säule 1) und die effektive globale Mindestbesteuerung (Säule 2).

Der sog. „Unified Approach" unter Säule 1 reformiert bisherige Verrechnungspreisregeln. Durch komplexe Regeln zur Allokation von Gewinnen mittels formelhaften Aufteilungsmaßstäben sollen die Besteuerungsrechte zwischen Ansässigkeits- und Marktstaaten künftig aufgeteilt werden. Die neuen Vorschriften sollen nicht nur für Unternehmen mit automatisierten digitalen Geschäftsmodellen (z. B. Online-Vermittlungsplattformen) gelten, sondern für alle Unternehmen, deren Produkte auf den Endverbraucher gerichtet sind („consumer facing businesses").

Der Grundgedanke hinter der globalen Mindestbesteuerung besteht darin, dass multinational operierende Unternehmen ein Mindestmaß an Steuern zahlen, z. B. durch die Verweigerung des Betriebsausgabenabzugs für niedrigbesteuerte Zahlungen oder die Hinzurechnung und Nachversteuerung niedrigbesteuerter Zahlungen und Einkommen. Die genaue Höhe der Mindestbesteuerung steht noch nicht fest; diskutiert werden Sätze um 12,5 %.

Die Verhandlungen auf OECD-Ebene kamen zuletzt durch den Rückzug der USA unter der Trump-Regierung ins Stocken. Aufgrund jüngster Bekenntnisse der neuen US-Regierung wird ein Abschluss der Verhandlungen im Juni 2021 nun wieder wahrscheinlicher.

Wo Säule 2 einen neuen Standard zur globalen Mindestbesteuerung vorsieht, stehen aber auch Änderungen beim deutschen Gegenstück – der AStG-Hinzurechnungsbesteuerung – ins Haus. Am meisten war darauf gehofft worden, dass die antiquierte Niedrigbesteuerungsgrenze von 25 % abgesenkt wird und so weniger Tochterunternehmen im Ausland in den Anwendungsbereich fallen. Gerade diese Grenze soll aber beibehalten werden. Die anderen Änderungen fallen dagegen weniger ins Gewicht, schaffen aber neue Unklarheiten, wo statt der bisherigen „Inländerbeherrschung" nunmehr auf die „Konzernbeherrschung" abgestellt werden soll. Auch die Beibehaltung des Aktivkatalogs bringt für den Anwender Abgrenzungsprobleme mit sich.

Internationales Tax CMS und DAC6

Ein Compliance Management System (CMS) ist vor dem Hintergrund zunehmender regulatorischer Hürden ein essenzieller Bestandteil zur Reduzierung von Haftungsrisiken der Geschäftsführung. Die Operationalisierung erfordert zudem eine feste Verankerung in den Unternehmensprozessen, da Risiken nicht nur aus (uneindeutigen) Rechtsauslegungen entstehen, sondern häufig bereits in der (Nicht-)Identifikation steuerlich relevanter Sachverhalte liegen. Eine erhebliche Verbesserung der Datenqualität und -klassifikation kann durch sog. Tax Tagging auf Basis technischer Innovationen, z. B. im Rahmen von SAP 4/HANA-Transformationsprojekten,

JULIANE FRITSCH
Ernst & Young GmbH WPG
Hannover
STEUERBERATERIN, PARTNER

Juliane Fritsch ist seit 2007 bei EY auf dem Gebiet der Verrechnungspreise tätig und leitet ein Team von 40 Mitarbeitern an vier Standorten. Sie berät vorrangig deutsche Konzerne in allen Fragen rund um die Planung, Dokumentation und Verteidigung von Verrechnungspreisen und verfügt über ein starkes Netzwerk an Verrechnungspreisexperten im Ausland. Ferner ist sie regelmäßige Sprecherin bei EY-Veranstaltungen.

Foto: Adobe Stock/MH

etabliert werden. Dahinter steckt die steuerliche Kennzeichnung im Finanzbuchhaltungsbeleg, die eine gesonderte Klassifizierung des Sachverhalts zulässt, z. B. bei Quellensteuersachverhalten oder Verrechnungspreisthemen. Gerade im internationalen Verkehr sollten Transaktionsdaten direkt bei ihrer Entstehung an der Quelle identifiziert und entsprechend prozessual abgebildet werden.

Seit dem 01.07.2020 besteht in Deutschland die Pflicht zur Mitteilung grenzüberschreitender Steuergestaltungen auf Grundlage der europäischen DAC6. Die Feststellung, ob eine Mitteilungspflicht vorliegt, wirft dabei komplexe technische und verfahrenstechnische Fragen auf. Am 29.03.2021 hat das BMF nach langer Wartezeit das finale Anwendungsschreiben veröffentlicht. Neu ist vor allem, dass nun eine Liste von Präferenzregimen sowie eine Liste nicht kooperierender Steuerhoheitsgebiete auf der Seite des BZSt zur Verfügung stehen. Zahlreiche Einzelfragen sind jedoch weiterhin offen, weil sowohl EU-Richtlinie als auch Gesetz und BMF-Schreiben vielfach unpräzise und weit formuliert sind.

Neue Verrechnungspreisregeln

Ein Regierungsentwurf des Abzugsteuerentlastungsmodernisierungsgesetzes sieht umfangreiche Neuregelungen zu Verrechnungspreisen vor. Unter anderem wird das internationale DEMPE-Konzept umgesetzt, das bei der Zuordnung von Erträgen aus immateriellen Wirtschaftsgütern an die Funktionen der (Weiter-) Entwicklung, der Erhaltung, des Schutzes und der Ausbeutung dieser Wirtschaftsgüter anknüpft. Weitere Änderungen betreffen die Verrechnungspreismethodenwahl sowie die gesetzliche Festschreibung einer Einengung der Fremdvergleichsbandbreite mittels der Interquartilsmethode (z. B. bei Verwendung von Datenbankstudien). Zu begrüßen ist die Einführung einer eigenständigen nationalen Rechtsgrundlage für Vorabverständigungsverfahren (APA-Verfahren) zur Erlangung von Rechtssicherheit für geplante komplexe Verrechnungspreissachverhalte.

Verwaltungsgrundsätze 2020

Mit den Verwaltungsgrundsätzen 2020 verschärft das BMF die Mitwirkungs- und Aufzeichnungspflichten im Bereich der Verrechnungspreise und entfernt sich damit noch weiter von der Aufgabenverteilung, die die Abgabenordnung grundsätzlich zwischen Finanzverwaltung und Steuerpflichtigem vorsieht. Anstatt Hilfestellung zur pragmatischen Handhabung des Fremdvergleichsgrundsatzes zu geben, werden die Unsicherheiten bei der Anwendung des Fremdvergleichs weiter auf die Steuerpflichtigen verlagert. Neu ist insbesondere die Möglichkeit, dass das Finanzamt entgegen ständiger BFH-Rechtsprechung selbst bei verwertbaren Aufzeichnungen zur Einkünfteberichtigung berechtigt ist, wenn der von der Finanzbehörde ermittelte Verrechnungspreis „zumindest wahrscheinlicher" ist. Die neuen Verwaltungsgrundsätze werden daher mit Sicherheit für Diskussionsstoff in bevorstehenden Betriebsprüfungen sorgen.

Quellensteuer bei Zahlungen ins Ausland

Ein Dauerbrenner im internationalen Steuerrecht sind Zahlungen über die Grenze, die mit Quellensteuer belastet sein können. Auch hier wird es schwieriger und formaler – schon allein, weil die neuen Regeln trotz abschließender Missbrauchsregelung in einem einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen nachgelagert Anwendung finden sollen. Auch an einen Gegenbeweis werden noch einmal höhere Anforderungen gestellt. Hier ist mit langen Bearbeitungsdauern beim Bundeszentralamt für Steuern zu rechnen. Ob diese Änderungen zum wiederholten Male vor Gericht landen und mit welchem Ergebnis, bleibt abzuwarten.

DIRK NOLTE
Ernst & Young GmbH WPG
Hannover

STEUERBERATER, PARTNER

Dirk Nolte ist seit 2007 bei EY, davon zwei Jahre in London am German Tax Desk, tätig. Sein Beratungsschwerpunkt ist das internationale Steuerrecht. Dabei unterstützt er Unternehmen mit gewachsenen internationalen Strukturen, aber auch junge Unternehmen – vor allem aus der Digitalindustrie – bei den ersten Schritten über die Grenze. Er ist Experte für EU-Anzeigepflichten (DAC6), Autor zahlreicher Fachbeiträge und betreut an der FHDW Hannover eine Lehrveranstaltung zu „Besteuerung und Digitalisierung".

Nachhaltigkeit wird zum Gesetz

Vorschriften zu Nachhaltigkeit und Klimaschutz bieten Unternehmen auch neue Chancen

Anfang März hat die Bundesregierung ein deutsches Lieferkettengesetz beschlossen. Wenn der Bundestag zustimmt, müssen Unternehmen mit mehr als 3 000 Mitarbeitern in Deutschland ab 2023 Verantwortung dafür übernehmen, dass ihre weltweiten Zulieferer die Menschenrechte und grundlegende Umweltstandards einhalten. Ab 2024 soll das Gesetz dann auch auf Unternehmen mit über 1 000 Beschäftigten ausgeweitet werden. Auch die Europäische Union (EU) arbeitet gerade an einem Lieferkettengesetz, das für alle in der Union tätigen Unternehmen gelten soll. Dabei sollen die Vorgaben deutlich strenger sein als im Lieferkettengesetz der Bundesregierung.

Hinzu kommt der Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums, den die EU 2018 auf den Weg gebracht hat. Denn um das Ziel der Klimaneutralität bis 2050 zu erreichen, bedarf es enormer finanzieller Mittel, die der Staat allein nicht aufbringen kann. Private Investitionen sollen in die Jahrhundertaufgabe fließen, Europa zu einem klimaneutralen Wirtschaftsraum der Zukunft zu machen. Herzstück des Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums ist dabei die 2020 beschlossene EU-Taxonomie. Sie klassifiziert Wirtschaftsaktivitäten gemäß den Nachhaltigkeitszielen der EU und gilt zunächst für die Ziele Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel.

Diese Klassifizierung verlangt, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen ihre Wirtschaftsaktivitäten künftig deklarieren. Das heißt, sie müssen den Umsatzanteil und den Anteil ihrer Investitionen ausweisen, die mit dem übereinstimmen, was die EU-Taxonomie je nach Branche als nachhaltig definiert. Dabei trifft jede Regulierung, die auf große kapitalmarktorientierte Unternehmen abzielt, über kurz oder lang auch die mittelständischen Unternehmen. Denn jedes Unternehmen ist immer auch Teil einer Handels- oder Lieferkette. Viele Großunternehmen nehmen bereits jetzt ihre mittelständischen Zulieferer in die Pflicht, selbst nachhaltig zu wirtschaften.

Auch wenn bei den bevorstehenden Regeln und Vorschriften noch viele Punkte offen sind und oft noch Konkretisierungen folgen müssen, zeigt die Entwicklung dennoch klar: Nachhaltigkeit und Klimaschutz werden für Unternehmen in Deutschland und damit auch in Niedersachsen mehr und mehr zum Gesetz. Und auch wenn kleine und mittelständische Unternehmen keine Lieferanten, sondern selbst Produzent und Händler oder Dienstleister sind, erleben sie doch die mit Regulierungen und Transparenzanforderungen einhergehende Sensibilisierung, beispielsweise in den Erwartungen von Nachwuchskräften, Kundinnen und Kunden sowie Finanzinstituten, für die Nachhaltigkeit ebenfalls eine zunehmend wichtige Rolle spielt.

Nachhaltigkeit eröffnet neue Geschäfts- und Finanzierungschancen

Mittelständische Unternehmen müssen ihre Geschäftsaktivitäten künftig daher nachhaltiger und klimaschonender ausrichten. Zugleich bietet ihnen das Thema Nachhaltigkeit aber auch große Geschäftschancen. Viele Mittelständler können etwa ihre Vorreiterrolle bei innovativen Technologien im Bereich nachhaltiger

Foto: Adobe Stock/ipopba

und ressourcensparender Wertschöpfung weiter ausbauen. Zulieferer, die sich selbst nachhaltig aufstellen, können die Beziehungen zu ihren Abnehmern stärken und sich gegenüber Wettbewerbern einen Vorteil verschaffen. Auch mit Blick auf die eigene Belegschaft kann sich die nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens lohnen. Sie unterstützt die Mitarbeitermotivation und macht den Arbeitgeber attraktiver für den Nachwuchs.

Darüber hinaus können mittelständische Unternehmen bei der Finanzierung von Nachhaltigkeitsprojekten von Zuschüssen oder attraktiven Konditionen profitieren. Denn aufgrund der hohen Bedeutung des Themas für die Politik stehen umfangreiche Förderprogramme zur Verfügung. So hat vergangenes Jahr etwa die niedersächsische Landesregierung ein Maßnahmenprogramm zum Klimaschutz mit einem Finanzvolumen von über einer Milliarde Euro beschlossen. Im Zentrum stehen einer Vielzahl neuer Förderschwerpunkte etwa für den Ausbau der erneuerbaren Energien, die Gebäudesanierung und eine klimafreundliche Mobilität. Mit den neuen Förderprogrammen will die Landesregierung eine breite Zielgruppe ansprechen: Private, Kommunen, Unternehmen und Handwerk, gemeinnützige Organisationen, Wohnungsbaugenossenschaften sowie Akteure aus Land- und Forstwirtschaft.

Daneben sind Förderkredite der Förderinstitute wie der KfW oder der NBank wichtige Instrumente im Werkzeugkasten nachhaltiger Finanzierungsinstrumente, mit denen sich Nachhaltigkeitsprojekte in Unternehmen günstig finanzieren lassen. So unterstützt etwa die KfW mit einem speziellen Förderprogramm mittelständische Unternehmen mit bis zu 500 Mio. Euro Jahresumsatz mit zinsgünstigen Krediten in Verbindung mit attraktiven Zuschüssen für Investitionen in die Herstellung und Nutzung klimafreundlicher Anlagen und Produkte. Auch die Geschäftsbanken müssen ihre Kreditbücher nachhaltiger gestalten und stehen daher für nachhaltige Finanzierungen bereit. Mittelständische Unternehmen, die noch über kein Nachhaltigkeitsrating oder -reporting verfügen, können etwa nachhaltige Kreditlinien vereinbaren, bei denen sich die Marge in Abhängigkeit von bestimmten Nachhaltigkeitskennzahlen verändert.

Gehobene Mittelständler und größere Unternehmen können zudem von dem wachsenden Investoreninteresse an nachhaltigen Anlagen über Kapitalmarktfinanzierungen profitieren. Neben ESG-gebundenen Konsortialkrediten, bei denen die Kreditkonditionen an bestimmte Kennzahlen wie das Nachhaltigkeitsrating oder die CO_2-Einsparung geknüpft werden, kommen für diese Unternehmen etwa ESG-Anleihen oder Schuldscheine infrage. Auch nachhaltige Absicherungsinstrumente wie ESG-gebundene Zinsswaps oder Nachhaltigkeitskomponenten in der Lieferantenfinanzierung – auch Sustainable Supply Chain Finance genannt – spielen für diese Unternehmen eine wachsende Bedeutung. Mit solchen Finanzierungen können Unternehmen nicht nur Nachhaltigkeitsprojekte finanzieren, sie signalisieren dadurch sehr deutlich auch ihr Engagement bei Ökologie und Nachhaltigkeit.

Nachhaltige Beratung und nachhaltiges Mindset sind entscheidend

Mit dem Transformationsprozess geht neben einem hohen Finanzierungs- auch ein großer Beratungsbedarf einher. Denn insbesondere bei mittelständischen Unternehmen besteht beim Thema Nachhaltigkeit nach wie vor Informationsbedarf. Das hängt auch damit zusammen, dass sich viele Unternehmen während der Covid-19-Pandemie auf ihr Kerngeschäft konzentrieren mussten und zudem oft die Kapazitäten, sich mit neuen Regularien und Gesetzen zu beschäftigen, durch kleinere Nachhaltigkeits- und Finanzabteilungen begrenzt sind. Das zeigt, wie wichtig es für Banken beim Thema Nachhaltigkeit ist, keinen One-Size-fits-All-Ansatz zu verfolgen, sondern auf die individuellen Anforderungen der unterschiedlichen Kundengruppen einzugehen.

Neben einer Beratung, welche die unterschiedlichen Kundengruppen differenziert betrachtet, braucht es einen branchenspezifischen Beratungsansatz. So spielt etwa die Reduktion von CO_2-Emissionen in der Industrie eine wesentlich größere Rolle als in der

ILJANA RAUTE
HypoVereinsbank
Member of UniCredit
Braunschweig, Hannover

LEITERIN FIRMENKUNDEN NIEDERSACHSEN

Iljana Raute leitet seit 2016 das Firmenkundengeschäft der HypoVereinsbank in Niedersachsen. Zuvor war sie mehrere Jahre von Hannover aus in Führungspositionen für Santander sowie die Nord/LB tätig. Iljana Raute verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Firmenkundengeschäft – schwerpunktmäßig mit mittelständischen Unternehmen. Sie begann ihre Karriere 1992 bei einer Genossenschaftsbank in Schleswig-Holstein.

Nachhaltigkeit** unterstützt die **Mitarbeitermotivation** und macht den Arbeitgeber **attraktiver für den Nachwuchs.

Elektronik- oder IT-Branche. Während etwa der Bausektor vor allem eine Schlüsselrolle für das Erreichen der nationalen Klimaschutzziele spielt, kommt in der Chemie- und Pharmabranche der Nachhaltigkeit der internationalen Lieferketten entscheidende Bedeutung zu. Um diesen Branchenspezifika gerecht zu werden, ist es auch die Aufgabe der Banken zu erfassen, wo es bei Unternehmen noch Defizite oder versteckte Risiken gibt, um gezielt anzusetzen. Da Banken oft einen breiten Eindruck der jeweiligen Branche haben, sind sie in der Lage, den Unternehmen schnell einen Überblick zu verschaffen, wo diese derzeit stehen – auch im Vergleich zu anderen Unternehmen aus ihrer Branche.

Mindestens genauso wichtig wie ein ESG-orientiertes Produktangebot und entsprechende Beratungstools ist das Mindset der Beraterinnen und Berater. Denn nur wenn alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst zutiefst überzeugt von der Bedeutung von E, S und G sind, können sie die Geschäftsführung entsprechend beraten und mit ihnen auf Augenhöhe über notwendige Änderungen im Geschäftsmodell diskutieren. Unbedingte Voraussetzung für dieses Mindset ist fundiertes Basis- und Spezialwissen bei den Themen Nachhaltigkeit und Sustainable Finance. Um dieses Wissen zu verankern und die Beraterinnen und Berater bestmöglich und flächendeckend in allen Regionen Deutschlands auf die neuen Herausforderungen vorzubereiten, kommt umfangreichen Schulungsprogrammen eine entscheidende Bedeutung zu. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die umfassend über aktuelle Nachhaltigkeitstrends informiert sind, fungieren als Botschafter des Nachhaltigkeitsgedankens und überzeugen gegenüber Kunden und Partnern durch hohe Nachhaltigkeitskompetenz. Das gilt nicht nur auf der Seite der Banken, sondern auch bei den Unternehmen.

KURZARBEITERGELD
RICHTIG UND ERFOLGREICH UMGESETZT

Ein Instrument zur Krisenbewältigung tritt während der Corona-Pandemie aus der Nische ins Rampenlicht

Das Kurzarbeitergeld bietet für Arbeitgeber die Möglichkeit, bei temporärem Auftragsrückgang flexibel und schnell zu reagieren. Eingearbeitete Mitarbeiter werden gehalten und die eingespielten Arbeitsabläufe können jederzeit wieder aufgenommen werden. Gesamtwirtschaftlich hat sich dieses Instrument bereits in der Finanzmarktkrise bewährt. In der Praxis stecken die Tücken jedoch meistens im Detail. Herausfordernd ist, dass gleichzeitig zur Beantragung des Kurzarbeitergeldes noch andere Problemstellungen zu bewältigen sind.

Die Einführung und Beantragung des Kurzarbeitergeldes wurde im Rahmen der Covid-19-Pandemie deutlich erleichtert durch die Verlängerung der Bezugsdauer auf 24 Monate, die Zugangsgrenze von 10 % des Arbeits- und Entgeltausfalls, den Anspruch bei Leiharbeit, die Hinzuverdienstmöglichkeiten und den Verzicht auf vorrangigen Aufbau negativer Arbeitssalden. Darüber hinaus genießen Betriebe, die bis zum 31.03.2021 Kurzarbeitergeld beantragt und durchgeführt haben, das Privileg höherer Erstattungen für die betroffenen Mitarbeiter. Ohnedies ist der Vorteil des Kurzarbeitergeldes die Gewährung einer echten Verlustdeckung. Nachteilhaft ist, dass die Arbeitskraft der Mitarbeiter während der Kurzarbeit nicht zur Verfügung steht und keine Kündigungen erfolgen dürfen.

Eine Klärung, ob die Voraussetzungen für Kurzarbeitergeld vorliegen, beginnt mit der Beurteilung der betroffenen Betriebsteile mit niedrigerem Arbeitsanfall. Weiterhin muss das Kurzarbeitergeld wirksam vereinbart worden sein, da eine sachliche Begründung, Form und Art der Zustimmung durch die betroffenen Mitarbeiter einschließlich deren Mitarbeitervertretungen vorliegen müssen.

Der Prozess des Kurzarbeitergeldes beginnt mit der form- und fristgerechten Beantragung und endet mit der Bewilligung und Auszahlung. Die tatsächlich gelebte Umsetzung muss in Einklang mit dem Bewilligungsbescheid stehen und die Dokumentation den Mindestanforderungen (insb. bei schwankenden Arbeitseinsätzen) genügen. Hinzu kommt, dass die Lohnabrechnungsprogramme die Vielzahl an Varianten nur begrenzt beherrschen. Infolgedessen ist es in der Praxis anspruchsvoll, die Lohn- und Gehaltsabrechnungen mit Kurzarbeitergeld sachgerecht zu erstellen.

Das Kurzarbeitergeld ist ein wertvolles Instrument, die betriebswirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit auch in der Covid-19-Krise über einen längeren Zeitraum zu erhalten, da die Mitarbeiter quasi auf Abruf bereitstehen. Die gestellten Kurzarbeitergeld-Anträge werden jetzt sukzessive überprüft. Soweit die Spielregeln eingehalten wurden, kann der betriebswirtschaftliche Nutzen auch durch spätere Prüfung nicht geschmälert werden. Das Risiko zur Rückzahlung, Verzinsung und Strafzahlung kann z. B. durch Selbstevaluation signifikant reduziert werden.

Foto: Adobe Stock/lovelyday12

THORSTEN HUNSALZER
Gehrke Econ
Steuerberatung | Wirtschaftsprüfung | Rechtsberatung | Unternehmensberatung
Hannover

RECHTSANWALT

Thorsten Hunsalzer ist seit 2004 als Rechtsanwalt zugelassen und ist seitdem in überregionalen Kanzleien tätig. In den Jahren 2016 bis 2019 wurde er regelmäßig zum Insolvenzverwalter bestellt. Seit 2020 ist er bei Gehrke Econ tätig. Er berät mittelständische Unternehmen in Norddeutschland im Bereich Restrukturierung, Sanierung und Arbeitsrecht. Sein Fokus liegt auf der Vermeidung von Insolvenzen.

NILS-FREDERIK ILSE
Gehrke Econ
Steuerberatung | Wirtschaftsprüfung | Rechtsberatung | Unternehmensberatung
Hannover

WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER

Nils-Frederik Ilse war nach seinem Studium in Göttingen bei internationalen Wirtschaftsprüfungskanzleien tätig. Seit 2011 ist er bei Gehrke Econ als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater tätig und seit 2018 Geschäftsführer. Schwerpunktmäßig berät er im Bereich Rechnungswesen, (IT-)Prozessoptimierung und Datenanalyse. Hierneben befasst er sich mit der Prüfung von mittelständischen und kapitalmarktorientierten Unternehmen.

SYSTEMATISCHE EINARBEITUNG

Neue Mitarbeiter schnell und sicher eigenständig machen

Bei neuen Mitarbeitern steht jedes Unternehmen vor dem gleichen Problem: Wie bekommt man neue Personen möglichst schnell zum Laufen? Systematische Erfassungen der Aufgaben und Arbeitsabläufe von relevanten Mitarbeitern ermöglichen neuen Personen eine proaktive Einarbeitung ab dem ersten Tag.

HERAUSFORDERUNG EINARBEITUNG

Einarbeitungen sind eine Stressprobe für ganze Unternehmensteile. Die Führungskräfte und Kollegen müssen zu ihren eigentlichen Aufgaben auch die Aufgaben des nicht besetzten bzw. des noch nicht eigenständigen neuen Kollegen sicherstellen. Sie sollen die Stellenbesetzung vorbereiten und der neuen Person helfen, sich in ihren neuen Aufgabe zurecht zu finden. Für das Unternehmen bedeutet das einen erheblichen Rückgang an Arbeitskapazität: Nicht nur die Arbeitskraft des erfahrenen Stellenvorgängers fällt für die Zeit der Einarbeitung weg, sondern auch die Zeit der Kollegen und Führungskräfte, in der sie sich nicht um ihre eigenen Aufgaben kümmern können. Je länger eine Einarbeitung dauert, desto mehr Arbeitskapazität geht also verloren.

Zusätzlich entscheidet sich in den ersten Wochen, ob gerade gute Arbeitskräfte das Unternehmen aus eigenem Antrieb wieder verlassen. Denn die ersten Wochen stellen nicht nur für die Organisation, sondern auch für den Mitarbeiter die Weichen. Je länger eine neue Person „in der Luft hängt“ desto mehr wächst die Unzufriedenheit und damit die Wahrscheinlichkeit einer vom Mitarbeiter initiierten Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Gerade bei Fachkräftemangel ist es äußerst ärgerlich, wenn die mühselig gefundene Person das Unternehmen wieder verlässt.

Ein neuer Mitarbeiter stellt für ein Unternehmen darüber hinaus auch eine immense Investition dar. Gerade in Branchen, in denen Fachkräfte rar sind, werden bereits vor der Einstellung Personalvermittler gezahlt. Dazu kommen neben den eventuellen Schulungsmaßnahmen noch die Performanceeinbußen während der Einarbeitungsphase. So kommen schnell über 20 000 Euro zusammen.

ZEITFRESSER EINARBEITUNG

Was macht nun aber eine Einarbeitung so schwierig? Es gibt zwei wesentliche Zeitfresser: zum einen kennt ein neuer Mitarbeiter nicht alle seine Aufgaben. Die Aufgabensammlungen, die neue Mitarbeiter zur Verfügung gestellt bekommen (z. B. aus der Stellenbeschreibung oder von Kollegen) sind in der Regel sehr allgemein gehalten und veraltet. Somit kann eine neue Person sich erst dann proaktiv einarbeiten, wenn sie mit den jeweiligen Aufgaben einmal konfrontiert wurde. So lange begleiten die Kollegen und kommen nicht zu ihren eigentlichen Themen. Zum zweiten sind die erfolgreichen Lösungswege der Unterneh-

GAVINO WISMACH
Dienstleistungsgesellschaft
der Norddeutschen Wirtschaft
Hannover

PROZESSBERATER

Gavino Wismach hat einen sozialwissenschaftlichen Hintergrund und beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der Ermittlung und Weitergabe von Wissen. Er hat ein Beratungskonzept entwickelt, um mit Mitarbeiterwissen Unternehmen bei der Entwicklung zu helfen. Neben der praktischen Beratung hat Herr Wismach ein Buch und diverse Fachaufsätze veröffentlicht.

Foto: Adobe Stock/Feodora

Mitarbeiterwissen
ist nicht nur bei Einarbeitungen
ein wichtiges Kapital.

men in der Regel nicht in einer Form erfasst, die eine eigenständige Einarbeitung ermöglichen würde. So muss jeder neue Mitarbeiter das Rad von vorne entdecken. Auch das kostet nicht nur die neue Person viel Zeit, sondern auch die Kollegen, die immer wieder mit Rat und Tat zur Seite stehen müssen.

DREI FRAGEN ZUR ERFOLGREICHEN EINARBEITUNG

Mit einer systematischen Einarbeitung sind Mitarbeiter nach spätestens 4 Wochen voll eigenständig einsatzfähig. Die wesentliche Arbeit findet aber bereits statt, bevor die neue Person das Unternehmen betritt.

1. Frage: Wer hat eigentlich vorher die Aufgaben gemacht, die der neue Mitarbeiter nun machen soll?

Mit dieser Person werden alle zu erledigenden Aufgaben erfasst. Hier sind vor allem die vielen kleinen wichtig, da diese im Nachhinein besonders schwer zu rekonstruieren sind. Mit diesem Aufgabenprofil ist ein neuer Mitarbeiter ab dem ersten Tag in der Lage sich proaktiv mit der neuen Stelle auseinanderzusetzen und somit Leerlauf weitestgehend zu vermeiden. Dies wird noch effektiver, wenn das Aufgabenprofil mit Fallbeispielen ergänzt wird.

2. Frage: Diese muss im Wesentlichen mit den Vorgesetzen geklärt werden. Welche Aufgaben sind für das Unternehmen erfolgskritisch?

Gerade bei erfahrenen Arbeitskräften sind die Probleme und Lösungswege so vielfältig, dass es unmöglich ist, sich mit allen zu beschäftigen. Daher sollte sich auf die konzentriert werden, die für das Unternehmen und die erfolgreiche Ausfüllung der Stelle besonders relevant sind.

3. Frage: Wie sind diese wichtigen Aufgaben aktuell erfolgreich bewältigt worden?

Um diese Lösungswege zu rekonstruieren, werden anhand von Fallbeispielen Schritt für Schritt die Tätigkeitsschritte, deren Qualitätsindikatoren und Interventionsmöglichkeiten bei Problemen rekonstruiert und beschrieben. Die Antworten auf die drei Fragen können dann bei Bedarf um weitere Informationen ergänzt werden (z.B. Unternehmensstrukturen, Order-to-Cash-Prozessbeschreibungen etc.). Ziel ist es, alle Informationen zusammenzustellen, die der neuen Person helfen, sich im Unternehmen zurecht zu finden. Sie sollten dabei so spezifisch wie möglich auf die entsprechende Stelle zugeschnitten sein. Diese Informationen werden dem neuen Mitarbeiter am ersten Tag als Startmappe zur Verfügung gestellt.

HERAUSFORDERUNG UNTERBEWUSSTSEIN

Bei der Zusammenstellung der Informationen gibt es leider einen Haken: Das menschliche Gehirn möchte möglichst energieschonend arbeiten. Das bewusste Denken verbraucht leider viel Energie und hat auch nur eine sehr beschränkte Kapazität. Daher werden alle stabilen Prozesse als Handlungsschemata automatisiert und im Unterbewusstsein abgelegt. Dieses Unbewusste ist im Normalfall in nur sehr begrenztem Maße der Person zugänglich. Ein Beispiel gefällig? Können Sie beschreiben, wie Sie Auto fahren? In einer sehr grobkörnigen Form ist Ihnen das vielleicht noch möglich. Aber wann und zu welchem Zeitpunkt kuppeln Sie? Mit welchem Druck bremsen Sie? Wann und bei welchen Gelegenheiten schauen Sie in den Spiegel? All diese Fragen können Sie unter normalen Umständen nicht beantworten. Dummerweise haben wir es bei erfahrenen Mitarbeitern zum überwiegenden Teil mit unbewusstem Wissen zu tun. Somit sollte die Rekonstruktion sehr nah und detailliert an den tatsächlichen Handlungsschritten verlaufen. So ist es möglich, sich den tatsächlichen Handlungsmustern zu nähern.

SCHATTENPROZESSE ALS TRAGENDE SÄULE EINES UNTERNEHMENS

Mitarbeiterwissen ist nicht nur bei Einarbeitungen ein wichtiges Kapital. Je größer und komplexer Unternehmen werden, desto weniger ist es für einzelne Personen möglich, alle Abläufe im Unternehmen im Detail zu kennen. Es bilden sich viele versteckte informelle Abläufe (sogenannte Schattenprozesse), die das Funktionieren eines Unternehmens sicherstellen. Wenn nun im Zuge von Veränderungsprozessen Abläufe verändert werden, kann es sein, dass diese Schattenprozesse, die die tragende Statik eines Unternehmens bilden, nicht mehr funktionieren. Dies kann bis hin zu einer Existenzbedrohung führen.

Eine systematische Einarbeitung legt daher nicht nur die Grundlage für eine erfolgreiche inhaltliche Integration eines neuen Mitarbeiters, sondern ist auch der erste Schritt, sich mit den kausalen Funktionsweisen des eigenen Unternehmens zu beschäftigen. Gerade bei der Einführung eines solchen Vorgehens empfiehlt es sich, externe Hilfe hinzuziehen. Ist der Gedanke erst einmal bei den Mitarbeitern angekommen, wird er sich schnell verselbständigen und auch in anderen Bereichen positive Effekte zeigen.

DIE ZUKUNFT IN DER GEGENWART PLANEN

Warum die Beantwortung wichtiger Fragen von morgen für Unternehmen und Unternehmer heute so entscheidend ist

„Bringen Sie die Zukunft in die Gegenwart, damit Sie heute etwas dafür oder auch dagegen tun können“: So lautet das Votum von Dorit Niemeyer und Volker Wagschal, die in ihrem unabhängigen Familienbüro Unternehmen und Unternehmer in wirtschaftlichen sowie finanziellen Fragen beraten. Mit den beiden Geschäftsführern sprach Service-Seiten über die Bedeutung der „Standortbestimmung“.

Welche Rolle spielt die Standortbestimmung?

Niemeyer: Es ist schwierig, wenn man nicht weiß, wohin man will. Egal, ob man in einer Krise ist oder nicht, es ist immer von Bedeutung, sich die Frage zu stellen: Wo stehen wir eigentlich, und zahlt das, was ich gerade tue, überhaupt noch auf meine Ziele ein? Wir haben festgestellt, dass es sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich wichtig ist, dies immer wieder infrage zu stellen – und zu reflektieren.

Wagschal: Viele sind privat und beruflich sehr aktiv, nehmen sich dabei aber nur selten zurück und bedenken ihre eigentlichen Ziele. Wo steht man mit dem aktuellen Weg in fünf Jahren; und was passiert, wenn ich strategisch nichts verändere? Nur weil ich heute erfolgreich bin, heißt das lange nicht, dass ich das auch in fünf Jahren noch bin. Die Standortbestimmung ist also der Ausgangspunkt.

Um welche Arten von Zielen geht es dabei?

Niemeyer: Das ist ganz individuell. Was möchte man vom Leben tatsächlich? Oft geht es vor allem erst einmal um persönliche Ziele – natürlich spielen ebenfalls strategische Ziele im Unternehmen eine große Rolle. Entscheidend ist: Wie erreiche ich meine Ziele eigentlich?

Wagschal: Erst einmal muss man sich ein Bild davon machen, was überhaupt das Ziel ist. Manche sagen etwa: Sie wollen erfolgreich sein. Aber, wann ist man denn erfolgreich? Woran macht man das fest? In der Folge werden schließlich Unternehmensziele formuliert: Wohin will das Unternehmen wachsen? Wie will ich das Unternehmen führen? Habe ich eine Nachfolgeplanung? Um jene Fragen sollte man sich frühzeitig Gedanken machen.

Was bringe ich als Unternehmen oder Unternehmer in eine Beratung mit? Wie bereite ich mich vor?

Wagschal: Die Ziele, Werte & Co. werden im Gespräch klarer, insofern kann man erst einmal völlig unvorbereitet in eine Beratungssituation gehen. Was natürlich nicht heißen soll, dass man sich nicht auch vorher schon Gedanken über Themen macht, die einem persönlich wichtig sind. Letztendlich schaut man gemeinsam: Wo steht man eigentlich gerade. Was belastet mich? Was bewegt mich?

Haben die mit der Corona-Pandemie verbundenen Umstände Einfluss auf die Themen, die Unternehmen und Unternehmer beschäftigen?

Wagschal: Viele sind in den vergangenen Monaten sensibler geworden – haben festgestellt, dass sich von jetzt auf gleich alles verändern kann. Gleichwohl führt dies einerseits zu mehr Fokussierung auf das Wesentliche und andererseits zu mehr Offenheit für Neues. Nicht nur „Höher, schneller, weiter!“, sondern: Wie geht es einem auf diesem Weg? Entschleunigung ist hier ebenfalls ein Stichwort.

Niemeyer: Manche Unternehmen merken jetzt in der Corona-Pandemie, dass sie ihr

DORIT NIEMEYER
Niemeyer & Wagschal GmbH
Bremen
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN

Dorit Niemeyer ist gelernte Bankkauffrau, Diplom-Betriebswirtin, CEFM, zertifizierte Unternehmensberaterin (IHK) und unabhängige Vermögensverwalterin und Senior Partnerin in der DWPT Deutschen Wertpapiertreuhand GmbH; Mitglied Vorstand VDU Bremen-Weser-Ems. Mit hoher Leidenschaft berät sie Unternehmer/innen & Unternehmen, Freiberufler, Privatpersonen und Familien in der Region Bremen-Hannover-Hamburg.

Foto: Adobe Stock/Optinik

Geschäftsmodell verändern müssen, etwa, weil es nicht mehr richtig funktioniert. Zeitgleich tun sich neue Chancen auf den Märkten auf, die ergriffen werden sollten.

Wagschal: Im vergangenen Jahr ist noch deutlicher geworden, wie wertvoll Zeit eigentlich ist. Daher suchen viele nicht nur punktuell nach einer Beratung für ein bestimmtes Projekt oder eine einzelne Lösung, vielmehr wünschen sie sich stattdessen eine permanente Begleitung, um Ressourcen richtig einzusetzen. Und dabei eben auch ihre Zeit.

Was kann und sollte alles geplant werden?

Wagschal: Eigentlich sollte man sich alle wichtigen Fragen einmal gestellt haben. Neben der persönlichen Lebensplanung ist da die private Finanz- und Vermögensplanung essenziell. Wie viel Vermögen muss ich aufbauen oder wie viel Einkommen muss ich haben, damit ich im fortgeschrittenen Alter meine Vorsorge gesichert habe? Dabei zählt neben wirtschaftlichen Gedanken auch schlichtweg das gute Gefühl, dass man vorbereitet ist.

Niemeyer: Sofern man ein Unternehmen hat oder Unternehmer ist, gilt der Fokus auch der Unternehmensplanung: Vision, Mission, strategische Ziele, Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung. Sowie: Wie regele ich die Unternehmensnachfolge? Manch einer fängt erst mit 60 oder 80 an sich darüber Gedanken zu machen – viele Dinge sind dann noch überhaupt nicht vorbereitet. Dabei gibt es viele Fragen, die man sich schon zehn Jahre früher stellen sollte: Zu welchem Preis möchten Sie später Ihr Unternehmen verkaufen? Gibt es geeignete Nachfolger-Kandidaten? So können rechtzeitig Strukturen geschaffen werden, damit ein späterer Exit gut realisierbar ist.

Warum ist die übergeordnete Strategie so wichtig?

Wagschal: Ich vergleiche das gerne mit einer Reise, die man unternimmt. Man möchte gerne in den Süden – in die Sonne. Jetzt kann ich mich ins Auto setzen und einfach mal losfahren. Ich weiß nicht was kommt, was ich eingepackt habe und auf welchem Wege ich am besten ankomme. Dabei gibt es ja eigentlich unterschiedliche Optionen: Nehme ich das Auto, den Zug, ein Flugzeug? Was nehme ich mit? Gibt es Zwischenstopps? Wege gibt es einige – und mit einer bedachten Strategie entscheidet sich, welcher am sinnvollsten ist. So muss nicht jeden Tag alles über den Haufen geworfen werden, denn es gibt einen übergeordneten Plan. Stärken und Schwächen werden reflektiert, Geschwindigkeiten angepasst.

Was ist auf diesem Weg zu beachten?

Wagschal: Es geht um den besten Verlauf vom Ist-Zustand bis hin zur Verwirklichung der Ziele. Unter dem Gesichtspunkt „smart" wissen wir ja auch, dass die Ziele so formuliert sein sollten, dass sie bewertbar, erreichbar sowie nachvollziehbar sind. Auch sollten die Mitmenschen, Familie, Mitarbeitende, Gesellschafter, Geschäftsführer und weitere abgeholt sein. Eine damit verbundene Kommunikation sollte so gestaltet sein, dass alle das Gleiche verstehen. Nicht zu komplex, sondern transparent und auf den Punkt gebracht. Was auch zählt, ist es, die Beteiligten, die Mitspieler, die Kollegen für diesen Weg zu begeistern.

Autor: Falk-Martin Drescher

VOLKER WAGSCHAL

Niemeyer & Wagschal GmbH
Bremen

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Volker Wagschal ist gelernter Bankkaufmann, Sparkassenbetriebswirt, zertifizierter Unternehmensberater (IHK), unabhängiger Vermögensverwalter und Senior Partner der DWPT Deutschen Wertpapiertreuhand GmbH. Seine Passion: Strategischer Partner in allen wirtschaftlichen Fragestellungen für Unternehmer/innen & Unternehmen, Freiberufler, Privatpersonen und Familien in der Region Bremen-Hannover-Hamburg.

DIE PRÄVENTIVE RESTRUKTURIERUNG UND DIE EIGENVERWALTETE INSOLVENZ – WAS NÜTZT WEM?

Am 01.01.2021 ist das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) in Kraft getreten. Auch mit Blick auf die COVID-19-Pandemie und deren wirtschaftlichen Folgen für viele Unternehmen hat der Gesetzgeber im Eiltempo die Umsetzung der zugrundeliegenden europäischen Richtlinie beschleunigt und den Unternehmen nun ein Mittel an die Hand gegeben, die frühzeitige Restrukturierung und Sanierung ohne eine Insolvenz zu bewältigen.

Doch in manchen Fällen bleibt nur der Weg in die, möglicherweise auch eigenverwaltete, Insolvenz. Es stellt sich daher die Frage: Cui bono? Wem nützt die präventive Restrukturierung nach StaRUG und welche Fälle sind nach wie vor mit größeren Erfolgsaussichten in der Insolvenz abzuwickeln.

I. Der Vergleich der Verfahren

Während die eigenverwaltete Insolvenz dem Schuldner zwar die Möglichkeit belässt, sein Unternehmen – im Rahmen insolvenzrechtlicher Vorgaben – weitgehend eigenverantwortlich, nur unter Aufsicht eines Sachwalters, weiter zu führen und so die sprichwörtlichen Fäden in der Hand zu halten, so bleibt es doch ein Insolvenzverfahren. D. h., das Verfahren ist an dem vorrangigen Ziel der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung (§ 1 InsO) auszurichten, was immer auch zur Folge hat, dass sich die Sanierung in der Hand des bisherigen Unternehmers an einem Verkaufsszenario messen lassen muss.

Darüber hinaus betrifft das Insolvenzverfahren zwingend immer das gesamte Unternehmensvermögen und sämtliche Gläubiger, weil es sich um ein Kollektivverfahren handelt, in dem im Grundsatz sämtliche Gläubigerinteressen solidarisiert werden. D. h., dass auch dasjenige Unternehmen, das über einen gesunden operativen Geschäftsbetrieb verfügt und lediglich die in der Vergangenheit aufgebaute Schuldenlast nicht mehr erwirtschaften kann, die Sanierung im Rahmen einer eigenverwalteten Insolvenz nicht auf die Finanzgläubiger beschränken und den operativen Geschäftsbetrieb einschließlich Lieferanten und Kunden hiervon unbehelligt erlassen kann, sondern zwingend sämtliche Geschäfts- und Unternehmensbereiche von dem Insolvenzverfahren erfasst werden – mit allen etwaigen negativen Folgewirkungen insbesondere für die Reputation, aber auch auf Vorkasselasten etc.

Dem gegenüber stehen die Vorteile des Insolvenzverfahrens, nicht zuletzt die Finanzierung der Lohn- und Gehaltskosten für drei Monate durch das Insolvenzgeld, die Möglichkeit der kostenneutralen Beendigung von langlaufenden, wirtschaftlich nachteiligen Verträgen und erleichterte Möglichkeiten einer personalwirtschaftlichen Restrukturierung.

Sind noch keine Insolvenzantragspflichten (§ 15a InsO) eingetreten, deren Verletzung durch die zum 01.01.2021 in Kraft getretene Gesetzesnovelle in Teilen sogar noch mit verschärften Haftungsfolgen verbunden ist (§ 15b InsO), so bot sich bislang zur Vermeidung der nachteiligen Folgen eines Insolvenzantrages, auch wenn diese angesichts der wirtschaftlichen Vorteile eines Insolvenzverfahrens häufig stark subjektiv eingefärbt sind, nur der Weg der rechtzeitigen und freien außergerichtlichen Sanierung. Ein Unternehmen in der freien Sanierung zu restrukturieren, erfordert jedoch den Konsens aller Beteiligten, kann also nicht gegen den

PROF. DR. IUR. GERRIT HÖLZLE
GÖRG
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT, HANDELS- U. GESELLSCHAFTSRECHT, STEUERRECHT, INSOLVENZVERWALTER

Prof. Dr. Gerrit Hölzle ist Partner der Kanzlei GÖRG und seit mehr als 15 Jahren als Rechtsanwalt in der Restrukturierung und als Insolvenzverwalter tätig. In den vergangenen Jahren hat Prof. Dr. Hölzle vor allem komplexe Restrukturierungen im Rahmen von Eigenverwaltungs- und Schutzschirmverfahren in Organfunktion begleitet, darunter zuletzt namhafte Unternehmen in den Branchen Windanlagenbau, Automotive und Textilhandel. Prof. Dr. Hölzle ist zudem habilitierter Honorarprofessor an der Universität Bremen.

Foto: Adobe Stock/Orlando Florin Rosu

Willen auch nur vereinzelter, sogenannter Akkordstörer vollzogen werden.

Und in eben diese Lücke stößt das StaRUG. Das Gesetz soll es Unternehmen in Schwierigkeiten bei möglicher Insolvenz erlauben, sich rechtzeitig mit den im Gesetz bereitgestellten Mitteln zu restrukturieren und so die Bestandsfähigkeit zu erhalten. Diese Mittel können dabei nach § 29 StaRUG sein: die einvernehmliche und konsensuale oder die mit einer grundsätzlich 75 %-Gläubiger-Mehrheit gerichtlich bestätigte Umsetzung eines Restrukturierungsplans, der sämtliche Maßnahmen, die zur Restrukturierung und Sanierung des Unternehmens förderlich sind, enthalten kann, sowie ein zwischenzeitlich gerichtlich angeordnetes Moratorium (Vollstreckungs- und Verwertungsverbote), das es dem Schuldner erlaubt, ohne Vollstreckungsdruck den Restrukturierungsplan mit seinen Gläubigern zu verhandeln.

Die Besonderheit des Restrukturierungsverfahrens besteht nun darin, dass es sich nicht (notwendig) um ein kollektives Verfahren handelt, sondern vielmehr ein teil-kollektives Verfahren ist, bei dem der Schuldner in den Grenzen sachgerechter und nicht willkürlicher Auswahl der Planbetroffenen selbst bestimmt, auf welche seiner Gläubiger sich das Verfahren erstrecken und von welchen ein Sanierungsbeitrag eingefordert werden soll. Das Verfahren eröffnet daher gerade die Möglichkeit einer gegenständlich, z. B. auf die Finanzgläubiger beschränkten Restrukturierung. Leistungswirtschaftliche Bereiche bleiben in diesem Fall ausgeklammert und deshalb von dem Verfahren theoretisch unbehelligt. Da Mehrheitsentscheidungen möglich sind, können auch Akkordstörer das Verfahren nicht torpedieren und gelten die gefassten Mehrheitsbeschlüsse auch für diese. Im Verfahren nach StaRUG sind daher insbesondere Forderungsverzichte durch Mehrheitsbeschluss zwangsweise umsetzbar und erstrecken sich sodann auf alle vom Schuldner in das Verfahren einbezogenen Gläubiger. Hinzu kommt, dass das Verfahren auch für Gläubiger interessant ist, da es Optionen bereithält, unter denen an Gläubiger erbrachte Leistungen, zum Beispiel Ratenzahlungen, Bestellung von Sicherheiten etc., in einem etwaigen späteren Insolvenzverfahren der Insolvenzanfechtung entzogen sind und deshalb die erhaltenen Leistungen für die Gläubiger mit einer deutlich größeren Rechtssicherheit verbunden sind, als dies in der freien Sanierung der Fall wäre.

Bleibt die Frage nach den Nachteilen. Zum einen kann das Verfahren nur in einem verhältnismäßig überschaubaren Zeitfenster eingeleitet werden, nämlich erst dann, wenn das sanierungswürdige Unternehmen zwar bereits drohend zahlungsunfähig (§ 18 InsO), aber noch nicht endgültig zahlungsunfähig (§ 17 InsO) ist. Zum anderen erlaubt das Verfahren zwar einen sehr großen Freiraum bei der Ausgestaltung und Architektur des Restrukturierungsplans, jedoch sind Eingriffe in bestehende, noch nicht vollständig erfüllte Verträge ebenso wenig möglich, wie es Erleichterungen auf der arbeitsrechtlichen Seite gibt. Auch bereits bestehende Forderungen von Arbeitnehmern sind aus dem Restrukturierungsverfahren insgesamt ausgeklammert.

II. Für wen passt was?

Die vorstehenden Charakteristika vor Augen geführt, zeigt sich, für welche Unternehmen das Restrukturierungsverfahren Vorteile bietet und welche Unternehmen nach wie vor den größten Nutzen aus der rechtzeitigen und freiwilligen Einleitung eines Insolvenzverfahrens (auch in Eigenverwaltung) ziehen. Beide Verfahren sind insoweit alternativ eröffnet, als die drohende Zahlungsunfähigkeit im Sinne des § 18 InsO nicht nur Voraussetzung für die Einleitung eines Restrukturierungsverfahrens ist, sondern auch die Stellung eines Insolvenzantrages

STEFAN LIESE
GÖRG Insolvenzverwaltung
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT, INSOLVENZVERWALTER

Stefan Liese ist Partner bei GÖRG und leitet gemeinsam mit Prof. Dr. Hölzle die Niederlassungen in Hannover und Magdeburg. Er begleitet als Rechtsanwalt seit mehr als 15 Jahren Unternehmen in Eigenverwaltungs- und Schutzschirmverfahren sowie in der Insolvenzverwaltung und wird regelmäßig von Insolvenzgerichten in Niedersachsen und Sachsen-Anhalt als Insolvenzverwalter bestellt.

ermöglicht, wenn für sich allein auch hierzu noch nicht verpflichtet.

Soweit „nur“ die Schuldenlast drückt, zum Beispiel, weil zwar das Geschäftsmodell und die unternehmerischen Strukturen im Grunde gesund sind, aber Überbrückungskredite aus der Zeit der Pandemie und der verschiedenen Lockdowns entweder die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens übersteigen oder die benötigte Aufnahme z. B. von Investitionsdarlehen hindern, so kann das Restrukturierungsverfahren ein probates Mittel sein, eine auf die Finanzgläubiger beschränkte Restrukturierung durchzuführen und einen anteiligen Erlass, eine Prolongation oder eine Anpassung des Kapital- und Zinsdienstes durchzusetzen. Zu beachten ist allerdings, dass hieran im Grundsatz sämtliche Finanzgläubiger beteiligt werden müssen und die Beschränkung auf einzelne Finanzgläubiger, z. B. diejenigen aus staatlicher Überbrückungshilfe, unzulässig wäre.

Außerdem kann das Restrukturierungsverfahren in seiner Spielart der Sanierungsmoderation an die Stelle all derjenigen bislang in freier Sanierung durchgeführten Restrukturierungen treten, in welchen auf Grundlage eines Sanierungsgutachtens (regelmäßig nach dem Standard IDW S6) Sanierungsbeiträge eingefordert und gewährt wurden. Die institutionellen Gläubiger, allen voran die Banken, liefen in diesen Sanierungen stets Gefahr, dass einerseits erhaltene (Teil-) Rückzahlungen nach Einwendungen gegen das zugrunde liegende Sanierungsgutachten der späteren Insolvenzanfechtung unterliegen können und vor allem gewährte Überbrückungskredite mit dem Makel der eigennützigen, sittenwidrigen Sanierungsfinanzierung behaftet werden. All dies lässt sich durch den Abschluss der Sanierungsvereinbarung im Rahmen einer Sanierungsmoderation unter den im StaRUG bestimmten Voraussetzungen vermeiden.

Keinen Vorteil bietet das Restrukturierungsverfahren jedoch immer dann, sobald auch leistungs- oder personalwirtschaftliche Maßnahmen eingeleitet werden müssen oder die notwendige Beendigung von Verträgen im Raume steht. Denn für solche Maßnahmen, die im Rahmen eines Insolvenzverfahrens ohne weiteres zu bewältigen sind, bietet das Restrukturierungsverfahren keine Handhabe. Außerdem ist stets zu vergegenwärtigen, dass auch die Einleitung eines Restrukturierungsverfahrens dazu führen kann, dass einzelne Lieferanten verunsichert reagieren und auf Vorkasse umstellen, z. B. weil auch Warenkreditversicherer die Linien einfrieren, Limits kürzen oder gar die Deckung vollständig widerrufen. Die Einleitung eines Restrukturierungsverfahrens ist daher vorsorglich mit einem zunächst erhöhten Liquiditätsbedarf zu planen und vorzubereiten; stehen die dafür erforderlichen Mittel nicht zur Verfügung, bleibt regelmäßig nur der Weg in die Insolvenz mit seinen deutlichen liquiditätsmäßigen Erleichterungen.

III. Fazit

Das Restrukturierungsverfahren bereichert den Werkzeugkasten der Unternehmenssanierung und gibt insbesondere für finanzwirtschaftliche Sanierungen ein wertvolles Hilfsmittel an die Hand. Es kann das Insolvenzverfahren, das insbesondere in der Form der Eigenverwaltung unlängst das Stigma des Scheiterns abgelegt hat und als Sanierungsverfahren anerkannt ist, dennoch nicht ersetzen. Die Frage, welches Verfahren in welchem Stadium für welches Unternehmen das Richtige ist, bedarf jeweils einer umfassenden Analyse und Bewertung des Einzelfalls. Wichtig dabei ist, dass Sanierungskaskaden, wir versuchen erst die Restrukturierung nach StaRUG, dann die Eigenverwaltung, und wenn auch diese scheitert, wird es eben eine Regelinsolvenz, nicht funktionieren. Für die Sanierung gibt es regelmäßig einen „Schuss“: Scheitert das Restrukturierungsverfahren, ist der Weg in die Eigenverwaltung (zu Recht) deutlich erschwert; regelmäßig wird dann nur der Weg in das Regelinsolvenzverfahren bleiben, wenn dies auch nicht mit der Liquidation gleichzusetzen ist. Sanierungsmöglichkeiten bleiben auch in der Regelinsolvenz eröffnet.

Managementhaftung
abgesichert durch die D&O-Versicherung

Lohnt sich der Abschluss einer D&O-Versicherung?

Ob die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung zugunsten des Managements, auch D&O-Versicherung genannt, im Falle eines Falles später wirklich eintritt, ist häufig ungewiss. Beispielsweise fordert VW von seinem Ex-Vorstandschef Winterkorn mehr als eine Milliarde Euro Schadenersatz wegen des Vorwurfs einer fahrlässigen Pflichtverletzung aus und im Zusammenhang mit der unzulässigen Diesel-Abschaltvorrichtung. Auch im Falle der Insolvenz stellt sich häufig die Frage, ob Deckungsschutz vor der Inanspruchnahme des Insolvenzverwalters zu Gunsten des Unternehmens für Zahlungen nach Insolvenzreife besteht. Aktuell entschied der Bundesgerichtshof zu diesem brisanten Thema, dass die D&O-Versicherung dem Grunde nach auch dann für die schuldhaft veranlassten Zahlung des Managements haftet.

I. Überblick über Haftungsrisiken von Managern

D&O-Versicherungen bieten Versicherungsschutz für das persönliche Haftungsrisiko des Managements (Geschäftsführer der GmbH, Vorstände der AG etc. und Prokuristen). Das Management hat bei der Geschäftsführung die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden. Für Fehler im Rahmen von unternehmerischen Ermessensentscheidungen wird nicht gehaftet. Neben der Pflicht zur Geschäftsführung und Vertretung des Unternehmens und zur Führung der Bücher sind die Berichtspflichten des Managements besonders hervorzuheben. Das Management hat die Auskunftspflichten gegenüber den Aktionären in der Hauptversammlung bzw. den GmbH-Gesellschaftern zu wahren. Daneben sind die Berichtspflichten über die Unternehmensplanung bedeutsam. Heutzutage ist die Errichtung eines angemessenen Risikomanagementsystems und eines internen Überwachungssystems im Unternehmen zur frühzeitigen Erkennung von gefährdenden Entwicklungen besonders wichtig. Das Management haftet bei einem Sorgfaltspflichtverstoß für jede Art des Verschuldens. Die GmbH-Gesellschafter oder der Aufsichtsrat der AG sind gehalten, um beispielsweise ihrerseits eine Haftung zu vermeiden, etwaige Ansprüche gegen das Management zu verfolgen. Das Unternehmen muss zur Begründung des Anspruchs gegen das Management nur die Tatsachen beweisen, aus denen sich ergibt, dass das Verhalten des Managements zu einem Schaden bei dem Unternehmen führte. Das Management kann sich dadurch entlasten, dass es seinen Sorgfaltspflichten nachgekommen ist oder schuldlos nicht nachkommen konnte. Es hat den Nachweis der Einhaltung des unternehmerischen Ermessensspielraums zu liefern.

II. Deckungsumfang der D&O-Versicherung

Die üblichen Bedingungen gewähren einer versicherten Person, bspw. dem Geschäftsführer oder Vorstand, Versicherungsschutz, wenn diese von einem anderen (Gesellschafterversammlung, Aufsichtsrat und dergleichen) aufgrund gesetzlicher Haftungsbestimmungen wegen eines bei Ausübung der versicherten Tätigkeit begangenen Verstoßes für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen wird. Gehaftet wird also bei Ausübung einer Tätigkeit, die dem Management in seiner Eigenschaft im Unternehmen zugewiesen ist. Die D&O-Versicherung erfasst damit die Abwehr

von unbegründeten Schadensersatzansprüchen (Abwehrfunktion) und die Freistellung von begründeten Schadensersatzansprüchen (Schadensausgleichsfunktion). Es wird nicht unbegrenzt gehaftet. In der Regel werden Deckungssummen vereinbart. Dabei sollte die Deckungssumme mindestens die Hälfte des Eigenkapitals und mindestens zehn Prozent der Bilanzsumme des Unternehmens umfassen. Im Mittelstand werden häufig Deckungssummen zwischen einer und fünf Millionen Euro vereinbart.

III. Haftung des Managements nach Insolvenzreife

Fraglich war, ob der vom Insolvenzverwalter geltend gemachte Anspruch des Unternehmens gegen ihren Geschäftsführer vom Versicherungsschutz umfasst ist. Dazu war die Rechtsauffassung vertreten worden, dass der Anspruch aus keinen gesetzlichen Haftpflichtanspruch auf Schadensersatz im Sinne der Versicherungsbedingungen darstellt, sondern dass dieser ein „Ersatzanspruch eigener Art“ sei. Dem ist der Bundesgerichtshof entgegengetreten und hat entschieden, dass auch der Anspruch des Unternehmens gegen die Geschäftsführer auf Ersatz von nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens oder nach Feststellung ihrer Überschuldung geleisteten Zahlungen ein gesetzlicher Haftpflichtanspruch auf Schadensersatz im Sinne einer D&O-Versicherung ist (BGH, Urteil vom 18.11.2020, Az. IV ZR 217/19). Die Einbeziehung dieser Ansprüche unter den Versicherungsschutz stellt eine wesentliche Erleichterung und Haftungsfreistellung für den Geschäftsführer dar, weil sein gesetzliches Haftungsrisiko abgesichert wäre und er von einer Inanspruchnahme des Insolvenzverwalters ausgenommen wäre. Denn nach der zitierten Entscheidung des Bundesgerichtshofes wären die Zahlungen, die ein Geschäftsführer nach Eintritt der Insolvenzreife eines Unternehmens veranlasst, von der D&O-Versicherung gedeckt, soweit kein wirksamer Haftungsausschluss vereinbart ist oder eine wissentliche Pflichtverletzung vorliegt, weil der durchschnittliche Versicherte erwartet, dass die D&O-Versicherung sein Interesse daran schützt, keine Vermögenseinbußen infolge von gegen ihn gerichteten Schadenersatzforderungen zu erleiden.

IV. Keine uneingeschränkte Haftung

Ganz so einfach kann aber nicht von einer unbeschränkten Eintrittspflicht der D&O-Versicherung ausgegangen werden. Zu berücksichtigen ist beispielswiese, ob das versicherte Management gegebenenfalls seine Pflichten wissentlich verletzt hat. Die Beweislast trägt der Versicherer. Für den Fall des Nachweises einer wissentlichen Pflichtverletzung (vorsätzliche Schadensverursachung) wäre in der Regel eine Eintrittspflicht des Versicherers ausgeschlossen. Auch sehen D&O-Bedingungen teilweise Klauseln vor, die eine Leistungsfreiheit der Versicherung für Pflichtverletzungen vorsehen, die nach dem Eintritt der Insolvenzreife begangen werden. Ob diese Klauseln einer AGB-Kontrolle standhalten, ist nicht sicher, da die Wirksamkeit solcher Insolvenzklauseln höchstrichterlich noch nicht geklärt ist.

Foto: Adobe Stock/Visions-AD

Das Management haftet bei einem ***Sorgfaltspflichtverstoß für jede Art*** *des Verschuldens.*

V. Fazit

Zur Absicherung der Haftung bei einer etwaigen Überschreitung des unternehmerischen Ermessens wird immer häufiger eine D&O-Versicherung abgeschlossen. Der Abschluss einer D&O-Versicherung bietet sich unabhängig von der aktuellen Rechtsprechung insbesondere für Fremdgeschäftsführer als auch für geschäftsführende Gesellschafter bei Mehrpersonen-Gesellschaften an, weil danach ein effektiver Schutz vor einer Haftung im Falle eines Verschuldens aus und im Zusammenhang mit der Führung der Geschäfte vor einer späteren Inanspruchnahme durch das Unternehmen oder eines etwaigen Insolvenzverwalters des Unternehmens besteht, soweit nicht bewusst zum Nachteil des Unternehmens gehandelt wird.

Der Anspruch des Managements gegen die Versicherung kann an das Unternehmen abgetreten werden, sodass die Kosten der Versicherung auch durch das Unternehmen getragen werden können, da letztlich das Interesse des Unternehmens versichert wird und in der Regel das Unternehmen der Versicherungsnehmer ist.

Bei einer Ein-Personen-GmbH wäre die D&O-Versicherung nur zur Absicherung einer Haftung im Falle der Insolvenz, da kaum zu erwarten ist, dass der alleinvertretungsberechtigte geschäftsführende Gesellschafter sich selbst in Anspruch nimmt. Vor dem Hintergrund, dass eine Eintrittspflicht im Falle der Insolvenz aber ggf. wegen wissentlicher Pflichtverletzungen des Managements ausgeschlossen sein dürfte, kann gesagt werden, dass auch nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes keine Erweiterung der Haftung der D&O-Versicherung eingetreten ist, sondern weiterhin darauf abzustellen ist, ob eine vorsätzliche Schädigung durch das Management vorliegt (bspw. eine wissentliche Zahlung an einzelne Gläubiger trotz Kenntnis der bestehenden Zahlungsunfähigkeit). In einem solchen Fall wird auch die kulanteste D&O-Versicherung keinen Deckungsschutz gewähren.

ULF GRÄBER
Brinkmann.Weinkauf
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT

Ulf Gräber hat in Marburg studiert und sein Referendariat in Hamburg und Celle absolviert. Seit 2014 ist er als Rechtsanwalt tätig. Seine Schwerpunkte liegen im Handel- und Gesellschaftsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie M&A.

Geschäftsleiterhaftung in der Krise

Wie Führungskräfte im Emergency-Modus die verschärften Haftungsgefahren managen

Die Corona-Pandemie hat branchenabhängig aus kerngesunden Unternehmen mit einem gefragten Produkt sanierungsbedürftige Krisenfälle gemacht. Mit Eintritt der Krise begegnet die Geschäftsleitung verschärften persönlichen Haftungsgefahren. Sobald die Krise erkannt ist, kann die Geschäftsleitung mit diesen Risiken umgehen und Haftungsfallen vermeiden.

Pflicht zur Krisenfrüherkennung

Die Krise bewältigen kann nur derjenige, der die Krise rechtzeitig erkennt. Jedes Unternehmen hat über ein geeignetes Krisenfrüherkennungssystem zu verfügen. Die Ausgestaltung des Frühwarnsystems liegt im Ermessensspielraum der Geschäftsleitung und richtet sich wesentlich nach dem Geschäftsfeld, der Unternehmensgröße sowie der Unternehmensorganisation.

Das Krisenfrühwarnsystem sollte anhand vordefinierter Key Performance Indicator (KPI) aufgestellt, überwacht und dokumentiert werden. Empfehlenswert ist es, neben den Daten zu Aufträgen, Auslastung, Liquiditäts- und Ergebnisentwicklung, weiche KPI zu überwachen: Krankenstand, Fehlzeiten, Mitarbeiterfluktuation und Mitarbeiterbewertungen auf Jobportalen sowie Kundenzufriedenheit und Innovationskraft. Hieran zeichnet sich die Krise ab, bevor die Liquidität schwindet.

Grundsätzlich hat jedes Unternehmen zu jedem Zeitpunkt über eine Liquiditätsplanung zu verfügen. Spätestens mit Eintritt der Ergebniskrise ist eine wasserdichte Liquiditätsplanung unerlässlich zur Krisenbewältigung und der Vermeidung einer Geschäftsleiterhaftung im Rahmen einer (unerkannten) Insolvenzverschleppung. Nur mit einer verlässlichen Liquiditätsplanung kann ein leistungsfähiges Liquiditätsmanagement betrieben werden. Betrachtet werden Zahlungseingänge mit der jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit und sämtliche fälligen Verbindlichkeiten. Es empfiehlt sich, zusätzlich Best- und Worstcase-Szenarien sowie, falls erkennbar, einen Disruption-case zu planen.

MANUEL SACK
Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT, INSOLVENZVERWALTER

Manuel Sack ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht. Er hat in Freiburg und Hamburg Rechtswissenschaften studiert und ist seit 1994 zur Anwaltschaft zugelassen. Seit 1997 ist er in der überregionalen Kanzlei Brinkmann & Partner tätig, seit 2000 als Partner. Aktuell leitet er u.a. die Niederlassungen der Kanzlei in Berlin, Braunschweig, Hannover und Magdeburg. Herr Sack wird seit 1999 von zahlreichen Insolvenzgerichten als Insolvenzverwalter bestellt. Daneben berät er Unternehmen mit dem Schwerpunkt Restrukturierung und Sanierung.

Pflicht zum Krisenmanagement

Die Erkenntnis der Krise hat keinen Mehrwert, wenn keine Konsequenzen daraus gezogen werden. Gegenmaßnahmen müssen erarbeitet und umgesetzt werden. Damit trifft die mit dem Alltagsgeschäft ausgelastete Geschäftsleitung auf die Herausforderungen des Projekt- und Umsetzungsmanagements. Zum Krisenmanagement gehört deswegen die Prüfung, ob die Krise eine Einbeziehung externer Beratung erforderlich macht oder noch mit Bordmitteln bewältigt werden kann. Eine Haftung der Geschäftsleitung kommt immer dann in Betracht, wenn keine Gegenmaßnahmen getroffen werden. Deren Erarbeitung und Umsetzung sollte deswegen sorgfältig dokumentiert werden.

Einleitung eines Restrukturierungsverfahrens (StaRUG)

Am 01.01.2021 ist das neue vorinsolvenzliche Restrukturierungsverfahren nach dem StaRUG in Kraft getreten. Das StaRUG bietet verschiedene Instrumente, um ein Unternehmen im Zeitraum der drohenden Zahlungsunfähigkeit zu sanieren. Kern des StaRUG-Verfahrens ist ein Restrukturierungsplan, mit dem sich der Sanierung verweigernde Gläubiger aber auch Gesellschafter durch Mehrheitsentscheid überstimmt werden können.

Der Geschäftsführer wird im Rahmen des Krisenmanagements prüfen müssen, ob die Einleitung eines Restrukturierungsverfahrens nach dem StaRUG zur Sanierung des Unternehmens erforderlich und geeignet ist. Dabei ist er dem Dilemma zwischen Gläubiger- und Gesellschafterinteresse ausgesetzt.

Inwieweit sich die Pflichtenbindung des Geschäftsführers gegenüber dem Gesellschafter hin zu den Gläubigern verschiebt, wird noch

Bild: Adobe Stock/rangizzz

von den Gerichten zu definieren sein. Derzeit ist es angezeigt, ein Restrukturierungsverfahren nur mit Zustimmung des Gesellschafters einzuleiten. Andernfalls droht die Haftung des Geschäftsführers gem. § 43 GmbHG, beispielsweise wegen pflichtwidrig verursachter Kosten sowie eine eventuelle Haftung gegenüber dem Gesellschafter wegen der Schädigung seiner Beteiligung. Umgekehrt könnte die Haftung des Geschäftsführers drohen, wenn erforderliche Sanierungsmaßnahmen nicht ergriffen werden (siehe zuvor). Der Konflikt lässt sich nur durch die sorgfältige Abwägung der divergierenden Handlungsoptionen auflösen.

Eintritt der Insolvenzreife

Ein Unternehmen wird mit Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung insolvent. Zahlungsunfähigkeit heißt, dass die Verbindlichkeiten im Zeitpunkt ihrer Fälligkeit nicht mit den verfügbaren liquiden Mitteln beglichen werden können. Die Zahlungsunfähigkeit lässt sich retrograd sehr einfach anhand der offenen Forderungen der Gläubiger feststellen.

Die Überschuldungsprüfung erfolgt zweistufig. Anhand der Liquiditätsplanung ist zu prüfen, ob ein Unternehmen eine positive Fortbestehensprognose hat. Ist in der Liquiditätsplanung zu erkennen, dass in den nächsten zwölf Monaten eine Unterdeckung eintritt, ist die Fortbestehensprognose negativ. Im zweiten Schritt ist ein Überschuldungsstatus zu bilden – ist dieser negativ, ist das Unternehmen überschuldet und insolvenzreif.

Insolvenzantragspflicht

Bei Eintritt der Insolvenzreife hat die Geschäftsleitung ohne schuldhaftes Zögern einen vollständigen und richtigen Insolvenzantrag zu stellen und die gemachten Angaben an Eides statt zu versichern.

Ein nicht rechtzeitig gestellter Insolvenzantrag ist nicht nur haftungs-, sondern auch strafbewehrt. Jede Unternehmensinsolvenz wird der Staatsanwaltschaft übermittelt, weswegen ein gut vorbereiteter Insolvenzantrag von hoher Bedeutung ist. Etwaige dem Insolvenzantrag entgegenstehende Gesellschafterbeschlüsse befreien nicht von der Haftung.

Haftung für verbotene Zahlungen bei Insolvenzreife

Insolvenzantragspflichtige Mitglieder der Geschäftsleitung dürfen gem. § 15b Abs. 1 InsO grundsätzlich keine Zahlungen mehr für die Gesellschaft vornehmen. Für jede pflichtwidrig geleistete Zahlung haftet die Geschäftsleitung grundsätzlich persönlich und ist gem. § 15b Abs. 4 InsO erstattungspflichtig. Nur Zahlungen die unbedingt zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes erforderlich sind, können privilegiert sein vom Zahlungsverbot. Der Begriff der Zahlung ist weit zu verstehen. Dementsprechend sind eingezogene Forderungen auf ein debitorisch geführtes Konto als haftungsbewährte Zahlung zu qualifizieren.

Diese Vorschrift ist in der Praxis nicht nur enorm haftungsrelevant, sondern zugleich die größte Herausforderung im Krisenmanagement. Im lebenden Unternehmen sind täglich Zahlungen zu leisten – besonders bei Löhnen, Gehältern, Lieferanten und Spediteuren ist bereits ein Aufschub um wenige Tage beinahe unmöglich. Bei Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen drohen weitere Haftungsvorschriften. In dieser Phase sollten sämtliche Zahlungen mit dem beratenden Rechtsanwalt abgestimmt werden.

Haftung für Steuern und Sozialversicherungsbeiträge

Die Geschäftsleitung haftet gem. §§ 34, 69 AO für die Abführung von Steuern sowie gem. § 266a StGB für die Abführung der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung. Gleichzeitig hat die Geschäftsführung die vorgenannten Zah-

MAXIMILIAN BEI DER KELLEN
Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte Steuerberater mbB
Hannover

RECHTSANWALT

Maximilian Bei der Kellen ist Rechtsanwalt und berät Unternehmen in Krisensituationen und zu Distressed M&A-Transaktionen insbesondere im Zusammenhang mit außergerichtlichen Restrukturierungen. Er hat in Jena, Paris, Halle und Speyer Rechtswissenschaften studiert. Nach Stationen bei großen Wirtschaftskanzleien in Frankfurt a.M. und Stuttgart mit Fokus auf Restrukturierungen ist er seit 2020 bei der überregionalen Kanzlei Brinkmann & Partner tätig.

lungsverbote zur Massesicherungspflicht zu beachten. Das Dilemma kann durch eine sorgfältige Planung der fälligen Zahlungen sowie des Zeitpunkts eines eventuell erforderlichen Insolvenzantrags aufgelöst werden.

Die Veräußerung des Tafelsilbers

Neben den vorgenannten krisenspezifischen Tatbeständen darf die allgemeine Haftung der Geschäftsleitung gem. §§ 43 GmbHG, 93 AktG nicht außer Acht gelassen werden. Besonders in der Krise kann es zur Sicherstellung der Liquidität notwendig sein, das Tafelsilber eines Unternehmens, bspw. in Form eines Sale & Lease Back, kurzfristig zu veräußern.

Der Geschäftsleitung steht hierbei der übliche Ermessensspielraum zu: Die unternehmerische Entscheidung muss auf einer angemessenen Informationsgrundlage zum Wohle der Gesellschaft getroffen werden. Dies bedingt eine ordentliche Dokumentation der Entscheidungsgrundlage für den Fall einer späteren Inanspruchnahme. Kaufpreise unter dem eigentlichen Wert sind entsprechend zu begründen.

Ressortaufteilung

Eine Ressortaufteilung zwischen den Geschäftsführern hat nicht zur Folge, dass sich ein Geschäftsführer der Haftungsrisiken eines von ihm nicht zu verantwortenden Ressorts entledigen kann. Im Rahmen der besonders relevanten Haftung wegen verbotener Zahlungen nach Insolvenzreife wird das Verschulden vermutet. Ein Geschäftsleiter kann sich nur dann entlasten, wenn er beweisen kann, dass es ihm unmöglich war, eine Insolvenzreife zu erkennen. Die Ressortaufteilung führt deswegen vielmehr zu einer Kontroll- und Überwachungspflicht für den nicht verantwortlichen Geschäftsleiter.

Prokuristen als faktische Geschäftsführer

Je nach Aufgabenverteilung können Prokuristen, wenn diese als faktische Geschäftsführer zu qualifizieren sind, analog zur eigentlichen Geschäftsführung haften. Faktischer Geschäftsführer ist derjenige, der nach außen wie ein Geschäftsführer die Geschäfte der Gesellschaft führt. Hierzu hat die Rechtsprechung verschiedene Fallgruppen geschaffen, insbesondere Bestimmung der Unternehmenspolitik, Unternehmensorganisation, Einstellung/Kündigung von Mitarbeitern, Gestaltung der Geschäftsbeziehung zu Vertragspartnern, Verhandlung mit Kreditgebern, Steuerung der Buchhaltung etc.

Eintritt einer D&O-Versicherung

Üblicherweise verfügen mittelständische und große Unternehmen über eine Organ-Haftpflichtversicherung für ihre Geschäftsleiter (D&O). Die Haftung der Geschäftsleitung im Rahmen einer Insolvenz führt immer wieder zum Streitfall über die Eintrittspflicht der Versicherung. Im ersten Schritt sollte geprüft werden, ob die Versicherung die Haftung für verbotene Zahlungen nach Insolvenzreife abdeckt. Falls nicht, ist dies sicherzustellen, da es der wahrscheinlichste Haftungsfall für die Geschäftsleitung in der Krise ist.

Erweiterte Hinweis- und Warnpflichten des Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers usw.

Im Rahmen der Krisenfrüherkennung treffen Wirtschaftsprüfer und Steuerberater ausdrücklich erweiterte Hinweis- und Warnpflichten. Diese müssen im Rahmen der Abschlusserstellung ausdrücklich auf mögliche Insolvenzgründe hinweisen. Schon zur eigenen Absicherung der Berater werden ausdrückliche Hinweise erfolgen. Für die Geschäftsleitung folgt hieraus ein erhöhter Handlungsdruck.

Fazit: Haftungsfallen durch rechtzeitige Reaktion ausschließen

Der globale Verdrängungswettbewerb, die Digitalisierung und die Pandemie können die Geschäftsleitung kurzfristig vor enorme Herausforderungen bis hin zur Insolvenz stellen. Die Geschäftsleitung muss Prioritäten zur Krisenbewältigung setzen, geeignete Gegenmaßnahmen treffen und zugleich Haftungsfallen vermeiden. Reagiert die Geschäftsleitung rechtzeitig, besonnen und gut beraten auf die Krise, lassen sich persönliche Haftungsrisiken weitestgehend ausschließen.

Pflicht zur Einführung eines Krisenfrüherkennungssystems **durch das StaRUG**

Zum 01.01.2021 ist das Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetz (SanInsFoG) in Kraft getreten. Dessen zentrales Element ist das Unternehmensstabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz (StaRUG), durch das die EU-Restrukturierungsrichtlinie vom 20.06.2019 umgesetzt wurde. Das StaRUG normiert die gesetzliche Pflicht von Geschäftsleitern zur Einrichtung eines Krisenfrüherkennungssystems, zur Krisenabwendung und zur Information anderer Gesellschaftsorgane. Bei Verstoß gegen diese Pflichten droht eine Schadensersatzhaftung. Gesetzesziel ist die Vermeidung von Insolvenzen. Richtig umgesetzt, dient ein Früherkennungssystem aber auch einer bestmöglichen Unternehmenssteuerung außerhalb einer Krise.

Schon vor dem Inkrafttreten des StaRUG bestanden Pflichten zur Krisenfrüherkennung, doch waren diese nur vereinzelt gesetzlich geregelt, bspw. in § 91 Abs. 2 AktG für die Aktiengesellschaft, der gewisse Ausstrahlungskraft auf andere Kapitalgesellschaften bewirkt. Diese Gesetze sind ausdrücklich weiter anwendbar, jedoch wurde durch das StaRUG die Pflicht zur Krisenfrüherkennung rechtsformübergreifend für alle Geschäftsleiter einer juristischen Person (bspw. GmbH) oder einer Personengesellschaft ohne persönlichen Vollhafter (insb. GmbH & Co. KG) normiert.

Gemäß § 1 StaRUG haben Geschäftsleiter fortlaufend über Entwicklungen, welche den Fortbestand des Unternehmens gefährden können, zu wachen (Überwachungspflicht). Erkennen die Geschäftsleiter eine solche Gefährdung, sind sie zu Gegenmaßnahmen verpflichtet (Pflicht zur Krisenabwehr). Daneben sind sie verpflichtet, die zur Überwachung der Geschäftsleitung berufenen Organe wie die Gesellschafter, den Aufsichtsrat oder den Beirat zu informieren (Informationspflicht). Sofern Gegenmaßnahmen von anderen Gesellschaftsorganen zu leisten sind, bspw. Patronatserklärungen, Rangrücktritte, Darlehen oder Kapitalerhöhungen, hat der Geschäftsleiter auf deren Befassen hinzuwirken (Mitwirkungspflicht).

Die Rechtsfolgen von Verstößen regelt das StaRUG nicht. Allerdings beschreibt § 1 StaRUG den Sorgfaltsmaßstab eines ordentlichen Geschäftsmanns. Wer hiergegen verstößt, haftet jeweils nach den für die einzelnen Rechtformen geltenden Normen (bspw. § 43 GmbHG) gegenüber der Gesellschaft auf Schadensersatz.

Wie das einzuführende Früherkennungssystem ausgestaltet sein muss, wird im StaRUG nicht näher definiert. Nach der Gesetzesbegründung soll sich der Umfang aber nach der Größe, Branche, Struktur und der Rechtsform des Unternehmens richten. Gemäß § 101 StaRUG wird das Bundesministerium für Justiz Instrumentarien zur frühen Krisenidentifizierung unter www.bmjv.bund.de bereitstellen. Aufgrund der Vorgabe der EU-Restrukturierungsrichtlinie 2019 ist mit einer europarechtskonformen Umsetzung zum 21.07.2021 zu rechnen.

WETTBEWERBSVORTEIL: UNABHÄNGIG VON DER EINGEFÜHRTEN RECHTSPFLICHT UND NICHT NUR ZUR ABWENDUNG EINER KRISE SETZT EIN KRISENFRÜHERKENNUNGSSYSTEM DIE GESCHÄFTSLEITER IN DIE LAGE, IHR UNTERNEHMEN BESTMÖGLICH ZU STEUERN (BEST-PRACTICE).

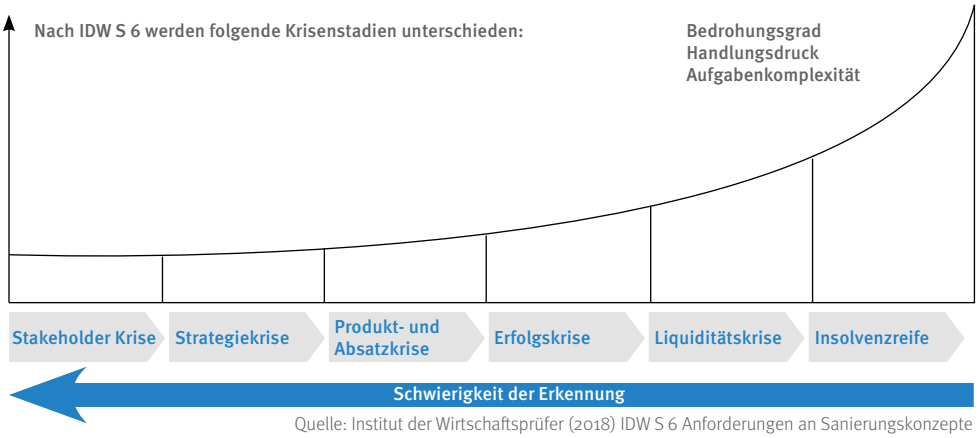
Die Einrichtung eines Frühwarnsystems beginnt mit der Identifikation interner Risiken auf Basis der konkreten Unternehmensorganisation sowie der Identifikation externer Risiken unter Berücksichtigung der individuellen Marktpositionierung und der Unternehmenszielsetzung (Risikoinventur). Anschließend sind geeignete Indikatoren, wie z.B. Kennzahlen oder Markt- und Managementinformationen, zur Risikoerkennung zu ermitteln und für die laufende Überwachung Schwellenwerte zu definieren. Es kommt in diesem Zusammenhang nicht darauf an, möglichst viele Kennzahlen und Auswertungen zu generieren, sondern auf die Auswahl entscheidender Merkmale (Key Performance Indicator), die eine umfassende Beurteilung aus Sicht der Geschäftsleitung ermöglichen.

LARS KRÜMMEL
Gehrke Econ
Steuerberatung | Wirtschaftsprüfung | Rechtsberatung | Unternehmensberatung
Hannover

UNTERNEHMENSBERATER

Lars Krümmel hat eine Ausbildung zum Bankkaufmann und im Anschluss ein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Münster absolviert. Darüber hinaus ist er zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater. Er berät seit rund 20 Jahren mittelständische Unternehmen, insbesondere in Restrukturierungs- und Sanierungsphasen. Seit 2020 ist er Partner bei der Gehrke Econ Unternehmensberatungsges. mbH.

Foto: Adobe Stock/rudall30



Quelle: Institut der Wirtschaftsprüfer (2018) IDW S 6 Anforderungen an Sanierungskonzepte

Klassischer Bestandteil eines Risikofrüherkennungssystems ist stets die Überwachung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage – idealerweise im Abgleich mit einer zuvor aufgestellten integrierten Finanzplanung. Im Ergebnis bedeutet dies, dass die obligatorischen Insolvenzantragsgründe – (drohende) Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung – von ihrer Entwicklung her rechtzeitig erkannt und wenn irgend möglich abgewendet werden können. Da der Insolvenzantragsgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit nach dem neu gefassten §18 Insolvenzordnung (InsO) einen Prognosezeitraum von 24 Monaten umfasst, muss auch die Krisenfrüherkennung diesen Planungszeitraum mindestens umfassen. In der Praxis sollten immer das laufende sowie zwei weitere Kalenderjahre bis zum Jahresende geplant werden.

Die ausschließliche Fokussierung eines Risikofrüherkennungssystems auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist jedoch aufgrund nicht ausreichend berücksichtigter Krisen- und Zukunftsaspekte unvollständig. Vielmehr setzt die Vermeidung einer krisenhaften Unternehmensentwicklung viel früher an. Der Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer „Anforderungen an Sanierungskonzepte (IDW S 6)“ beschreibt sechs Krisenstadien (siehe Grafik), die i.d.R. nicht unabhängig voneinander sind, sondern aufeinander aufbauen. Die Überwachung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage dient insbesondere der Abwendung der Produkt-/Absatz-, Erfolgs- und Liquiditätskrise sowie der Insolvenzreife. Risikofrühwarnsysteme sollten jedoch bereits frühzeitig ansetzen, um auch die Entwicklung einer Stakeholder- oder Strategiekrise in ihren Anfängen erkennen zu können. Denn grundsätzlich gilt die Faustregel: „Je früher eine Unternehmenskrise erkannt wird und je früher situationsgerechte Gegenmaßnahmen eingeleitet werden, desto schneller und kostengünstiger lässt sich die Krise abwenden!“

Im Gegensatz zu den im Wesentlichen „harten“ Indikatoren der Risikofrüherkennung auf Finanzebene, wie z.B. Ertragskennzahlen (Umsatzrendite, EBITDA etc.), Liquiditätskennzahlen (Liquidität 1., 2. und 3. Grades, Cashflow etc.) oder Bilanzkennzahlen (dynamischer Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote etc.) sind zum Erkennen der Entwicklung einer Stakeholder- oder Strategiekrise Kennzahlen um „weiche“ Indikatoren zu ergänzen, die in ihrer Ableitung, Überwachung und Interpretation deutlich schwieriger sind. Als beispielhafte Indikatoren seien hier Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiterzufriedenheit (Prozessabläufe, Reklamationsquote, Web-Referenzen, Liefertreue, Zahlungsziele, Ausschussquote, Kranken-/Fluktuationsquote), das Verhältnis zu Finanzierungspartnern, Gesellschaftern oder Betriebsrat sowie Mega Trends, allgemeine Marktindikatoren (Ölpreis, Wechselkurse etc.), Digitalisierungsgrad und Innovationsquote genannt.

Die Einrichtung eines Risikofrüherkennungssystems unterstützt nicht nur, dass Gefahrenlagen erkannt und abgewendet werden können. Die einzurichtenden Überwachungsinstrumente können darüber hinaus auch dazu dienen, bei nicht gefährdeten Unternehmen deren Marktpositionierung im Vergleich zum Wettbewerb im Sinne einer Best-Practice-Lösung zu verbessern. Dabei hilft z.B. ein Benchmark-Vergleich, der es ermöglicht, die wirtschaftliche Performance im Vergleich zu anderen Unternehmen derselben Branche zu vergleichen. Hieraus können zudem Optimierungsmaßnahmen abgeleitet und somit das auch vom IDW S 6 formulierte Ziel der nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit zur Sicherung des Geschäftsmodells erreicht werden.

Fazit

Durch das seit dem 01.01.2021 in Kraft getretene StaRUG ergibt sich nicht nur die Notwendigkeit der Einführung eines Krisenfrüherkennungssystems, sondern erhöhen sich auch die Anforderungen an ein solches System. Der Umfang ist von der Größe, der Branche und der Struktur des Unternehmens abhängig und individuell anzupassen. Für den Fall, dass ein solches Risikofrüherkennungssystem nicht vorhanden ist oder aber mangelhaft betrieben wird, sind entsprechende Haftungsgefahren, insbesondere im Innenverhältnis seitens der Geschäftsführung gegenüber der Gesellschaft, gegeben und zu beachten.

THORSTEN HUNSALZER

Gehrke Econ
Steuerberatung | Wirtschaftsprüfung | Rechtsberatung | Unternehmensberatung
Hannover

RECHTSANWALT

Thorsten Hunsalzer ist seit 2004 als Rechtsanwalt zugelassen und ist seitdem in überregionalen Kanzleien tätig. In den Jahren 2016 bis 2019 wurde er regelmäßig zum Insolvenzverwalter bestellt. Seit 2020 ist er bei Gehrke Econ tätig. Er berät mittelständische Unternehmen in Norddeutschland im Bereich Restrukturierung, Sanierung und Arbeitsrecht. Sein Fokus liegt auf der Vermeidung von Insolvenzen.

Online-Tool zur Krisenfrüherkennung

Neue Pflichten des StaRUG mit dem Stabilitätscheck erfüllen!

Egal, ob für Unternehmen, Mitarbeiter oder Share- und Stakeholder: die Folgen der Corona-Pandemie sind seit mehr als einem Jahr für alle in unserer Gesellschaft massiv und deutlich spürbar. In diesem Zusammenhang sind viele Unternehmen mit ursprünglich sehr gutem Geschäftsmodell – zum Teil völlig unverschuldet – in eine schwere, existenzgefährdende Krise geraten.

Bereits seit Jahresbeginn gibt es in diesem Kontext mit dem am 01.01.2021 in Kraft getretenen Sanierungsfortentwicklungsgesetz (im Folgenden: SanInsFoG) ein ganz neues Instrument zur vorinsolvenzlichen Sanierung: den präventiven Restrukturierungsrahmen. Der Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen (im Folgenden: StaRUG) ermöglicht von einer Krise betroffenen Unternehmen eine Neuaufstellung des Betriebes OHNE Insolvenzverfahren durchzuführen und bietet damit ganz neue, vielversprechende Perspektiven.

Das StaRUG bringt jedoch auch für die Geschäftsleiter von GmbH und GmbH & Co. KG sowie deren Steuerberater verschiedene Pflichten – und im Falle von Pflichtverletzungen entsprechende Haftungsrisiken – mit sich. Hierbei ist insbesondere die Pflicht zur Implementierung eines Systems zur Krisenfrüherkennung und des Krisenmanagements zu benennen.

Frau Schwarz, fassen wir doch zunächst noch einmal aus juristischer Sicht zusammen: Worum genau handelt es sich bei diesem neuen Sanierungsinstrument und was genau ermöglicht es?

Karina Schwarz: Der präventive Restrukturierungsrahmen ermöglicht es einem Unternehmer auf der Grundlage eines von ihm selbst erstellten Restrukturierungsplanes, welcher von seinen Gläubigern angenommen wurde, sein Unternehmen zu sanieren. Dieses ist dann möglich, wenn noch keine Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung besteht und das jeweilige Unternehmen für die Dauer der Verhandlungen fortgeführt werden kann. Die Entscheidung, welche Gläubiger bzw. Betroffenen in den zu erstellenden Plan einbezogen werden, obliegt der Entscheidung des zu sanierenden Unternehmens. Grundsätzlich gilt: es sind lediglich die Gläubiger in den Restrukturierungsplan einzubeziehen, von denen Sanierungsbeiträge erforderlich sind. Dazu werden sie in Abstimmungsgruppen eingeteilt. Innerhalb einer Gruppe ist dann eine ¾-Mehrheit erforderlich. Damit ist im präventiven Restrukturierungsrahmen kein Einstimmigkeitsprinzip notwendig und Akkordstörer können gezielt überstimmt und deren Blockaden vermieden werden.

Für wen ist dieses Instrument der vorinsolvenzlichen Sanierung besonders interessant, Herr Rühmland?

Lars Rühmland: Von diesem Sanierungsinstrument profitieren insbesondere diejenigen Unternehmen, welche ein grundsätzlich tragfähiges Geschäftsmodell aufweisen, aber vielleicht pandemiebedingt eine hohe

DANIEL MANEGOLD
IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH Hannover

BAUSPAR- & FINANZIERUNGSFACHMANN
DIPL.-ÖKONOM
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER IMB INSTITUT FÜR MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

ANDREAS LATSCH
IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH Hannover

SPARKASSEN-KAUFMANN
DIPL.-ÖKONOM
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER IMB INSTITUT FÜR MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

Verschuldung in ihrer Bilanz ausweisen. Sie wären damit einfach in der Lage, sich von diesen Krediten im Verhandlungswege zu befreien. Zunächst angedachte Möglichkeiten zur Sonderkündigung von Verträgen sind in die Gesetzesvorlage nicht übernommen worden. Daher handelt es sich bei diesem Rahmen nicht um ein Instrument zur leistungswirtschaftlichen Sanierung. Hier wäre dann eher ein Insolvenzverfahren im Rahmen der Eigenverwaltung als alternative Option heranzuziehen.

Herr Wedemeier, bereits in § 1 des StaRUG wird ein Frühwarnsystem im Unternehmen gefordert, damit Fehlentwicklungen schnellstmöglich erkannt werden. Was genau bedeutet das eigentlich für die mittelständischen Unternehmer? Und was bringt eine Nichtbeachtung dieser Pflicht mit sich?

Johann Wedemeier: Bereits vor dieser Reform waren haftungsbeschränkte Unternehmen zur stetigen Überwachung der Lage des Unternehmens verpflichtet, um rechtzeitig entweder erforderliche Sanierungsschritte oder aber, im schlimmsten Falle, ein Insolvenzverfahren einzuleiten.

Im Zuge des Inkrafttretens des StaRUG wird nun in § 1 eine allgemeine Regelung zu Krisenfrüherkennungs- und -reaktionspflichten für Geschäftsleiter haftungsbeschränkter Unternehmen geschaffen. Die Vorschrift verpflichtet die Geschäftsleiter zur Einführung eines sogenannten Risikofrüherkennungssystems zur Überwachung von Entwicklungen, die zur Bestandsgefährdung des Unternehmens führen können. Erkennt der Geschäftsleiter also nun eine Bestandgefährdung, wird er sein Handeln fortan primär an den Gläubigerinteressen ausrichten müssen.

In der Einleitung zu diesem Interview ist bereits angedeutet worden, dass auch die Berufsgruppe der Steuerberater sich veränderten Hinweis- und Warnpflichten ausgesetzt sieht. Herr Wedemeier, können Sie diesen Aspekt noch einmal im Detail erläutern?

Johann Wedemeier: Das ist vollkommen richtig! In § 102 StaRUG wird geregelt, dass Steuerberater bei der Erstellung von Jahresabschlüssen für ihre Mandanten auf das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes hinzuweisen haben. Diese Verpflichtung bestand allerdings aufgrund höchstrichterlicher Rechtsprechung bereits vorher.

Darüber hinaus gibt es aber in unserer Branche vermehrt Stimmen, die den Berufsstand eindringlich darauf hinweisen, dass mit dem StaRUG auch unterjährige Hinweis- und Warnpflichten für die Steuerberater einhergehen.

Foto: Adobe Stock/IRStone

KARINA SCHWARZ

Schwarz + Rühmland
Insolvenzverwaltungen GbR
Hannover

RECHTSANWÄLTIN
FACHANWÄLTIN FÜR INSOLVENZRECHT
FACHANWÄLTIN FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT
INSOLVENZ- UND ZWANGSVERWALTERIN
PARTNERIN DER SCHWARZ + RÜHMLAND INSOLVENZVERWALTUNGEN GBR

LARS RÜHMLAND

Schwarz + Rühmland
Insolvenzverwaltungen GbR
Hannover

DIPL.-WIRTSCHAFTSJURIST (FH)
ZERTIFIZIERTER RATING-ADVISOR
INSOLVENZ- UND ZWANGSVERWALTER
PARTNER DER SCHWARZ + RÜHMLAND INSOLVENZVERWALTUNGEN GBR

Insbesondere bei Mandaten, bei denen die Finanzbuchhaltung an den jeweiligen Steuerberater ausgelagert ist, entstehen mit den Anforderungen des StaRUG erhöhte Haftungsrisiken für den Steuerberater, weil dieser seine Mandante rechtzeitig und umfassend auf gesellschafts- und insolvenzrechtliche Pflichten hinweisen muss, und zwar völlig losgelöst von der Erstellung des Jahresabschlusses.

Das heißt im Umkehrschluss, dass der Steuerberater auch unterjährig jederzeit, ganz unabhängig von der einmal jährlich stattfindenden Jahresabschluss-Erstellung, möglicherweise eintretende Risiken bei seinen Mandanten im Blick haben muss und in Ergänzung zu der von ihm zu bearbeitenden Finanzbuchhaltung eigentlich auch eine rollierende Liquiditätsvorschau vorhalten sollte.

Schlussendlich mündet das dann in einem kanzleiinternen Risikofrüherkennungssystem, in welchem jedes FiBu-Mandant noch einmal separat überwacht werden muss. Und hier stellt sich dann die Frage, wie ein Steuerbüro so etwas zu angemessenen Konditionen leisten kann – und der Unternehmer hierzu auch eine entsprechende Beauftragung gibt.

Herr Latsch und Herr Manegold, welche Möglichkeiten haben denn die Unternehmen – aber auch die Steuerberater –, ein Risikofrüherkennungssystem zu implementieren und so mögliche Risiken rechtzeitig zu erkennen und vor allem die benannten Anforderungen des StaRUG zu erfüllen?

Daniel Manegold: In einem Risikofrüherkennungssystem geht es vom Grundsatz her darum, dass zunächst mögliche Risikofelder identifiziert, Tools zum rechtzeitigen Erkennen von (eingetretenen) Risiken eingeführt und für die identifizierten Risiken Grenz- und Schwellenwerte definiert werden. Hieran anschließend sind im Unternehmen Verantwortlichkeiten und Aufgaben zu definieren, eine fortlaufende Überwachung der Risikopositionen sicherzustellen und das ganze System ist schließlich, auch vor dem Hintergrund der Haftungsfragen, zu dokumentieren.

Der Einstieg in ein Risikofrüherkennungssystem mit der Identifikation von Risiken ist dabei zwingend mit der Aufstellung einer integrierten Finanzplanung zu ergänzen, um eine Einschätzung zur Liquiditätssituation sowie deren mittelfristige Entwicklung im jeweiligen Unternehmen zu bekommen.

Andreas Latsch: Nun muss in diesem Kontext aber berücksichtigt werden, dass bei mittelständischen Unternehmen dieses in einem angemessenen Rahmen erfolgt und der Betrieb in seinen Strukturen der Risikofrüherkennung nicht überfordert wird. Hierzu sollten kleine und mittlere Unternehmen im ersten Schritt auf bereits am Markt vorhandene, größengerechte Systeme wie den Stabilitätscheck (www.stabilitaetscheck.de) zurückgreifen. Dieses von uns entwickelte, web-basierte Tool bietet eine erste Analyse zu den vorhandenen Stärken und Schwächen des Unternehmens und verschafft schnell Klarheit zu einzelnen Unternehmensbereichen. Daneben wird ggf. auch darauf hingewiesen, ob sich das Unternehmen in einer Krise befindet und wenn ja, in welcher Phase.

Reden wir an dieser Stelle noch einmal über dieses web-basierte System zur Risikofrüherkennung. Herr Latsch und Herr Manegold, was genau ist der Stabilitätscheck und wie ist dieser durchzuführen?

Daniel Manegold: Bei dem Stabilitätscheck handelt es sich um ein speziell entwickeltes Online-Befragungstool für kleine und mittelständische Unternehmen, um schnell und direkt ein klares Feedback über die Stärken und Schwächen im Betrieb zu erhalten.

Es gibt im Internet mehrere Online-Fragebögen, welche mit einer Einschätzung der betrieblichen Stabilität und einer schnellen Ermittlung von Risiken werben. Wie hebt sich das von Ihnen entwickelte System von den anderen ab und welche Geschäftsbereiche eines Unternehmens werden hier beleuchtet?

Andreas Latsch: Der Vorzug des IMB Stabilitätschecks liegt in erster Linie in seiner Detailtiefe. So führt der Fragebogen mit etwa 250 Fragen strukturiert durch 22 Kapitel, welche von der Unternehmensstruktur und der -strategie über die persönliche Situation des Geschäftsführers bis hin zur Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage sowie der erwarteten zukünftigen Entwicklung des Unternehmens reichen.

Die Dauer zur Beantwortung des Fragenkatalogs liegt zwischen einer bis zwei Stunden. Nach Beantwortung aller Fragen wird dem Unternehmer sofort das Ergebnisprotokoll in Form einer schriftlichen Dokumentation mit Handlungsvorschlägen sowie einer Risikobewertung zugemailt.

JOHANN WEDEMEIER

WEDEMEIR Wirtschaftsprüfer vereidigter
Buchprüfer Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hannover

DIPL.-KAUFMANN
STEUERBERATER UND WIRTSCHAFTSPRÜFER
PARTNER DER KANZLEI WEDEMEIR WIRTSCHAFTSPRÜFER VEREIDIGTER BUCHPRÜFER STEUERBERATER
PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT MBB

Welchen Mehrwert bietet der Stabilitätscheck denn den mittelständischen Unternehmern nun genau – und wo sind dessen Grenzen?
Daniel Manegold: Zunächst einmal hat der Unternehmer mit dem Stabilitätscheck die Chance, auf ein erprobtes System zurückzugreifen, ohne selber gleich viel Zeit und Geld in die Risiko-Identifikation zu investieren.

Als Unternehmer erhalte ich über den Stabilitätscheck schnell einen direkten Überblick über funktionierende und nicht funktionierende Bereiche in meinem Unternehmen und die vorhandenen Risiken.

Gleichzeitig bekomme ich mit der schriftlichen Dokumentation auch einen umfangreichen Katalog an Handlungsvorschlägen zugesendet, welcher mir die Möglichkeit gibt, sofort aktiv in die Veränderungsarbeit einzusteigen, um mögliche Risiken zu reduzieren und die Leistungsfähigkeit einzelner Unternehmensbereiche und des Betriebes in Gänze wieder zu erhöhen.

Die anfallenden Kosten von 99 Euro sind dabei letztlich wie eine Versicherungsprämie zu sehen, mit welcher ich im Gegenzug die Krisenfestigkeit meines Unternehmens verbessere und zum Schutz des Betriebes und der Arbeitsplätze beitrage.

Andreas Latsch: Sollte sich ein Unternehmen bereits in einer ernsthaften Krise befinden und die Einleitung von komplexen Sanierungsmaßnahmen notwendig werden, kommt der Stabilitätscheck sicherlich an seine Grenzen. In diesen hochkomplexen und dynamischen Krisensituationen ist die Hinzuziehung von erfahrenen Sanierungsexperten erforderlich, die gemeinsam mit dem Unternehmer vor Ort Maßnahmen einleiten und die Sanierung begleiten.

Fazit
Der Stabilitätscheck bietet mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, schnell und unkompliziert bestandsgefährdende Entwicklungen und Risiken zu erkennen und Ihnen erste Ansätze und Handlungsempfehlungen zur Sicherung des Unternehmens und zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit einzelner Unternehmensbereiche zu liefern.

WEGE IN DIE DIGITALISIERUNG

„List + Lohr“ aus Hannover berät seit diesem Jahr zu DATEV-Lösungen

Technik, Beratung in Datenschutz-Fragen oder die „Hannover Cloud“: Die List + Lohr GmbH aus Hannover bietet seit ihrer Gründung im Jahr 1996 vielfältige Dienstleistungen im Bereich der Unternehmens-IT. Anfang 2021 kam es zur Erweiterung des Produkt-Portfolios durch den Zusammenschluss mit der T&S Computech GmbH aus Hannover. Stefan Schulz, Gründer der T&S und heute Leiter der Marke „T&S IT Consulting“ bei List + Lohr, bringt jahrelange Erfahrungen und Expertise rund um die Produkte von DATEV mit. Das Unternehmen entwickelte sich zum größten DATEV System- und Lösungspartner in Hannover.

Das Systemhaus unterstützt Steuerberater, Kanzleien und Unternehmen dabei, den Prozess der Digitalisierung zu dynamisieren - von Dokumentenmanagement über Scanlösungen bis hin zu Hosting und „DATEV Unternehmen online“. Schulz beschreibt die DATEV Lösungen als umfangreich und komplex. Eine selbstständige Integration der Produkte in die Unternehmens-IT kann oftmals fehlerhaft sein, sodass der externe IT-Partner regelmäßig für die Implementierung in die Netzwerkumgebung und bezüglich der Wartung zu Rate gezogen wird. Außerdem seien monatliche Softwareupdates nötig. Der Prozess siehe einfach aus, sei er aber nicht.

Steuerkanzlei digital

Die Corona-Pandemie zeigt, dass Steuerberater, die digitale Lösungen bereits in ihr Unternehmen integriert haben, ihre Strukturen beibehalten können und keine Anpassungen an Corona-bedingte Regelungen zur Kontakteinschränkung erforderlich sind. Manuelle Schritte, beispielsweise der Austausch von Aktenordnern, haben dadurch keine Notwendigkeit mehr. Das Systemhaus unterstütze Mandaten bei der Software-Installation und der Anbindung an die Steuerkanzlei. Eine digitale Zusammenarbeit zwischen Mandat und dem Steuerberater wird ermöglicht.

Software in der Daten-Wolke

Der traditionsreiche Name DATEV und insbesondere der Standort in Deutschland gewährleisten den Kunden eine besondere Sicherheit im Hinblick auf Datenschutz.

Die Nutzung einer Cloud wird von Unternehmen bevorzugt genutzt und Entscheidungen gegen Lösungen auf den eigenen Servern treten häufiger auf. List +Lohr bietet seinen Kunden mit PARTNERasp Server zur Miete aus dem Rechenzentrum der DATEV an, auf denen die Anwendungen laufen können. So kombiniert List+Lohr persönlichen Service mit der Sicherheit und Stabilität des zertifizierten DATEV Rechenzentrums. Es findet eine automatische Spiegelung aller Daten zusammen mit einem Rund-um-die-Uhr-Service statt, sodass die Wahrscheinlichkeit des Datenverlusts gering sei. Schulz betont: „Eine solche Cloud-Lösung ist wesentlich sicherer als selbst gehostete Lösungen, die häufig Opfer von Hacker-Angriffen sind. Seit zweieinhalb Jahren beobachten wir eine verstärkte Nachfrage.

Autorin: Franziska Broi

STEFAN SCHULZ
List + Lohr GmbH
Hannover
ACCOUNT MANAGER, LEITUNG CONSULTING

Stefan Schulz hat seine Ausbildung und Studium in der Lebensmittelindustrie absolviert und 1992 das IT-Unternehmen T&S Computech GmbH gegründet. Als Geschäftsführer hat er fast 30 Jahre das Unternehmen geleitet und zu einem starken DATEV-Partner ausgebaut. Mit Beginn diesen Jahres ist die T&S Computech GmbH mit der List + Lohr GmbH verschmolzen. Als Leiter der Consultingabteilung führt er unter der Marke T&S IT Consulting die DATEV-Themen in der List + Lohr GmbH.

Foto: Adobe Stock/Alex

Ungebetener Besuch
Das patentrechtliche Beweissicherungsverfahren

Sie sind der Inhaber eines gutgehenden Betriebs, dessen Erfolg auch darauf beruht, dass Ihre Produkte innovativ sind und Ihre Fertigung gut organisiert ist. Es ist Freitagmorgen und Sie sind gerade in Ihren Betrieb gegangen, als es klingelt und der Gerichtsvollzieher Ihnen einen Beschluss eines Landgerichts überreicht. Darin steht, dass Sie den beiden Personen, die ihn begleiten, Ihre Fertigung zeigen müssen. Eine der beiden Personen kennen Sie, es ist der Anwalt Ihres schärfsten Wettbewerbers. Wie kann es sein, dass Sie ihm Ihre Fertigung zeigen müssen?

DIPL.-ING.
KAI STORNEBEL, LL.M.
Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB
Braunschweig

PATENTANWALT, EUROPEAN PATENT ATTORNEY, EUROPEAN TRADEMARK+DESIGN ATTORNEY

Kai Stornebel studierte Produktionstechnik in Braunschweig und Berlin. Nach dem Abschluss als Diplom-Ingenieur, der Ausbildung zum Patentanwalt und seiner Zulassung 2001 kam er im gleichen Jahr zu Gramm, Lins & Partner. Er verteidigt seine Mandanten im Patentrecht und privat sich selbst beim Kendo.

Lange wurde von der Rechtsprechung das Verbot des Ausforschungsbeweises hoch gehalten. Dieser dem Gesetz nicht direkt entnehmbare Grundsatz besagte, dass es allein Sache des Klägers ist, sich die Beweise zu verschaffen, die er für eine Klage brauchte. In anderen Worten sollte ausgeschlossen sein, dass der (potenzielle) Kläger sich durch einen Beweisantrag Zugang zu denjenigen Tatsachen verschaffen kann, die dann zur Begründung seines Klageantrag dienen. Dieser Grundsatz wurde mit dem Neutralitätsgebot der Zivilgerichte begründet.

So konnte es durchaus sein, dass ein Patentinhaber sehr fundierte Anhaltspunkte für eine Patentverletzung hatte, ihm aber mangels Beweisen die Hände gebunden waren. Zwar durfte ein Patentinhaber (gemäß § 809 BGB) das möglicherweise patentverletzende Produkt ansehen (und sogar daran lecken, wie einem Kläger von einem BGH-Richter bei der Urteilsverkündung mitgeteilt wurde), aber bereits das Öffnen einer Abdeckung, um in eine Maschine hineinzusehen, war ihm versagt.

2002 gab der Bundesgerichtshof seine restriktive Rechtsprechung auf und etablierte ein selbständiges Beweissicherungsverfahren, das nun auch Eingang in § 140b des Patentgesetzes gefunden hat. Ein Hintergrund dieses Wechsels der Rechtsprechung war die Einsicht, dass die Neutralität der Zivilgerichte nicht zu einem Schutz von Rechtsbrechern führen soll.

Seit ein paar Jahren wird dieses selbständige Beweissicherungsverfahren in zunehmendem Maße genutzt. Was sollte man darüber wissen?

Wie funktioniert es?

Wer ein gewerbliches Schutzrecht (Patent, Marke, Design) besitzt und Anhaltspunkte dafür hat, dass ein Dritter dieses Schutzrecht verletzt, kann das selbständige Beweissicherungsverfahren beantragen, wenn dies der Vermeidung eines Rechtsstreits dienen kann. Diese Hürde ist sehr niedrig und selten ein Problem.

In der Antragsschrift werden das Schutzrecht benannt, die Anhaltspunkte für eine Schutzrechtsverletzung genannt und diejenigen Handlungen aufgeführt, die der Gegner zu dulden oder durchzuführen hat.

Das angerufene Gericht bestellt einen unabhängigen Sachverständigen, dem der Sachverhalt mitgeteilt wird. Der Sachverständige spricht mit dem (Patent-)Anwalt des Antragstellers einen Termin ab, zu dem beide zusammen mit einem Gerichtsvollzieher am Ort der Besichtigung erscheinen. Nach der Besichtigung erstellt der Sachverständige einen Bericht, aus dem hervorgeht, ob das besichtigte Objekt das Schutzrecht verletzt oder nicht.

Um den Geheimhaltungsinteressen des potenziellen Patentverletzers möglichst weit zu entsprechen, darf nur der (Patent-)Anwalt des Schutzrechtsinhabers an der Besichtigung teilnehmen, nicht aber der Schutzrechtsinhaber selbst. Der (Patent-)Anwalt wird zur Verschwiegenheit gegenüber dem Schutzrechtsinhaber verpflichtet. Die Besorgnis, dass diese Verschwiegenheitspflicht nicht eingehalten wird, stellt einen Haupt-Kritikpunkt an der gängigen Praxis dar.

Rat für potenzielle Antragsgegner

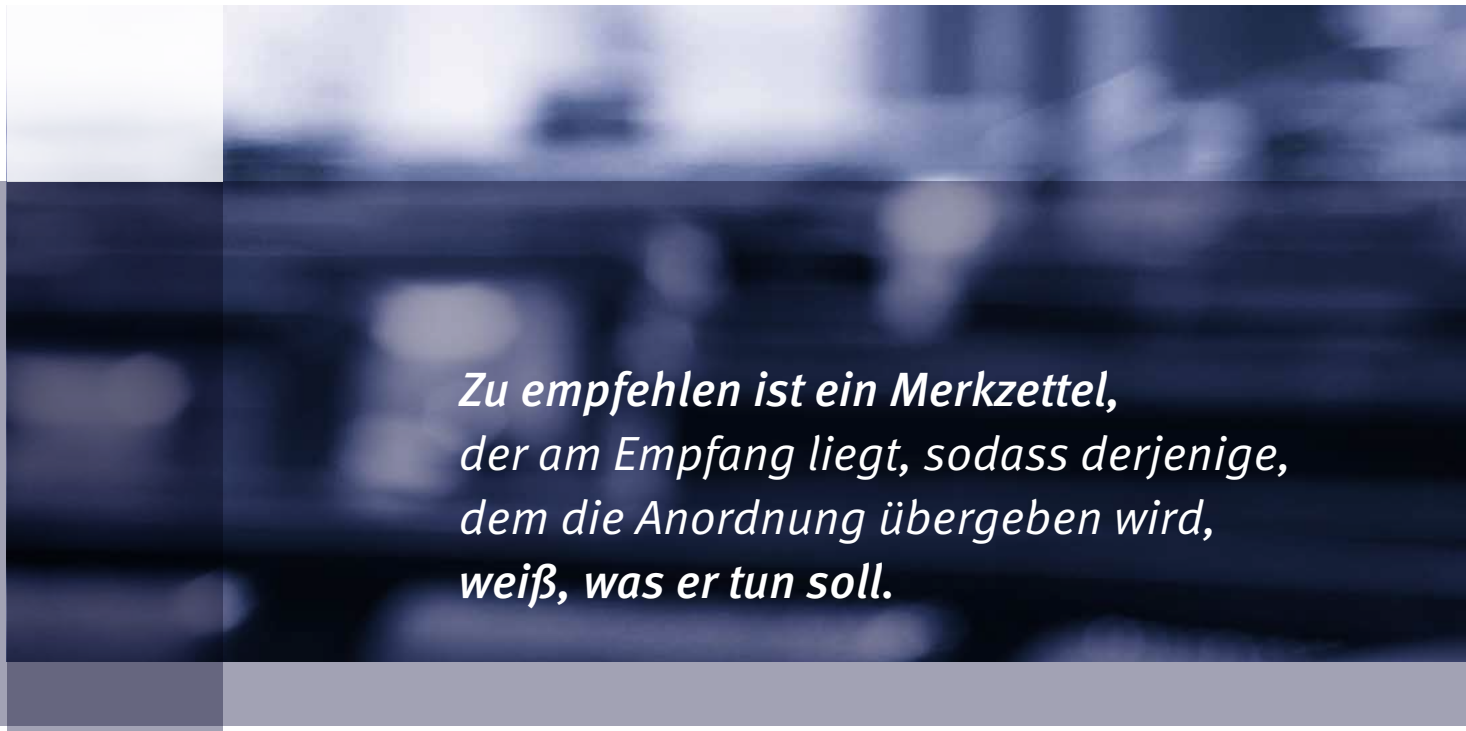
In aller Regel kommt die Besichtigung für den Antragsgegner überraschend. Umso wichtiger ist es, vorbereitet zu sein. Zu empfehlen ist ein Merkzettel, der am Empfang liegt, sodass derjenige, dem die Anordnung übergeben wird, weiß, was er tun soll. Wie ein

DIPL.-PHYS. DR.-ING. JAN PLÖGER, LL.M.
Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB
Braunschweig

PATENTANWALT, EUROPEAN PATENT ATTORNEY, EUROPEAN TRADEMARK+DESIGN ATTORNEY

Dr. Jan Plöger studierte in Hannover Mathematik, Physik und Rechtswissenschaften. Dem Abschluss als Diplom-Physiker folgte eine Promotion im Maschinenbau. Nach seiner Ausbildung zum Patentanwalt und der Zulassung 2005 kam er 2006 zu Gramm, Lins & Partner. Seit 2011 ist er Master of Laws (LL.M). Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist das Patent- und Markenrecht.

Foto: Adobe Stock/Corgarashu



Zu empfehlen ist ein Merkzettel,
der am Empfang liegt, sodass derjenige,
dem die Anordnung übergeben wird,
weiß, was er tun soll.

Brandschutzplan wird ein solcher Merkzettel meistens nicht gebraucht, ist aber im Ernstfall sehr nützlich.

In der Beschlussverfügung wird der Hinweis gegeben, dass ein Rechtsbeistand hinzugezogen werden kann, also ein Patentanwalt und/oder ein Rechtsanwalt. Die Anwesenheit eines mit dem Beweissicherungsverfahren vertrauten Patent- oder Rechtsanwalts in dieser ungewöhnlichen und den Betriebsablauf störenden Situation ist empfohlen, da das Gutachten weitreichende Folgen für das weitere Verfahren hat.

In einer Anordnung zum Beweissicherungsverfahren wird dem Antragsgegner eine Frist von in der Regel zwei Stunden gewährt, bis die Besichtigung beginnt. Das ist wenig Zeit für jemanden, der nicht vorbereitet ist.

Die Anordnung enthält Pflichten, die dem Antragsgegner auferlegt werden. An diese Pflichten sollte er sich halten, mehr ist aber nicht notwendig. Eine Kooperation über das Notwendige hinaus ist weder erforderlich noch ratsam. Es lohnt sich also, die Anordnung sehr sorgsam durchzulesen.

Häufig enthält die Anordnung Duldungspflichten. Dulden erfordert jedoch kein aktives Tun. So müssen Sie bis zum Ablauf der Frist niemanden in Ihren Betrieb lassen. Wenn Sie den Anwalt und die andere Person, den gerichtlich bestellten Gutachter, in einen Besprechungsraum führen und ihnen Kaffee anbieten, ist das höflich, aber nicht notwendig. Es gilt wie so oft: Das Beste, was Sie tun können, ist nichts. Zumindest nichts, was Sie nicht müssen.

Der beste Rat aber ist, sich regelmäßig über neue Patente zumindest der wichtigsten Wettbewerber zu informieren. Der Aufwand dafür ist vergleichsweise klein und verhindert zudem, Geld in die Entwicklung von Produkten zu investieren, die von Dritten bereits für sich geschützt sind.

Rat für potenzielle Antragssteller

Ein selbständiges Besichtigungsverfahren ist eine vergleichsweise einfache Möglichkeit, an Informationen zu gelangen, die ansonsten schwer zugänglich sind. Damit werden insbesondere Patente für ansonsten verborgene Softwarelösungen und Herstellungsverfahren zu einem scharfen Schwert.

Wenn der Antragsgegner weiß, was er tut, muss der Antragsteller wissen, wo er das ihn interessierende Objekt findet und welche Hürden möglicherweise der Besichtigung entgegenstehen. Diese Informationen müssen vorab herausgefunden werden.

Die Kosten eines Besichtigungsverfahrens trägt derjenige, der in einem nachfolgenden oder durch das Besichtigungsverfahren ersparten Prozess die Kosten tragen müsste.

Datenschutz in der Pandemie

Aktuelle Risiken für den Datenschutz und Praxis-Tipps für Ihr Unternehmen

Die Corona-Pandemie hat Unternehmen in allen Sektoren vor zahlreiche Herausforderungen gestellt. Durch die teilweise sehr kurzfristig umzusetzenden, gesetzlichen Vorgaben bezüglich einer Homeoffice-Pflicht oder Maßnahmen zur Nachverfolgung von Infizierungen, kamen datenschutzkonformen Umsetzungen in der Praxis in vielen Fällen keine Priorität zu.

Nicht zuletzt aufgrund des seit dem Inkrafttreten der DSGVO erhöhten Bußgeldrahmens bei Datenschutzverstößen sollte dies jedoch anders sein. Aktuelle Herausforderungen an den Datenschutz stellen sich insbesondere bei den Themen Homeoffice und mobiles Arbeiten, Video-Konferenz-Systeme und Maßnahmen zur Eindämmung und Nachverfolgung des Corona-Virus, wie Besucher-Listen und Selbsttests.

Homeoffice

Seit dem 27.01.2021 sind Arbeitgeber gesetzlich verpflichtet, ihren Arbeitnehmern die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten, anzubieten, sofern keine zwingenden, betriebsbedingten Gründe dem entgegenstehen.

Aus diesem Grund wurden in vielen Unternehmen kurzfristig Video-Konferenz-Systeme implementiert. Die Verwendung solcher Systeme oder die Umgebung des Homeoffices kann allerdings ungeahnte Risiken für den Datenschutz bergen.

Unabhängig vom eingesetzten System besteht das Risiko, dass Unbefugte Zugang zur Konferenz erhalten und von Unternehmensinterna oder vertraulichen Daten Kenntnis nehmen. Dies kann z. B. dann der Fall sein, wenn für mehrere Termine derselbe Einladungslink verschickt oder dieser unbefugt an Dritte weitergegeben wird. Insbesondere bei einer Vielzahl an Teilnehmern besteht die Möglichkeit, dass sich ein weiterer Teilnehmer unbemerkt hinzuschaltet. In der Praxis sollten daher geeignete Maßnahmen getroffen werden, um diesen und anderen unbefugten Zugang auszuschließen. Dies kann beispielsweise der Passwortschutz von Online-Räumen, welche für jede Konferenz aktualisiert werden, oder die Integration eines virtuellen Wartebereichs sein, sodass jedem Teilnehmer aktiv der Zugang gewährt werden muss.

Eine unbefugte Kenntniserlangung kann jedoch auch aus dem Gefahrenbereich des Arbeitnehmers resultieren. Dies ist den Arbeitnehmern oftmals nicht bewusst und sie sollten für Gefahrenquellen sensibilisiert werden. Als praktischer Umsetzungshinweis gilt daher, dass Arbeitnehmer einen geeigneten Raum aufsuchen müssen und Türen und Fenster möglichst geschlossen gehalten werden sollten. Ist die Abgrenzung von Familie oder anderen Anwesenden nur bedingt möglich, ist auf eine geeignete Terminwahl zu achten und zwingend ein Headset zu verwenden.

Die Mitarbeiter sollten auch hinsichtlich der Gefahrenquellen der spezifischen System-Funktionen sensibilisiert werden. Die üblichen Konferenz-Systeme bieten die Möglichkeit der Bildschirmteilung an. Dabei wird die aktuelle Bildschirmansicht für alle Teilnehmer gestreamt. Besonders kritisch kann dies sein, wenn Pop-up-Nachrichten, bspw. von E-Mail-

DR. IUR. TIMO BITTNER, LL.M., LL.M.
S-CON GmbH & Co. KG
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRER, DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER, COMPLIANCE OFFICER, INFORMATIONSSICHERHEITSBEAUFTRAGTER UND AUDITOR ISO 27001

Dr. Timo Bittner hat sich bereits zu Beginn seines Studiums auf das Datenschutz- und IT-Recht spezialisiert und vertiefte dies in seinen Masterstudiengängen im IT-Recht und Recht des geistigen Eigentums an den Universitäten Oslo und Hannover. Seit 10 Jahren berät er für die S-CON GmbH & Co. KG Unternehmen auch in englischer Sprache zu allen Fragen des Datenschutzes, der Compliance und der Informationssicherheit.

Foto: Adobe Stock/nakigitsune-sama

Diensten, aktiviert sind. Praktisch kann dem schnell abgeholfen werden, indem das Teilen nur auf ein bestimmtes Bildschirmfenster beschränkt wird.

Nicht zuletzt muss auch das verwendete Konferenz-System selbst den Anforderungen der DSGVO genügen. Die Aufsichtsbehörden für den Datenschutz haben erhebliche Mängel bei manchen Konferenz-Systemen festgestellt. Zur Evaluierung, ob ein Konferenz-System den Datenschutzanforderungen entspricht, hat die Datenschutzkonferenz der deutschen Datenschutzbehörden (DSK) eine Orientierungshilfe erstellt und eine Checkliste veröffentlicht.

Auch die Online-Umgebung kann viele Datenschutz-Risiken mit sich bringen. Der effektivste Datenschutz beginnt bereits bei der Sensibilisierung der Mitarbeiter und der Erstellung eines Leitfadens zum sicheren Umgang mit Videokonferenzsystemen. Es gilt der Grundsatz, dass unbedingt vor der Implementation eines neuen Systems der Datenschutzbeauftragte in das Verfahren miteingebunden werden sollte, damit dieser bei der Datenschutz-Folgenabschätzung unterstützt, die zwingend vorab dokumentiert vorzunehmen ist.

Maßnahmen zur Eindämmung und Nachverfolgung

Den Arbeitgebern wurde im Rahmen der Arbeitsschutzverordnung und des Infektionsschutzgesetzes nicht nur die Pflicht auferlegt, ihren Arbeitnehmern die Möglichkeit zu gewähren, im Homeoffice zu arbeiten, sondern auch die Pflicht, dass für den Fall, dass Mitarbeiter in die Betriebsstätte kommen, Maßnahmen ergriffen werden, um Infektionen mit dem Corona-Virus verhindern oder nachverfolgen zu können.

In vielen Fällen werden Mitarbeiter oder Besucher daher aufgefordert, sich in eine Liste einzutragen, in der sie ihre Kontaktdaten vermerken und den Zeitraum ihres Aufenthalts angeben. Die erhobenen Daten müssen folglich vor der Einsichtnahme von Dritten, auch von Betriebsangehörigen, geschützt werden.

Eine einfache Liste, in welche jeder Besucher seine Kontaktdaten einträgt, ist daher ein Datenschutzverstoß, da es jedem nachfolgendem Besucher möglich ist, die zuvor erhobenen Daten einzusehen.

Grundsätzlich sollte in allen Fällen, in welchen es zu einer solchen Datenerhebung kommt, ein Verfahren entwickelt und dokumentiert werden, durch welches die Wahrung des Datenschutzes sichergestellt wird. Sollte allerdings die jeweilige Landes-Coronaverordnung nicht zu dieser Datenerhebung verpflichten, ist diese gänzlich zu unterlassen.

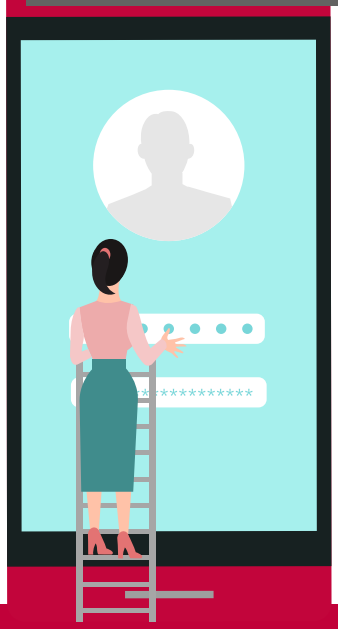
Seit dem 20.04.2021 müssen Arbeitgeber zudem allen Beschäftigten, die nicht im Homeoffice tätig sind, kostenlose Corona-Tests zur Verfügung stellen. Betriebe führen oftmals eine Liste, in welcher sie vermerken, wann sie welchem Mitarbeiter einen Test ausgehändigt haben. Eine Dokumentationspflicht besteht nur hinsichtlich des Nachweises der Beschaffung der Tests, nicht bezüglich der Ausgabe dieser. Auf Landesebene kann es hier zu abweichenden Regelungen kommen, welche beachtet werden müssen. Existieren solche nicht, ist eine Dokumentation der einzelnen Ausgaben der Tests an die Arbeitnehmer datenschutzrechtlich unzulässig.

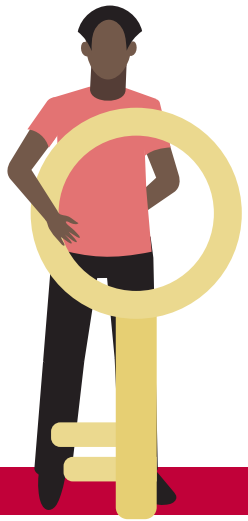
Zusätzlich vermerken darüber hinaus einige Betriebe die Ergebnisse der Schnelltests. Dass das Unternehmen durch den Vermerk des Ergebnisses besonders sensible Daten verarbeitet, welche besonders geschützt sind, wird dabei oft verkannt. Die Verarbeitung solcher Gesundheitsdaten erfordert eine konkrete gesetzliche Grundlage. In aller Regel ist nur die Dokumentation von positiven Testergebnissen temporär zulässig, bis der Arbeitnehmer einen PCR-Test gemacht hat. Ab diesem Zeitpunkt ist das Testergebnis des Selbsttests wieder zu löschen. Weitere Schritte bedürfen dann einer individuellen datenschutzkonformen Vorgehensweise.

MICHAEL J. SCHÖPF
S-CON GmbH & Co. KG
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRER, DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER, INFORMATIONSSICHERHEITSBEAUFTRAGTER

Michael J. Schöpf ist Gründer der S-CON. Nach seiner Ausbildung zum Nachrichtenelektroniker war der Autor u. a. als Systemtechniker, Projektmanager und Vertriebsleiter tätig. Er verfolgt einen absolut kundenorientierten Beratungsansatz nach dem Motto „Datenschutz und Informationssicherheit müssen verständlich, angemessen, wirksam und praktikabel bleiben“.





Digitalisierung als Herausforderung für die Informationssicherheit

Wie kann eine angemessene Sicherheit aufrechterhalten werden?

Die Corona-Pandemie beschleunigt die Digitalisierung in fast allen Wirtschaftsbereichen. Mit dieser Veränderung der Arbeitswelt entstehen neue Gefahren. Das stellt die Informationssicherheit und den Datenschutz vor gewaltige Herausforderungen, zumal sich Organisationen mit größeren Imageschäden, einer Zunahme von Cybererpressung- und Spoofing-Vorfällen sowie mit höheren Bußgeldern aufgrund von Verstößen gegen den Datenschutz und Schadenersatzansprüchen konfrontiert sehen. Diese können jedoch nachhaltig verhindert werden.

Managementsystem für Informationssicherheit (ISMS)

Mit einem ISMS kann man in Unternehmen durch Prozesse und Richtlinien gestützte Verfahren etablieren, mit denen für das Unternehmen wichtige Informationen geschützt werden. Weiterhin können durch technische und organisatorische Maßnahmen Risiken für die Informationen minimiert oder gar vermieden werden. Das gilt auch für Risiken durch eine erhöhte Digitalisierung.

Trifft eine Organisation die Entscheidung, ein ISMS einzuführen, kann nach Erfüllung der Voraussetzungen eine Zertifizierung erfolgen. Die Etablierung eines ISMS nach ISO 27001 ist zwar mit Aufwand und Kosten verbunden, bringt jedoch strukturelle und prozessuale Vorteile mit sich und kann vor sehr hohen Kosten durch Informationssicherheitsvorfällen schützen. Zudem dient die Zertifizierung als Nachweis der Einhaltung verschiedener gesetzlicher und behördlicher Anforderungen gegenüber Kunden und Aufsichtsbehörden, die entsprechende Zertifikate, insbesondere in Ausschreibungen, immer mehr fordern.

Datenschutz-Add-On für ein ISMS

Mit der relativ neuen ISO 27701 können Organisationen erstmalig die bekannte ISO 27001 zur Etablierung eines ISMS um datenschutzrechtliche Aspekte ergänzen. Die ISO 27701 führt den Begriff des Privacy Information Management System (PIMS) – zu Deutsch: Datenschutz-Managementsystem (DSMS) – ein.

Da die Norm auf der ISO 27001 aufbaut, ist dies die bisher einzige Datenschutz-Zertifizierung mit internationaler Tragweite – anwendbar für Organisationen aller Größen und Branchen.

Auch wenn diese Zertifizierung keine im Sinne der DSGVO darstellt, kann die Umsetzung der ISO 27701 in Bezug auf die Effektivität des Datenschutzes empfohlen werden, am besten bereits bei der Implementierung der ISO 27001.

MARC PÖLCKOW, LL.B.
S-CON GmbH & Co. KG
Hannover

JURIST, PROJEKTLEITER, INFORMATIONSSICHERHEITSBEAUFTRAGTER, UND AUDITOR ISO 27001, LEAD IMPLEMENTER FÜR ISO 27701, DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER, IT-RISK-MANAGER

Marc Pölckow studierte an der Brunswick European Law School in Wolfenbüttel Wirtschaftsrecht mit dem Schwerpunkt Informations- und Telekommunikationsrecht und gewerblichen Rechtsschutz. Seit einigen Jahren arbeitet er bei der S-CON GmbH & Co. KG als Berater für Datenschutz sowie als Projektleiter für Informationssicherheit und berät Unternehmen bei dem Aufbau entsprechender Managementsysteme.

Foto: Adobe Stock/Vectorwonderland

Compliance und Whistleblowing

Neue Vorgaben für Unternehmen durch das Hinweisgebergesetz und die ISO 37301

Bei dem Thema Compliance gehen die Meinungen oftmals weit auseinander. Verständlicherweise fragen sich viele Unternehmer, ob der Aufbau eines Compliance-Management-Systems (CMS) überhaupt einen Nutzen für das Unternehmen hat oder ob es sich hierbei nur wieder um ein Projekt voller Dokumentation und Bürokratie handelt.

Das CMS stellt darauf ab, dass Unternehmen die eigene Einhaltung von Gesetzen und internen Regelungen überwachen. Zu der Überwachung der Einhaltung von Gesetzen sind Unternehmen verpflichtet. Für den Nachweis einer solchen Überwachung dient das CMS. Im Zuge der Etablierung werden Compliance-Ziele und -Prozesse definiert. Darüber hinaus müssen Unternehmen für sich selbst bestehende Risiken ermitteln, damit auf diese ein abgestimmtes CMS entwickelt werden kann.

Die neue ISO 37301 aus dem April 2021 enthält konkrete Anforderungen an den Aufbau und die Umsetzung eines CMS. Das eigene CMS kann auf diese Norm hin zertifiziert werden. Eine vorgenommene Zertifizierung signalisiert Dritten, wie z. B. Kunden, Partnern und Behörden, den unternehmensweit sorgfältigen Umgang mit Gesetzen und internen Regelungen. Dies kann insbesondere im Rahmen von Vertragsabschlüssen und Ausschreibungen ausschlaggebend sein. Darüber hinaus ist bekannt, dass sich auch in Bußgeld- oder Gerichtsverfahren ein implementiertes CMS sehr positiv auswirken kann. Ein Unternehmen, das das Thema Compliance nicht professionell behandelt, wirkt weniger vertrauenswürdig und nicht zeitgemäß.

Aufgrund der Europäischen Richtlinie 2019/1937 und bald folgendem Hinweisgebergesetz, müssen Unternehmen mit mehr als 50 Arbeitnehmern bald ein elektronisches Hinweisgebersystem zwecks Whistleblowings einführen. Dieses sieht vor, dass Hinweisgeber ihre Hinweise über Complianceverstöße geschützt und anonym abgeben können, während der Arbeitgeber in der Pflicht ist, dem Hinweis nachzugehen und dem Hinweisgeber innerhalb einer Frist eine Antwort auf die Meldung zu geben. Dabei unterstützt am besten der jeweilige Compliance-Officer des Unternehmens, da dieser die erforderliche Fachkunde besitzt, entsprechende Meldungen zu managen.

Ob es sich lohnt, in ein CMS zu investieren, muss am Ende jedes Unternehmen für sich entscheiden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen, die als vertrauensvoller Partner anerkannt werden und Risiken minimieren wollen, auf ein CMS kaum noch verzichten können.

NADINE SCHÖNIG, LL.M.
S-CON GmbH & Co. KG
Hannover

WIRTSCHAFTSJURISTIN, PROJEKTLEITERIN, DATENSCHUTZBEAUFTRAGTE, COMPLIANCE OFFICEE

Nadine Schönig ist gelernte Industriekauffrau und absolvierte sowohl ihr Bachelor- als auch ihr Masterstudium an der Hochschule Osnabrück mit den Schwerpunkten des Rechts am geistigen Eigentum und des Arbeitsrechts. Seit einigen Jahren arbeitet sie bei der S-CON GmbH & Co. KG als Projektleiterin für Datenschutz und Compliance und berät Unternehmen bei dem Aufbau entsprechender Managementsysteme.

Foto: Adobe Stock/Marta Sher

Kommt nach Corona **eine Urlaubswelle?**

Der Urlaubsanspruch bei konjunktureller Kurzarbeit

Das Urlaubsrecht hat in den letzten Jahren durch die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes und des Bundesgerichtshofes erhebliche Änderungen erfahren. „Dauerbrenner" waren die Übertragbarkeit bei Krankheit oder der Verfall von Urlaub. Die Corona-Pandemie hat bundesweit zahlreiche Unternehmen zur Einführung von Kurzarbeit gezwungen. Viele Arbeitnehmer waren vollständig durch Kurzarbeit „Null" von der Arbeitspflicht entbunden. Die Arbeitsgerichte haben deutschlandweit über das Verhältnis von Kurzarbeit und dem Anspruch auf Erholungsurlaub zu entscheiden.

Unternehmen vieler Branchen sind wegen der Corona-Pandemie mit massiven Umsatzausfällen belastet. Mit der Ausweitung der konjunkturellen Kurzarbeit traf die Politik die richtige Entscheidung und gab den Unternehmen ein wirksames Instrument zur finanziellen Entlastung an die Hand. Der Umfang der konjunkturellen Kurzarbeit veranschaulicht dies eindrucksvoll. Waren 2019 im Jahresdurchschnitt monatlich ca. 145 000 Menschen in Kurzarbeit, waren 2020 zwischen rd. 2 Mio. (November) und rd. 6 Mio. (April) Menschen in Kurzarbeit (Quelle: Bundesagentur für Arbeit).

Bei den Arbeitsgerichten sind bundesweit zahlreiche Verfahren anhängig, die sich mit der Frage befassen, ob trotz der Suspendierung von der Arbeitspflicht durch Kurzarbeit ein Anspruch auf Urlaub erworben wird. Ein Entstehen von Urlaubsansprüchen auch in Zeiten der Kurzarbeit würde die wirtschaftliche Not der Unternehmen nochmals verschärfen. Die Entscheidung der Rechtsfrage ist für die Unternehmen und gesamtwirtschaftlich von erheblicher Bedeutung. Für die Unternehmen erfreulich ist daher das zu Gunsten der Arbeitgeberin ergangene Urteil des Landesarbeitsgerichtes Düsseldorf. Bei konjunkturbedingter Kurzarbeit „Null" für ganze Kalendermonate entsteht kein Anspruch auf Urlaub. Für diese Zeiträume der Kurzarbeit ist der jährliche Urlaubsanspruch anteilig zu kürzen (LAG Düsseldorf, Urteil vom 12.03.2021, Az. 6 Sa 824/20). Der Entscheidung ist zuzustimmen.

Das Bundesurlaubsgesetz bestimmt die Zahl der Urlaubstage ausgehend vom Erholungszweck in Abhängigkeit von der Anzahl der Tage mit Arbeitspflicht. Es gewährleistet einen Mindesturlaub von 24 Werktagen im Kalenderjahr bei einer 6-Tage-Woche, was umgerechnet 4 Kalenderwochen entspricht. Bei einer Arbeitspflicht von weniger als 6 Tagen pro Woche vermindert sich der Urlaubanspruch entsprechend. Bei einer Änderung der Anzahl der Arbeitstage ist der Urlaub unter Berücksichtigung der einzelnen Zeiträume und der Anzahl der Wochentage mit Arbeitspflicht umzurechnen. Sind durch konjunkturelle Kurzarbeit „Null" die beiderseitigen Leistungspflichten aus dem Arbeitsverhältnis aufgehoben, ist der Kurzarbeiter vorübergehend wie ein teilzeitbeschäftigter Arbeitnehmer zu behandeln und der Urlaub anteilig zu kürzen. Das Urteil ist nicht rechtskräftig. Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hat die Revision gegen das Urteil zugelassen. Das abschließende Wort hat das Bundesarbeitsgericht.

Wegen der Reisebeschränkungen in den Verordnungen der Bundesländer und der Bundes-Notbremse im geänderten Infektionsschutzgesetz waren die Arbeitnehmer zurückhaltend bei der Inanspruchnahme von Urlaub. Der Wunsch auf Gewährung von Urlaub wird durch die bevorstehenden Aufhebungen der Einschränkungen für Geimpfte und Genesene sowie bei Rückgang der Inzidenzwerte die Frage nach dem Umfang des bestehenden (Rest-)Urlaubsanspruches aufkommen lassen. Die Entscheidung des Landesarbeitsgerichtes Düsseldorf kommt daher zur rechten Zeit und gibt den Unternehmen eine Orientierung für den Umgang mit den zu erwartenden Urlaubswünschen.

FRANK LEHRE
Brinkmann.Weinkauf
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Hannover

RECHTSANWALT
FACHANWALT FÜR ARBEITSRECHT

Frank Lehre hat in Göttingen studiert und sein Referendariat in Magdeburg absolviert. Er ist mit Schwerpunkt im Arbeits – und Insolvenzrecht seit 2002 als Rechtsanwalt tätig.

Foto: Adobe Stock/m.mphoto

Autorenübersicht

Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Walderseestraße 1, 30163 Hannover
Telefon 0511 22889-0 | Telefax 0511 22889-222
hannover@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de
Autoren: Maximilian Bei der Kellen, Manuel Sack (S. 28 – 30)

Brinkmann.Weinkauf
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Adenauerallee 8, 30175 Hannover
Telefon 0511 28354-0 | Telefax 0511 28354-444
info@brinkmannweinkauf.de
www.brinkmannweinkauf.de
Autoren: Frank Lehre (S. 45), Ulf Gräber (S. 25 – 27)

DAGEFÖRDE
Öffentliches Wirtschaftsrecht
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Podbielskistraße 344, 30655 Hannover
Telefon 0511 590975-60 | Telefax 0511 590975-66
info@kanzlei-dagefoerde.de
www.kanzlei-dagefoerde.de
Autor: Prof. Dr. Angela Dageförde (S. 10 – 11)

Dienstleistungsgesellschaft der Norddeutschen Wirtschaft mbH (DNW)
Schiffgraben 36, 30175 Hannover
Telefon 0511 8505-550 | Telefax 0511 8505-4555
info@dnw-online.de | www.dnw-online.de
Autor: Gavino Wismach (S. 18 – 19)

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Landschaftstraße 8, 30159 Hannover
Telefon 0511 85080 | Telefax 0511 8508-550
info@de.ey.com | www.ey.com
Autoren: Juliane Fritsch, Dirk Nolte (S. 12 – 13)

Gehrke Econ Gruppe
Steuerberatung | Wirtschaftsprüfung | Rechtsberatung | Unternehmensberatung
Aegidientorplatz 2b, 30159 Hannover
Telefon 0511 70050-0 | Telefax 0511 70050-700
info@gehrke-econ.de | www.gehrke-econ.de
Autoren: Thorsten Hunsalzer (S. 17, 31 – 32), Nils-Frederik Ilse (S. 17), Lars Krümmel (S. 31 – 32)

GÖRG Insolvenzverwaltung
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Uhlemeyerstraße 9-11, 30175 Hannover
Telefon 0511 642007-90 | Telefax 0511 642007-99
hannover@goerg.de | www.goerg.de
Autoren: Prof. Dr. Gerrit Hölzle, Stefan Liese (S. 22 – 24)

Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB
Freundallee 13a, 30173 Hannover
Telefon 0511 515120-0 | Telefax 0511 515120-88
hannover@grammlins.de | www.grammlins.de
Autoren: Dr. Jan Plöger, Kai Stornebel (S. 38 – 40)

HypoVereinsbank – Member of UniCredit
Unternehmer Bank
An der Börse 5 – 6, 30159 Hannover
Telefon 0511 3664-211
info@unicredit.de | www.hypovereinsbank.de
Autor: Iljana Raute (S. 14 – 16)

IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH
Glockseestraße 1, 30169 Hannover
Telefon 0511 897092-0 | Telefax 0511 897092-29
info@imb-hannover.de | www.imb-hannover.de
Autoren: Andreas Latsch, Daniel Manegold (S. 33 – 36)

List + Lohr GmbH
Garvensstraße 4, 30519 Hannover
Telefon 0511 499999-0 | Telefax 0511 499999-49
info@list-lohr.de | www.list-lohr.de
Autor: Stefan Schulz (S. 37)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbh
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-23 | Telefax 0511 33705-55
info@mbg-hannover.de | www.mbg-hannover.de
Autor: Andreas Schramm (S. 8 – 9)

Niemeyer & Wagschal GmbH
Fahrenheitstraße 11, 28359 Bremen
Telefon 0421 989665-0 | Telefax 0421 989665-9855
info@niemeyer-wagschal.de
www.niemeyer-wagschal.de
Autoren: Dorit Niemeyer, Volker Wagschal (S. 20 – 21)

Schwarz + Rühmland Insolvenzverwaltungen GbR
Bertastraße 10, 30159 Hannover
Telefon 0511 475339-0 | Telefax 0511 475339-9
hannover@insolvenzverwaltungen.de
www.insolvenzverwaltungen.de
Autoren: Lars Rühmland, Karina Schwarz (S. 33 – 36)

S-CON GmbH & Co. KG
Kriegerstraße 44, 30161 Hannover
Telefon 0800 88446688
office@s-con.de | www.s-con.de
Autoren: Dr. Timo Bittner, Michael Schöpf (S. 41 – 42), Marc Pölckow (S. 43), Nadine Schöning, (S. 44)

WEDEMEIER Wirtschaftsprüfer vereidigter Buchprüfer Steuerberater Partnerschaft mbB
Leisewitzstraße 28, 30175 Hannover
Telefon 0511 85636-0 | Telefax 0511 85636-30
info@wedemeier-stb.de | www.wedemeier-stb.de
Autor: Johann Wedemeier (S. 33 – 36)

S·CON

COMPLIANCE, DATENSCHUTZ UND INFORMATIONSSICHERHEIT AUS EINER HAND

Über 300 Unternehmen, Vereine, Verbände und Behörden vertrauen uns

- Stellung des externen Datenschutzbeauftragten, Informationssicherheits-beauftragten und Compliance Officers
- Anleitung beim Aufbau der ISO 27001, 27701 und ISO 37301
- Praxisorientierte Beratung mit hohem Servicegedanken
- Verringerung von Risiken und Vermeidung von Bußgeldern
- Kompetenz von 17 Juristen, Anwälten und Beratern
- Vollständige Beratungsleistung in englischer Sprache bei Bedarf
- Spezialisierung auf kirchlichen Datenschutz und zahlreiche Branchen, wie Wohnungs-wirtschaft und Energieversorger
- Hohe Flexibilität und Erreichbarkeit

S-CON GmbH & Co. KG
Kriegerstraße 44 • 30161 Hannover
Ihre Service-Rufnummer in Deutschland: **0800 88 44 66 88** (Mo.–Fr. 08–17 Uhr)
Aus dem Ausland erreichen Sie uns unter der Service-Rufnummer: **+49 511 27 07 44 88** (Mo.–Fr. 08–17 Uhr)
Per E-Mail erreichen Sie uns unter: **office@s-con.de**
www.s-con.de

Ab sofort noch leichterer Zugang zu Mezzanine-Kapital.

Schnell und unkompliziert zu besserer Liquidität und Eigenmittelquote

2020 haben sich besonders viele Unternehmen für eine Beteiligung der MBG mit Mezzanine-Kapital entschieden. Der Grund ist ganz einfach: Mezzanine-Kapital verbessert nicht nur die Liquidität, sondern auch die Eigenmittelquote und Bonität, da es wirtschaftlich und bilanziell zu den Eigenmitteln zählt. Trotzdem müssen keinerlei Stimmrechte abgegeben werden und die Gesellschafterverhältnisse bleiben unangetastet.

Nicht nur zur Überbrückung der Corona-Krise und als Unterstützung für Investitionen in die Zukunft haben wir jetzt die Zugangsvoraussetzungen zu unserem Mezzanine-Kapital noch mal deutlich verbessert:

- Eine Beteiligung schließt sich ab sofort nicht mehr mit einem in Anspruch genommen KfW-Schnellkredit aus, sondern beide Finanzierungsbausteine sind miteinander kombinierbar.
- Die bisher geltende Bedingung, dass eine Beteiligung nicht höher sein darf, als das im Unternehmen vorhandene oder neu hinzukommende Eigenkapital (Eigenmittelparität), entfällt ab sofort.

Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf und lassen Sie sich individuell beraten.

Die MBG investiert bis zu einer Höhe von 2,5 Mio. € in kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz in Niedersachsen. Damit kann die MBG in noch mehr Erfolg versprechende Projekte investieren und als Ersatzeigenkapitalgeber fungieren.

www.mbg-hannover.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH | Hildesheimer Straße 6 | 30169 Hannover | Telefon +49 (0) 511 / 33 70 5-23