Herausgeber mediaworld GmbH | www.service-seiten.com | Ausgabe Stuttgart 2023

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

M&A-Beratung
ESG-Kompetenz unabdingbar?

GbR, KG und OHG
Jahrhundertreform?

Compliance-Pflichten
Haftung der Geschäftsführer?

mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Luther.

Mit Luther bestens beraten im Immobilien- und Baurecht

Mit 420 Berufsträgern an zehn inländischen und elf ausländischen Standorten gehören wir zu den größten Rechtsanwaltskanzleien Deutschlands.

Immobilienrecht braucht Perspektivenwechsel: Schließlich ist jedes Anliegen so einzigartig und komplex wie der Klient, der dahinter steht. Wer einen Bauunternehmer genauso kompetent beraten will wie einen Investor oder Asset Manager, braucht ein Gespür für unterschiedliche Anforderungen – und die nötige Kreativität, Ihnen gerecht zu werden.

Ihre Ansprechpartner in Stuttgart:
Frank Gutsche | T +49 711 9338 19194 | frank.gutsche@luther-lawfirm.com
Iris Glönkler | T +49 711 9338 25814 | iris.gloenkler@luther-lawfirm.com
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH | Lautenschlagerstraße 24 | 70173 Stuttgart

Bangkok, Berlin, Brüssel, Delhi-Gurugram, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Ho-Chi-Minh-Stadt, Jakarta, Köln, Kuala Lumpur, Leipzig, London, Luxemburg, München, Shanghai, Singapur, Stuttgart, Yangon

Rechts- und Steuerberatung | www.luther-lawfirm.com

unyer GLOBAL ADVISORS

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Editorial

Online weiterlesen!

4 Vorwort Herausgeber
5 Grußwort Beirat
6 Fachlicher Beirat
50 Autorenübersicht

Veröffentlichungen

8 Die Rolle von M&A-Transaktionen in Zeiten der Stapelkrise
10 Abhängigkeit der Transaktionsfähigkeit vom Geschäftsmodell
12 Ehrlicher Berater und stetiger Begleiter
14 Nachfolge im Mittelstand rechtlich und steuerlich optimieren
16 Immobilien steuersparend übertragen
18 Probleme sind auch nur dornige Chancen
20 Keine M&A-Beratung ohne ESG-Kompetenz!
21 Der Schutz des eigenen Gewerks
24 Corporate Social Responsibility (CSR) und Nachhaltigkeitsberichterstattung
26 ESG-Litigation
27 Alles neu bei GbR, KG und OHG?
28 Compliance-Pflichten der Geschäftsführung
31 Insolvenzgründe erkennen und einordnen
34 Cash is King
36 Smarte Bürgschaften und Garantien für KMU
38 Working Capital Management
40 ESG-Kriterien: Beurteilung der Relevanz für das Geschäftsmodell und Bedeutung für die Restrukturierungspraxis
42 Eigenverwaltung als Sanierungsinstrument
46 Bürokratiemonster DSGVO zähmen
48 Einheitspatent – Was bitte bringt uns das?

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Stuttgart 2023

Jahresausgabe
Nr. 02

Herausgeber (V. i. S. d. P.)
mediaworld GmbH
Timo Grän, Martin Voß

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
www.stadtglanz.de

Geschäftsführer
Timo Grän

Schriftleitung
RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung
Florian Bonau, Leon Lohre

Auflage
50.500 Stück

Verteilung
Beilage „IHK Magazin Wirtschaft“
(Ausgaben 2023 / 1-2)

Druck und Auflagennachweis
WKS Print Partner GmbH

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 , Katja Meyer

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2022/23

Titelbild
Adobe Stock / Martin

Nächste Ausgabe
Frühjahr 2024

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

Timo Grän

Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

vor der Krise ist nach der Krise ist während der Krise: Was zum Jahreswechsel noch unvorstellbar war, ist nun bittere Realität: Krieg in Europa! Es bleibt nur zu hoffen, dass auf diplomatischen Wege möglichst schnell eine dauerhafte friedensstiftende Lösung gefunden wird, die unnötiges weiteres Leid verhindert. Die wirtschaftlichen Folgen sind jedenfalls bereits unmittelbar u.a. durch die explosiv anmutende Inflation und die rasant gestiegenen Energiepreise spürbar.

Und all das zu einem Zeitpunkt, zu welchem die für die hiesige Wirtschaft durch das Corona-Virus bedingten weitreichenden Konsequenzen noch deutlich spürbar sind und deren konkretes Ausmaß noch längst nicht absehbar ist.

Es ist daher geboten, insbesondere den – teilweise arg gebeutelten – Mittelstand weiter mit den richtigen Finanzspritzen zu stärken und insbesondere die Themen Digitalisierung und nachhaltige ökologische Veränderung weiter verstärkt anzupacken.

Nicht nur aufgrund der vorbenannten Krisen, sondern auch aufgrund ständig neuer gesetzlicher Regelungen sind Sie bei der Führung Ihrer Geschäfte als flexible, kreative und vor allem gut informierte Persönlichkeit mehr denn je gefragt. Hierbei ist kompetenter Rat nahezu unabdingbar, wobei sich die Wahl des richtigen Beraters aber oftmals als schwierig gestaltet: Welchem vermeintlichen Experten kann ich vertrauen? Wer hat die erforderliche Kompetenz und Erfahrung? Wer ist tatsächlich die geeignete Ansprechperson für das konkrete Problem meines Unternehmens?

Glücklicherweise finden Sie eine Vielzahl von Top-Beratern quasi „direkt vor der Haustür“ – so gilt Stuttgart seit Langem als eine der „Anwaltshauptstädte“ Deutschlands.

Anspruch dieses Magazins ist es, Ihrem Unternehmen ein Wegweiser zu solchen vertrauenswürdigen Beratern zu sein und nur Anzeigen bzw. Informationen von Personen zu veröffentlichen, deren Qualifikation überprüft wurde. Dies alles ist die Aufgabe des Fachbeirats, der aus anerkannten Vertretern ihrer jeweiligen Profession besteht. Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht erscheinen übrigens mit diesem Anspruch bereits seit 2007 in verschieden Regionen Deutschlands – so z.B. in Düsseldorf, Hamburg, Hannover und Ostwestfalen/Lippe – und mit dieser Ausgabe für die Region Stuttgart bereits zum zweiten Mal.

Bis zur nächsten Ausgabe in hoffentlich ruhigeren Zeiten wünschen wir Ihnen eine angenehme und hilfreiche Lektüre, gute Geschäfte und natürlich beste Gesundheit!

Herzlichst

Timo Grän Martin Voß, LL.M.

Martin Mucha
Rechtsanwalt
GRUB BRUGGER Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Stuttgart

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

einen Ausblick auf ein neues Jahr zu wagen, war selten so schwierig wie aktuell. Die letzten Monate verliefen so ganz anders als erwartet. Darauf hoffend, dass die Pandemie endlich zu Ende gehen und sich die Weltwirtschaft erholen würde, brachte der Krieg in der Ukraine unerwartet eine neue Wendung. Dieser Konflikt in der Mitte Europas sollte gravierende Folgen haben – neben all dem menschlichen Leid eben auch für die Wirtschaft. Die damit ausgelöste Energiekrise trifft uns zu einer Zeit, in der wir die Transformation im Energiesektor längst noch nicht dorthin gebracht haben, wo wir von Unabhängigkeit oder gar Autarkie sprechen können. Wichtige Export- und Beschaffungsmärkte wurden sanktioniert. In der Summe hat dies die Inflationsrate in längst vergessene Höhen getrieben.

Auf was müssen wir uns 2023 also einstellen? Eine vorsichtige Planung ist sicher gut, pessimistisch sollten wir aber nicht sein. Denn auch wenn die Rahmenbedingungen zurzeit nicht die allerbesten sind, so haben die deutschen Unternehmen doch immer wieder gezeigt, wie resilient sie sind. Das gilt insbesondere hier im Südwesten: Mit hoher Innovationskraft haben sie neue Technologien entwickelt und vorangetrieben. Sie haben neue Märkte entwickelt, Produkte und Dienstleistungen auf die spezifischen Kundenbedürfnisse angepasst. Ich habe festes Vertrauen in die großen Player, aber eben vor allem auch in die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen. Nichtsdestotrotz sind, gerade in unserer Region, gewaltige Transformationen zu stemmen – allen voran der Wechsel von der Verbrennertechnologie hin zu alternativen Antrieben. Die Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen ist ein weiteres Großprojekt, das durch die Pandemie an Fahrt gewonnen hat und nicht an Geschwindigkeit verlieren darf. Für viele Unternehmen bergen diese Entwicklungen neue Chancen, für andere sind sie ein hohes Risiko – für alle bedeuten sie große Herausforderungen. Es gilt, Veränderungspotenziale ebenso zu erkennen wie Warnsignale und rechtzeitig geeignete Maßnahmen einzuleiten, Experten hinzuzuziehen, über zusätzliche Finanzierungen nachzudenken.

Die Bedingungen für wirtschaftliches Handeln bleiben auch für 2023 schwierig. Mehr denn je gefragt: verantwortungsvolle Unternehmenslenkerinnen und -lenker, die mit Weit- und Umsicht mithelfen, die Zukunft nachhaltig zu gestalten. In diesem Sinne: Bleiben wir dran und nehmen wir die Herausforderung an!

Mit besten Grüßen, Ihr

Martin Mucha

Fachlicher Beirat

JOACHIM ERDLE

Bereichsvorstand Corporate Finance
Landesbank Baden-Württemberg

1988 – 1991	Studium zum Diplom-Betriebswirt (BA)
1991 – 1996	Unternehmenskundenberater bei der Landesgirokasse
1996 – 2003	Gruppenleiter Investment Banking / Spezialfinanzierung bei der Landesbank Baden-Württemberg
2003 – 2008	Managing Director Corporate & Investment Banking / Leveraged Finance bei Société Générale
2008 – 2012	Geschäftsführer Süd Beteiligungen GmbH
seit 2012	Leiter Corporate Finance mit voll integrierten Beratungs- und Finanzierungsangebot
seit 2021	Bereichsvorstand Corporate Finance

DR. IUR. CHRISTOPH MORGEN

Rechtsanwalt, Steuerberater, Insolvenzverwalter, Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht
Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft
Rechtsanwälte Steuerberater Insolvenzverwalter

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

MARTIN MUCHA

Rechtsanwalt
GRUB BRUGGER Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

1992 – 1997	Studium der Rechtswissenschaften und der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Bayreuth, Fribourg (CH) und Freiburg im Breisgau
1997	Abschluss Wirtschaftsjurist an der Universität Bayreuth
1997 – 1999	Referendariat am Landgericht Stuttgart
2000	Rechtsanwalt bei GRUB BRUGGER
seit 2005	Partner bei GRUB BRUGGER
seit 2008	Fachanwalt für Insolvenzrecht
seit 2022	Mitglied im Gravenbrucher Kreis

DR. IUR. ANDREAS SPAHLINGER

Rechtsanwalt

Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB Rechtsanwälte, Steuerberater

1984 – 1991	Studium der Rechtswissenschaften in Tübingen, Bonn und Aix-Marseille (Maître en Droit, 1988)
1991 – 1994	Referendariat mit Stationen in Stuttgart, Tübingen, Speyer und Los Angeles
1994 – 1996	Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Promotion zum Dr. iur. an der Uni Tübingen
Seit 1996	Rechtsanwalt bei Gleiss Lutz und seit 2001 Partner bei Gleiss Lutz
seit 2002	Leitung der Restrukturierungsgruppe von Gleiss Lutz
seit 2000	Mitglied der IBA (International Bar Association) und seit 2015 Officer der Insolvency Section der IBA
seit 2011	Beirat der Europagruppe der ARGE Insolvenzrecht und Sanierung im DAV (Deutscher Anwaltverein)
seit 2019	Herausgeberbeirat der ZRI (Zeitschrift für Restrukturierung und Insolvenz)

DIPL.-KFM. VOLKER WINTERGERST

Managing Partner

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG

1990- 1991	Universität Münster, Bachelor Economics
1991 - 1994	Universität Tübingen, Master Finance & Accounting
1994- 1999	Ebner Stolz, Projektleiter Corporate Finance und Prüfung
2000-2009	Ebner Stolz, geschäftsführender Partner
seit 2002	Lehraufträge an den Hochschulen Heilbronn und Pforzheim sowie der Universität Tübingen
2009- 2011	Dr. Wieselhuber & Partner, Partner
seit 2011	Managing Partner der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung

Die Rolle von **M&A-TRANSAKTIONEN** in Zeiten der Stapelkrise

Seit dem Frühjahr 2020 befindet sich die Welt im Krisenmodus. Während unruhige Zeiten nicht außergewöhnlich sind, zeichnet sich die wirtschaftliche, gesellschaftliche und geopolitische Situation derzeit durch eine Vielzahl von quasi aufeinander gestapelten Krisen aus. Aus der Pandemie folgten gestörte Lieferketten, die zu erheblichen Produktionsschwierigkeiten geführt haben und führen. Hinzu kam der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, der zumindest in Teilen Europas eine Energiekrise samt Inflationsschock zur Folge hatte. Diese geballte Konzentration von Krisen verändert auch die Rahmenbedingungen für M&A-Transaktionen. Sie können allerdings eine wichtige Rolle bei der Krisenbewältigung spielen.

Inflation führt zu Marktbereinigung, vor allem in B2C-Märkten

Die Stapelkrise berührt viele Marktsegmente, aber wenige leiden so stark wie die am Konsum des Endverbrauchers hängenden Märkte. Mode und Handel leiden bspw. extrem. Die Übernahme- und Insolvenzwelle zeichnet sich bereits ab.

Distressed M&A

Zunächst – und vielleicht am naheliegendsten in krisenhaften Zeiten – kann ein existenziell bedrohtes Unternehmen oft aus eigener Kraft nicht saniert werden. Dann braucht es Hilfe von außen. Es müssen neue Investoren gefunden werden, die z.B. durch weiteres Kapital oder Nutzung von Synergien neue Spielräume für ein unter Druck geratenes Geschäftsmodell schaffen. Distressed-M&A-Transaktionen zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass sie sich im Vorfeld einer möglichen Insolvenz abspielen und der Käufer damit im Zusammenhang stehende Risiken, vor allem der

DR. IUR. PETER LADWIG
Heuking Kühn Lüer Wojtek
Partnerschaft mit beschränkter Berufshaftung
von Rechtsanwälten und Steuerberatern
Stuttgart

RECHTSANWALT

Dr. Peter Ladwig ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek am Standort Stuttgart. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Sektoren Gesellschaftsrecht, Finanzierung und Bilanzierung. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Sektor M&A; er begleitet Unternehmenskäufe, -verkäufe und Joint Ventures in verschiedenen Branchen und aus allen Blickwinkeln.

Anfechtung, berücksichtigen muss. Natürlich ist auch denkbar, die modernen Mittel des deutschen Unternehmens- und Insolvenzrechts, z.B. in Form des vor kurzem eingeführten StaRUGs, zu nutzen, um erfolgreich eine M&A-Transaktion vorzubereiten und zu gestalten. Aber wichtig ist, die Suche nach einem Investor möglichst früh anzustoßen und nicht erst dann, wenn die Insolvenz vor der Tür steht.

Konzentration auf Kernkompetenzen

Schon vor der aktuellen „Stapelkrise" bestand erheblicher Wandlungsdruck auf die deutsche Wirtschaft, sei es durch die digitale Transformation oder die Elektrifizierung der Mobilität. Die Krise verstärkt den Druck erheblich. Daher steigt die Zahl der M&A-Prozesse, die der Bereinigung der eigenen Geschäftsfelder dienen, sprunghaft an. Die Prozesse dienen dazu, Geschäftsbereiche, die kein ausreichendes Zukunftspotential besitzen, abzustoßen und damit alle Ressourcen auf die Kernkompetenzen des Unternehmens zu konzentrieren. Je nach Unternehmensstruktur bedeutet ein solcher Eingriff in der Regel die Durchführung eines Carve-outs, also der Separierung des jeweiligen Geschäftsbereichs im laufenden Betrieb. Diese sehr komplexe und aufwendige Maßnahme bedarf einer sehr guten Vorbereitung, um alle Schnittstellen zwischen zu veräußerndem Geschäft und Kerngeschäft zu identifizieren und sachgerecht aufzulösen. In der Regel werden erst im Laufe der Transaktion alle Verflechtungen und mögliche Rückbezüge sichtbar.

Modernisierung des Geschäftsmodells

Eine Strategie, um trotz erheblich gestiegener Energiepreise wettbewerbsfähig zu bleiben, kann die Modernisierung des Geschäftsmodells sein. Dazu gehören einerseits moderne Produktionsmethoden, die zu Energieeinsparungen führen und andererseits die Beschleunigung der Digitalisierung, um effizienter zu werden. Beides lässt sich auch durch M&A-Prozesse erreichen, indem neue Technologien eingekauft werden. Damit gelingt eine Modernisierung oftmals deutlich schneller als durch Eigenentwicklungen. Bei diesen Transaktionen ist es von entscheidender Bedeutung, im Rahmen der Due Diligence die Tauglichkeit der Technologien für das eigene Unternehmen des Käufers zu prüfen und die sogenannte Post-merger-Integration so gut wie möglich vorzubereiten.

Neuorganisation der Lieferketten

Schließlich dürfte eine Lehre aus der derzeitigen Situation sein, die Lieferketten robuster zu organisieren. Das beinhaltet unter anderem mehr Lagerhaltung und möglicherweise die Verlagerung von Produktionsprozessen. Auch diese Ziele lassen sich durch M&A-Prozesse erreichen, z.B. durch die Erweiterung eigener Logistik oder dem Erwerb von weiteren lokalen Produktionskapazitäten.

Besondere Herausforderungen von M&A-Prozessen in Krisenzeiten

Die Anforderungen an die Durchführung einer erfolgreichen M&A-Transaktion in krisenbehafteten Zeiten sind hoch. Zunächst müssen sich Verkäufer und Käufer auf einen Kaufpreis einigen. Da sich die Auswirkungen der verschiedenen Krisen allerdings deutlich in den Kennzahlen der meisten Unternehmen niederschlagen dürften, fallen Bewertungen aus Sicht von Verkäufern oft zu niedrig aus. Typische Instrumente, um sich auf einen Preis zu einigen, sind z.B. Earn-out-Modelle, die auf eine wirtschaftliche Erholung in der Zukunft abstellen. Earn-out-Modelle führen allerdings zu einer höheren Komplexität der Transaktion, da der Verkäufer versuchen wird, die Erreichung der Earn-out-Ziele so gut wie möglich abzusichern. Bei der Vertragsgestaltung sind die berechtigten Interessen des Verkäufers zu berücksichtigen, ohne den Handlungsspielraum des Käufers, der bei Vollzug ja bereits einen Kaufpreis zahlt, über Gebühr einzuschränken.

Typisch für krisenbehaftete Zeiten ist auch die restriktivere Vergabe von Krediten zur Finanzierung einer Akquisition. Es ist in jedem Fall mit erhöhten Finanzierungskosten zu rechnen, die wiederum die Preisdiskussion zwischen den Parteien erschweren. Die Käufer, die keine Fremdfinanzierung benötigen oder nur geringe Beträge finanzieren müssen, sind in Krisenzeiten bei steigenden Finanzierungskosten im Vorteil. Eine seriöse Kalkulation und die realistische Einschätzung von Synergien sind daher Grundlage für eine erfolgreiche Transaktion in schwierigem Umfeld.

Schließlich spielt die psychologische Komponente keine untergeordnete Rolle. Ein insgesamt krisenbehafteter Markt bremst das Momentum aus, das für eine erfolgreiche Transaktion wichtig ist, da viele Käufer das Gefühl bekommen können, in ein fallendes Messer zu greifen. Allerdings beinhaltet jede Krise auch eine Chance, die es zu erkennen und zu nutzen gilt.

Mit einer klaren strategischen Zielrichtung, einer guten Vorbereitung und einer seriösen Kalkulation lassen sich daher trotz Stapelkrise auch im derzeitigen Umfeld erfolgreich M&A-Prozesse durchführen, die dafür sorgen, dass Unternehmen gestärkt aus der Krise hervorgehen.

DR. IUR. HERMANN ALI HINDERER, LL.M.
Heuking Kühn Lüer Wojtek
Partnerschaft mit beschränkter Berufshaftung
von Rechtsanwälten und Steuerberatern
Stuttgart

RECHTSANWALT

Dr. Hermann Ali Hinderer ist Rechtsanwalt und Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek PartGmbB. Er studierte Rechtswissenschaften in Tübingen, Berlin und San Diego. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Corporate/M&A und Private Equity.

Foto: Dobe Stock/ Nastudio

Abhängigkeit der **TRANSAKTIONSFÄHIGKEIT** vom **GESCHÄFTSMODELL**

Transparenz und Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktoren

Wofür steht mein Unternehmen? Welchen Nutzen stiftet es seinen Kunden und Mitarbeitern? Die vollumfängliche Analyse des eigenen Geschäftsmodells ist die zentrale Aufgabe eines Unternehmers, denn nur durch eine zukunftsorientierte Ausrichtung des eigenen Geschäftsmodells wird ein Unternehmen für sämtliche Stakeholder relevant und somit in der Lage sein, Gewinne zu realisieren.

Das Geschäftsmodell ist somit das zentrale strategische Element eines Unternehmens und steht dementsprechend auch im besonderen Fokus, wenn es um den Verkauf eines Unternehmens geht. Unternehmer, die sich perspektivisch mit dem Verkauf Ihres Unternehmens befassen und sich fragen, welche Vorbereitungen hierfür zu treffen sind, sollten dies zur zentralen Ausgangslage ihrer Überlegungen machen. Gelingt es, das Geschäftsmodell im Vorfeld einer Transaktion klar zu vermitteln und die inhärenten Risiken zu minimieren, so erhöht dies die Transaktionsfähigkeit und damit auch implizit den zu erwartenden Kaufpreis.

Häufig sind es jedoch andere Elemente, die im Fokus des Unternehmers stehen. Insbesondere im inhabergeführten Mittelstand trifft man häufig komplexe gesellschaftsrechtliche Strukturen an, deren wesentliches Ziel die steuerliche Optimierung ist. Dass die damit einhergehende Komplexität häufig ein Belastungsfaktor im Rahmen des Unternehmensverkaufs ist, gerät dabei stark in den Hintergrund. Dies lässt sich auch regelmäßig beim Investitionsverhalten beobachten. Im Hinblick auf einen anstehenden Unternehmensverkauf entsteht für den Unternehmer der Interessenskonflikt, ob er im Vorfeld anstehende Investitionen noch selbst tätigen, oder diese Aufgabe lieber dem Erwerber überlassen soll – zugunsten der Optimierung der Ertragskraft und Cashflows, die wiederum die Grundlage der Unternehmensbewertung bilden.

CHRISTIAN SCHARFENBERGER
Wintergerst
Societät für Unternehmer-Beratung
GmbH & Co. KG
Stuttgart

DIRECTOR

Christian Scharfenberger ist Director bei der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung. Der ausgewiesene Corporate Finance Experte begleitet seit mehr als 15 Jahren mittelständische Familienunternehmen bei der Umsetzung von Finanzierungsvorhaben, Nachfolgeregelungen und M&A-Transaktionen. Vor seinem Engagement bei Wintergerst begleitete Herr Scharfenberger verschiedene Funktionen im Corporate Finance und Firmenkundengeschäft einer großen deutschen Bank.

All diese Themenstellungen sollten im Vorfeld eines Transaktionsprozesses mit dem Ziel beantwortet werden, die kaufpreisoptimale Ausrichtung des eigenen Unternehmens zu erreichen. Hierbei gibt die Frage Orientierung: Was kauft der Erwerber? Technisch gesehen lässt sich diese Frage leicht beantworten: Es sind die Vermögensgegenstände, Kundenverträge, Mitarbeiter etc. Doch im Wesentlichen ist es das Zusammenspiel all dieser Faktoren: Das Geschäftsmodell. Es lässt sich in drei Teilbereiche unterteilen, die im zentralen Fokus der Transaktionsvorbereitung stehen müssen:

1. Das Nutzenversprechen

Hierbei handelt es sich um den Nutzen, den Kunden oder andere Partner – wie zum Beispiel Lieferanten und Mitarbeiter – aus der Verbindung mit dem Unternehmen ziehen können. Unter anderem gilt es, das Produkt oder die Dienstleistung, die das Unternehmen anbietet, genau zu analysieren und auf Ihre Zukunftsfähigkeit zu überprüfen. Kauft der Kunde das Produkt z.B. aufgrund der angebotenen Qualität und des Preises oder ist es gar der angebotene Service? Je klarer das Nutzenversprechen definiert wird, desto besser kann es für die Zukunft zum Beispiel über Verträge oder ähnliches abgesichert werden und wird so für einen potenziellen Käufer interessant.

2. Die Wertschöpfung

Die Wertschöpfung beantwortet die Frage, wie der Nutzen im Unternehmen generiert wird. Es gilt einem potenziellen Erwerber möglichst transparent zu vermitteln, wie im Unternehmen „Nutzen“ gestiftet wird und wie dies auch in der Zukunft sichergestellt wird. Hierfür kann es sinnvoll sein, gewachsene Strukturen zu vereinfachen oder auch gewachsene Beziehungen zu hinterfragen und Abhängigkeiten zu reduzieren.

3. Das Ertragsmodell

Das Ertragsmodell beschreibt, aus welchen Quellen welche Erlöse erwirtschaftet werden. Je planbarer das Ertragsmodell für einen potenziellen Erwerber ist, desto höher ist die Transaktionswahrscheinlichkeit – so kann es vor einer Transaktion zum Beispiel sinnvoll sein, von Einzelprojekten auf langlaufende Service-Aufträge oder sogar Abo-Modelle umzustellen.

Durch die genaue Analyse des Geschäftsmodels und mit der Beantwortung der entsprechenden Fragestellung gelingt es dem Verkäufer, die zentrale strategische Daseinsberechtigung des Unternehmens für die Zukunft zu untermauern und erreicht somit die kaufpreisoptimale Aufstellung des eigenen Unternehmens.

LARS GAIRING
Wintergerst
Societät für Unternehmer-Beratung
GmbH & Co. KG
Stuttgart

DIRECTOR

Lars Gairing ist Director bei der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung. Er berät insbesondere Familienunternehmen bei Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen. Vor seinem Engagement bei Wintergerst begleitete Herr Gairing Positionen im Management eines mittelständischen Familienunternehmens, einer internationalen Bank sowie eines internationalen Beratungsunternehmens.

Foto: Adobe Stock / bizvector

Ehrlicher **Berater** und stetiger **Begleiter**

Warum sich ein Beirat in Familienunternehmen lohnt

Familienunternehmen stehen für Kontinuität. Gewährträger für diese Kontinuität ist die Unternehmerfamilie. Zugleich geraten Familienunternehmen in ein immer stärkeres Spannungsverhältnis zwischen Kontinuitätssicherung und Anpassungsbedarf an geänderte Marktbedingungen. Die Einrichtung eines Beirats kann dazu beitragen, dieses Spannungsverhältnis besser zu meistern.

Niemand wird bestreiten, dass die Gründer ihr Unternehmen am besten kennen. Die Zentrierung des Unternehmens auf einen Inhaber birgt viele Vorteile, zugleich aber nicht zu vernachlässigende Risiken. Die Gefahren betreffen dabei gleichermaßen laufende sowie strategische Fragen. Ihnen kann mit der Einsetzung eines Beirats begegnet werden. Ein Beirat dient einerseits als stetiger Gesprächspartner, andererseits als strategischer Helfer bei der Begleitung des Nachfolgeprozesses oder von Strukturveränderungen sowie der Moderation zwischen den Generationen.

Kontrollinstanz oder Ratgeber?

Die Bezeichnung des Gremiums „Beirat“ ist vielfältig und reicht von Aufsichtsrat über Verwaltungsrat bis zu Gesellschafterbeirat. In Deutschland hat sich über die Zeit der Begriff des „Beirats“ für ein freiwillig eingerichtetes Gremium etabliert.

Gründer verbinden mit derartigen Organen häufig Vorbehalte. Ein externes Kontrollgremium wird mit einem Verlust unternehmerischer Handlungsfreiheit, Entscheidungsgeschwindigkeit, Vertraulichkeit und familiärer Autonomie verbunden. Unbestritten hat ein mit erfahrenen Persönlichkeiten besetzter Beirat unabhängig von gesetzlichen oder vertraglichen Kompetenzen stets Einfluss auf die Führung eines Unternehmens. Der damit verbundene Mehrwert für Unternehmen und Unternehmer ist aber nicht zu unterschätzen. Ein richtig besetzter Beirat ist Sparringspartner für strategische Fragen sowie ein ehrlicher Gesprächspartner auf Augenhöhe. Er kann aber ebenso als Ansprechpartner für die ganze Unternehmerfamilie dienen.

Hierin liegt zugleich der wesentliche Unterschied zu gesetzlich vorgesehenen Aufsichtsräten: Diesen Pflichtaufsichtsräten kommt im Wesentlichen eine gesetzlich vorgegebene Kontrollfunktion – häufig unter Einbeziehung von Arbeitnehmervertretern – zu. Pflichtaufsichtsräte sind – grob vereinfacht – in Kapitalgesellschaften mit mehr als 500 inländischen Mitarbeitern oder GmbH & Co KGs mit mehr als 2.000 inländischen Mitarbeitern zu bilden.

Die Funktionen eines freiwillig eingerichteten Beirats sind facettenreicher und weichen meist von der Kontrollfunktion eines Aufsichtsrats ab. Ein Beirat berät Geschäftsführung und meist auch unmittelbar die Gesellschafter. Ein gutes Beiratsmitglied zeichnet sich daher neben seiner fachlichen Kompetenz durch Empathie und Loyalität aus. Er ist Ideengeber, Moderator und Mediator in einer Person. Dennoch sollten die Aufgaben des Beirats und das Verfahren klar geregelt werden, um den Mehrwert eines freiwilligen Beirats zur Geltung zu bringen. Eine Beiratsverfassung ist dabei individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Familienunternehmens sowie seine Inhaberstruktur zuzuschneiden.

Motive und Aufgaben des Beirats

Die Motive für die Implementierung eines Beirats sind mannigfaltig. Eine typische Schwäche bei Familienunternehmen ist die Kontinuitätssicherung in der Unternehmensnachfolge. Die hier verborgenen Gefahren sind vielseitig: Ein auserkorener Nachfolger bringt die gebotene Qualifikation nicht mit, der verstorbene Vorgänger hat die Nachfolge gänzlich ungeregelt gelassen oder der zu-

PROF. DR. IUR. ANDREAS WIEDEMANN
Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz
Rechtsanwälte • Steuerberater
Partnerschaft mbB
Stuttgart

RECHTSANWALT

Prof. Dr. Wiedemann ist Partner der Sozietät Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz in Stuttgart. Er berät seit 26 Jahren Familienunternehmen in Fragen der Nachfolge, der Unternehmensverfassung und der persönlichen Verträge der Unternehmerfamilie. Er ist Mitglied in Beiräten und Aufsichtsräten von Familienunternehmen sowie Honorarprofessor an der Zeppelin Universität.

rückbleibenden Unternehmerfamilie sind die notwendigen Anforderungen an die Geschäftsführung schlicht nicht bekannt. In all diesen Situationen wirkt ein Beirat unterstützend und entlastend. Zur Sicherung des Unternehmens wie auch zur familiären Streitvermeidung kann es sich in solchen Konstellationen anbieten, einen Beirat mit Personalkompetenz auszustatten. Das gilt sowohl bei der Suche nach einem externen Geschäftsführer als auch bei der familieninternen Nachfolge. Zugleich schafft der Prozess Akzeptanz in der Familie und im Unternehmen. Auch nach Umsetzung der Nachfolge dient der Beirat als Stütze: Während gut gemeinte Ratschläge des Vorgängers nicht selten als Belehrungen (miss-) interpretiert werden, stößt der Beirat, die kompetente Besetzung vorausgesetzt, beiderseits auf offene Ohren.

An der Spitze lebt es sich zuweilen einsam, ehrliche Ratgeber und Kritik zu strategischen Fragen sind rar. Mitarbeiter halten sich mit abweichenden Vorschlägen aus Sorge um ihre Karriere zurück. Auch Unternehmer meiden die Aussprache mit Mitarbeitern zu strukturellen Fragen des Unternehmens. Vor allem kleinere Familienunternehmen sind aufgrund der Konzentration auf wenige Entscheidungsträger damit personell und strukturell anfällig. Hieraus resultieren oftmals Defizite in der Organisation und Planung. Das gilt gerade für Familienunternehmen in Wachstumsphasen. Der kritische Rat ist aber unverzichtbar. Ein Beirat bringt die hierfür erforderliche Unabhängigkeit bei gleichzeitiger Loyalität gegenüber Unternehmen und Familie mit.

Die familiäre Bindung des Unternehmens begründet zugleich eine große Hingabe für das Unternehmen. Sie birgt aber auch ein besonderes Potenzial für persönliche Konflikte. Ein Beirat, der das Vertrauen der gesamten Familie genießt, kann als Moderator zwischen den Familienstämmen oder den Generationen auftreten. Dabei gewährleistet er, dass Entscheidungen primär am Unternehmensinteresse ausgerichtet sind und dass widerstreitende Meinungen innerhalb der Unternehmerfamilie abgewogen werden. Er ist Brückenbauer zwischen Familie, Gesellschafter und Geschäftsführung.

Schließlich kann auch der (freiwillige) Beirat klassische Kontrollfunktionen übernehmen. Das gilt zunächst in Fällen des Fremdmanagements von Familienunternehmen, in denen eine wesentliche Aufgabe des Beirats in der Überwachung der Geschäftsführung und der Interessenvertretung der Unternehmerfamilie liegt. Auch bei (teilweise) familiengeführten Unternehmen kann die originäre Kontrolltätigkeit dann erforderlich sein, wenn konträre Interessen mehrerer Familienstämme aufeinandertreffen.

Vertrauen als die wichtigste Währung

In allen Fällen aber gilt: Wichtigste Währung eines Beirats ist Vertrauen. Der Erfolg des Familienunternehmens setzt voraus, schon heute an Morgen zu denken. Die unternehmerische Weitsicht ist Markenkern des Familienunternehmens. Es muss dabei die Weiterentwicklung der eigenen Entscheidungsstrukturen im Blick behalten. Hierzu gehört eine vorausschauende Governance. Denn für den Erfolg eines Beirats ist es unerlässlich, dass dieser das Vertrauen der gesamten Unternehmerfamilie genießt. Vertrauen aber muss erarbeitet werden. Schon deshalb ist anzuraten, den Beirat als dauerhaftes Gremium rechtzeitig einzurichten und ihm den Wert beizumessen, den er durch seine Arbeit zurückzahlen soll.

PROF. DR. IUR. RAINER KÖGEL
Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz
Rechtsanwälte • Steuerberater
Partnerschaft mbB
Stuttgart

RECHTSANWALT

Prof. Dr. Kögel ist Partner der Sozietät Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz in Stuttgart. Er berät seit fast 25 Jahren Familienunternehmen in Fragen der Nachfolge, der Corporate und Family Governance, der Umstrukturierung sowie in der Grün-dung und Betreuung von Stiftungen. Er ist Mitglied in Beiräten und Aufsichtsräten von Familienunternehmen sowie Honorarprofessor an der Universität Witten/Herdecke.

Foto: Adobe Stock / crizzystudio

NACHFOLGE IM MITTELSTAND
RECHTLICH UND STEUERLICH OPTIMIEREN

Sich mit der eigenen Sterblichkeit zu beschäftigen, ist nicht leicht und die Nachfolgeplanung wird gerne auf später vertagt. Dabei ist eine rechtzeitige und professionelle Planung der Nachfolge für den Fortbestand eines Unternehmens und den Erhalt des Familienfriedens unerlässlich. Freilich gibt es keinen allgemeingültigen Masterplan für die Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge. Jedoch einige zentrale Regelungsmechanismen und leicht zu übersehende Risiken:

Das Testament ist in der Nachfolgeplanung unerlässlich

Gibt es keine testamentarische Verfügung (Testament oder Erbvertrag), gilt die gesetzliche Erbfolge. Das ist häufig nicht die beste Lösung, um die individuelle Situation im Sinne des Unternehmens und der Familie ohne Streit unter den Erben zu regeln.

Stirbt zum Beispiel in einer Familie mit zwei Kindern ein Ehepartner, so zählen der überlebende Ehepartner und die beiden Kinder zu den gesetzlichen Erben in Erbengemeinschaft. Bei einem kinderlosen Ehepaar erben neben dem Überlebenden auch die Eltern oder Geschwister des Erblassers. Mehrere Erben bilden stets eine Erbengemeinschaft. Alle Gegenstände, die der Erblasser hinterlässt, werden gemeinschaftliches Eigentum aller Erben. Entscheidungen etwa über Familienheim oder Konten müssen einstimmig getroffen werden. Dies schränkt die (unternehmerische) Handlungsfähigkeit erheblich ein und birgt großes Konfliktpotenzial. Sind minderjährige Kinder beteiligt, treten weitere Probleme hinzu. Denn der überlebende Ehegatte kann nicht für sich selbst auf der einen Seite und die Kinder auf der anderen Seite handeln. In diesen Fällen muss bei Auseinandersetzungen der Erbengemeinschaft das Familiengericht miteinbezogen werden.

Vor diesem Hintergrund sollte durch eine testamentarische Regelung unbedingt sichergestellt werden, dass das Betriebsvermögen gezielt dem ausgewählten Unternehmensnachfolger zugewiesen und das Privatvermögen sachgerecht aufgeteilt wird. Auch die steuerlichen Wirkungen durch Freibeträge und Steuersätze sind dabei wichtig:

- Für Ehepartner gilt ein Freibetrag in Höhe von 500.000 Euro und pro Kind ein Freibetrag von 400.000 Euro. Je nach Höhe des Erwerbs variieren die Steuersätze zwischen 7% und 30%.

- Der Freibetrag von Eltern beträgt dagegen nur 100.000 Euro und von Geschwistern 20.000 Euro. Die Steuersätze beim Erwerb durch Geschwister reichen von 15% bis 43%.

Dies zeigt, dass eine ungeplante Erbfolge auch steuerlich schnell deutlich teurer werden kann.

Besondere Klauseln im Gesellschaftsvertrag zur Nachfolgeregelung

Neben testamentarischen Verfügungen sind die Unternehmensverträge (insbesondere der Gesellschaftsvertrag) ein wichtiges Regelungsinstrument im Rahmen der Nachfolgeplanung. Dabei ist auf die Wechselwirkung zwischen Testament und Gesellschaftsvertrag zu achten. Denn der Gesellschaftsvertrag enthält oftmals Nachfolgeklauseln, die im Detail regeln, wer nach dem Tod eines Gesellschafters Inhaber von Gesellschaftsanteilen werden kann und wer nicht. Gezielt eingesetzt,

FRANZISKA GOTTWICK
Menold Bezler
Stuttgart

RECHTSANWÄLTIN

Franziska Gottwick ist Rechtsanwältin bei Menold Bezler im Gesellschaftsrecht mit Beratungsschwerpunkt im Bereich Unternehmens- und Vermögensnachfolge für mittelständische Familienunternehmen.

können diese Klauseln flankierend zum Testament die Unternehmensnachfolge effektiv gestalten.

Stehen diese Nachfolgeklauseln jedoch nicht im Einklang mit den testamentarischen Bestimmungen, kann dies die Unternehmensnachfolge konterkarieren. Wird der Gesellschaftsanteil im Testament zum Beispiel dem ältesten Sohn zugewandt, der gesellschaftsvertraglich allerdings nicht als Nachfolger zugelassen ist, so kann er nicht Gesellschafter werden. Ihm steht dann lediglich eine Abfindung in Geld zu.

Dies würde im Ergebnis auch dazu führen, dass das Unternehmen nicht steuerbegünstigt übertragen werden kann. Der Erwerb von unternehmerischen Beteiligungen durch Tod ist unter bestimmten Voraussetzungen zwar von der Erbschaftsteuer ausgenommen bzw. begünstigt. Muss der Erbe die geerbte Beteiligung aber wegen einer gesellschaftsvertraglichen Regelung gleich wieder abgeben, wird keinerlei Begünstigung gewährt. Beträgt die übergehende Beteiligung 2 Mio. Euro, würde im Falle des sofortigen Ausscheidens gegen Abfindung eine Erbschaftsteuer von ca. 300.000 Euro anfallen. Dabei ist eine eventuell zusätzlich anfallende Ertragsteuer noch gar nicht berücksichtigt.

Um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern, sind daher zwingend die Gesellschaftsverträge zu prüfen und im Sinne der gewünschten Struktur auszugestalten. Neben Nachfolgeklauseln eignen sich Abfindungsbeschränkungen und Beratungsgremien zur Konfliktlösung und Bündelung von Fachexpertise sowie Verpflichtungen der Gesellschafter zum Abschluss eines Ehevertrages und Pflichtteilsverzichts.

Ein Ehevertrag schützt den Betrieb

Ergänzend zum Gesellschaftsvertrag ist auch der Abschluss eines Ehevertrages und eines Pflichtteilsverzichts ein wichtiger Bestandteil, um frühzeitig vorzusorgen. Denn häufig macht das Betriebsvermögen den Wert des Gesamtvermögens aus. Dieses Vermögen bildet im Falle der Scheidung über den Zugewinnausgleich und im Todesfall über den Pflichtteil die Berechnungsgrundlage für Geldansprüche. Steht diesen teilweise sehr hohen Ansprüchen keine freie Liquidität gegenüber, bleibt häufig nur die Vermögensumschichtung auf Kosten des Unternehmens.

Auf der anderen Seite kann durch ehevertragliche Gestaltungen, insbesondere durch den Wechsel zwischen den ehelichen Güterständen der Zugewinngemeinschaft und der Gütertrennung (sogenannte Güterstandschaukel), steuerfrei Vermögen von einem Ehegatten auf den anderen umgeschichtet werden. Dies ist bei einer einseitigen Vermögensverteilung auch vor dem Hintergrund der vorstehend dargestellten Steuerfreibeträge interessant. Die Freibeträge stehen jedem Ehegatten im Verhältnis zu den Kindern zu und können auf diese Weise optimal ausgenutzt werden.

Welche Aspekte regeln Vollmachten?

In Notsituationen – wie Krankheit, Unfall oder Tod – bilden geeignete Vollmachten die Grundlage dafür, die Handlungsfähigkeit des Unternehmens zu gewährleisten. Im Bereich der Vermögensvorsorge wird zwischen der sogenannten Beteiligungsvollmacht hinsichtlich des Betriebsvermögens und der Generalvollmacht betreffend das Privatvermögen unterschieden. Als sinnvolle Ergänzung dazu sollte im Bereich der Gesundheitsvorsorge über eine Vorsorgevollmacht die Vertretung in gesundheitlichen Belangen geregelt werden. Flankierend hierzu empfiehlt es sich, eine Patientenverfügung aufzusetzen. Diese dient dem Bevollmächtigten als Leitlinie und regelt, welche medizinischen Behandlungen gewünscht oder ausgeschlossen sind.

Es ist möglich, klar zwischen den einzelnen Bereichen zu differenzieren und unterschiedliche Vertrauenspersonen entsprechend der persönlichen Eignung als Bevollmächtigte einzusetzen. Um die Anerkennung im Rechtsverkehr zu gewährleisten, sollten die Vollmachten beglaubigt oder notariell beurkundet werden.

Fazit

Eine rechtlich und steuerlich optimale Unternehmensnachfolge gelingt durch die passgenaue Gestaltung von Gesellschafts- und Eheverträgen sowie eindeutig formulierte Testamente und Vollmachten. Alle Dokumente müssen dabei aufeinander abgestimmt sein. Rechtzeitig, rechtssicher und vorausschauend geplant, ist der Unternehmenserfolg auch nach der Übergabe gesichert.

NICO HALDY
Menold Bezler
Stuttgart

STEUERBERATER

Nico Haldy ist Steuerberater bei Menold Bezler und begleitet Unternehmensnachfolgen im Mittelstand unter steuerlichen Gesichtspunkten.

Foto: Adobe Stock / Proxima Studio

IMMOBILIEN **STEUERSPAREND** ÜBERTRAGEN

Den Kindern Immobilien übertragen und weiterhin davon profitieren

Für viele Menschen sind Immobilien eine solide Wertanlage, von welcher auch die Kinder profitieren sollen. Um sowohl die nachfolgende Generation vor hohen Steuerlasten im Falle einer Erbschaft zu schützen als auch den Eltern einen finanziell unabhängigen Ruhestand zu ermöglichen, kann das Nießbrauchsrecht eine entscheidende Rolle spielen.

Nachfolgeplanung frühzeitig bedenken

Gerade bei Immobilienbesitz ist eine frühzeitige Nachfolgeplanung in den meisten Fällen aus steuerlicher Sicht von großer Bedeutung. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund der geplanten Änderung des Bewertungsgesetzes im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2022. Geplant ist eine Anpassung der bisherigen Bewertungsparameter an das aktuelle Marktniveau. Dies kann teilweise zu deutlichen höheren Immobilienwerten im Rahmen von Erbschaften und Schenkungen führen. Die neuen Regelungen sollen bereits für sämtliche Fälle bei denen der Bewertungsstichtag nach dem 31.12.2022 liegt zur Anwendung kommen. Auch wenn das Gesetzgebungsverfahren zum Jahressteuergesetz erst kurz vor Weihnachten abgeschlossen sein wird, ist aus heutiger Sicht damit zu rechnen, dass die geplanten Änderungen entsprechend umgesetzt werden.

Freibeträge und Steuerbefreiungen nutzen

Bei hohen Immobilienwerten bietet es sich an, die Freibeträge optimal zu nutzen. So kann z.B. von jedem Elternteil Vermögen im Wert von bis zu 400.000 Euro alle zehn Jahre auf die Kinder steuerfrei übertragen werden. Eheleute können sich gegenseitig bis zu 500.000 Euro übertragen und Enkel mit bis zu 200.000 Euro steuerfrei bedacht werden. Im Erbfall, sowohl von Eltern als auch Großeltern, werden 100.000 Euro steuerlich nicht relevant. Für jede weitere Person, egal ob blutsverwandt oder nicht, können lediglich 20.000 Euro steuerfrei übertragen werden.

Umsetzung oft von individuellen Faktoren abhängig

Für die Gestaltung einer Übergabe von Immobilienbesitz sind einige Faktoren zu berücksichtigen, wie die Nutzung oder Haltefristen. Eine individuelle Betrachtung der jeweiligen Familienverhältnisse durch einen Experten oder eine Expertin wird deshalb dringend angeraten.

Ausgangsituation und anfallende Erbschaftssteuer

Um die komplexen Möglichkeiten des Steuergesetzes anschaulicher zu erklären, soll im Folgenden ein Rechenbeispiel aufgezeigt werden.

Im folgenden Szenario besitzt ein Ehepaar das Familienheim im Wert von 2.000.000 Euro und eine weitere Immobilie im Wert von 1.000.000 Euro, die zu Wohnzwecken vermietet ist. Die Immobilien sind das einzige Vermögen und die beiden Eheleute haben zwei Kinder. Der gesamte Immobilienbesitz gehört einem Ehepartner. Stirbt nun der vermögenslose Ehegatte und ein Jahr später der andere Ehepartner und die Kinder bewohnen die Immobilien nicht

Wesentliche geplante Änderungen im Jahressteuergesetzes 2022

- Erhöhung der Gesamtnutzungsdauer von 70 auf 80 Jahre
- neue differenzierte Ermittlung der Bewirtschaftungskosten
- Senkung der Liegenschaftszinssätze
- neues Sachwertverfahren: Einführung von Regionalfaktoren

MARTIN WULF
PKF WULF & PARTNER Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft
Stuttgart

GRÜNDUNGSPARTNER,
WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER,
FACHBERATER FÜR INTERNATIONALES STEUERRECHT

Der Experte für mittelständische Familienunternehmen legt den Fokus seiner Arbeit auf die ganzheitliche Betreuung der Unternehmerfamilie. Das beinhaltet sowohl die betrieblichen Fragestellungen genauso wie das Management des erwirtschafteten Familienvermögens. Als Gründer der PKF WULF-GRUPPE ist er selbst Unternehmer und versteht die Bedürfnisse seiner Mandanten umso mehr.

Foto: Adobestock / 1xpert

selbst, so fallen hier Erbschaftsteuer in Höhe von knapp 400.000 Euro an.

Gestaltungsbeispiele für die Übertragung

Möchten Eltern ihre Kinder vor der Zahlung dieser Summe schützen, können durch rechtzeitige Planung die Steuern um gut die Hälfte gesenkt werden und die Kinder sind nach dem Tod der Eltern mit ca. 200.000 Euro weniger Erbschaftssteuer belastet.

Hierfür hätte bereits zu Lebzeiten eine Übertragung von jeweils der Hälfte des Immobilienvermögens auf den anderen Ehepartner stattfinden und testamentarisch festgelegt werden müssen, dass im Erbfall eines der Ehepartner das Vermögen der Eltern auf die Kinder übergeht. Die Schenkung an den anderen Ehepartner zu Lebzeiten wäre steuerfrei und die der vermieteten Immobilie wäre innerhalb des Freibetrags gewesen während die Schenkung des Familienheims an den Ehegatten steuerfrei nach § 13 Abs. 1 Nr. 4a ErbStG.

Das Familienheim als besondere Immobilie

Um das Wohnhaus der Familie im besonderen Maße zu berücksichtigen, hat der Gesetzgeber das sogenannte Familienheim gesondert beschrieben. Als solches gilt ein bebautes Grundstück, soweit darin eine Wohnung zu eigenen Wohnzwecken genutzt wird und sich der Mittelpunkt des familiären Lebens dort befindet. Das Familienheim kann steuerfrei entweder zu Lebzeiten auf den Ehegatten oder nach dem Tod auf Ehegatten oder Kinder übertragen werden. Bedingung hierfür ist allerdings eine sofortige Nutzung zu Wohnzwecken durch die Erben. Gibt der Erbe die Nutzung als Familienheim innerhalb einer Zeitraums von zehn Jahren (Behaltensfrist) auf oder wird die Immobilie verkauft und/oder verschenkt, entfällt die Steuerbefreiung rückwirkend. Davon ausgeschlossen ist jedoch z.B. ein notwendiger Umzug in ein Pflegeheim, wenn der Ehepartner entsprechend an der Selbstnutzung gehindert ist. Im Schenkungsfall besteht eine solche Behaltensfrist nicht. Daher kann es in vielen Fällen sinnvoll sein, das Familienheim bereits zu Lebzeiten auf den Eheparter zu übertragen.

Haltefristen zahlen sich aus

Im konkreten Beispiel hätte man die vermietete Immobilie bereits 10 Jahre vor dem Tod des vermögenden Ehepartners auf die Kinder übertragen können und die Hälfte des Familienheims vermögenslosen Ehepartner. Dadurch läge die Erbschafts- bzw. Schenkungsteuer lediglich ca. 50.000 Euro und damit 350.000 Euro unterhalb derjenigen in der eingangs beschriebenen Situation.

Nießbrauch zur Absicherung im Alter

Häufig werden Immobilien bzw. die Mieterträge zur Absicherung im Alter genutzt. Daher fällt es vielen Menschen schwer, diese frühzeitig auf die nächste Generation zu übertragen. Zur Lösung dieses Dilemmas bietet sich das Gestaltungsmodell der Schenkung unter Nießbrauchvorbehalt an. Dabei wird die Substanz bereits zu Lebzeiten auf die nächste Generation übertragen, aber die Nutzung und sog. Fruchtziehung, also insbesondere die Mieterträge, verbleiben beim Schenkenden. Neben der Absicherung hat der Nießbrauch bei korrekter Gestaltung auch einen Steuerspareffekt, da der Kapitalwert des Nießbrauchs im Rahmen der Schenkung von im Immobilienwert abgezogen werden kann. Damit kann ein größerer Teil des Immobilienwerts innerhalb der Freigrenzen übertragen werden.

Von richtiger Gestaltung profiteren sowohl Eltern als auch Kinder

Auch wenn das Thema Erben und der unweigerlich damit verknüpfte Tod kein einfaches Thema ist, lohnt sich die Auseinandersetzung damit. Mit einem frühzeitig entwickeltem Nachfolgekonzept lässt sich viel Geld sparen und Streit oder Unklarheiten vermeiden.

Wer Immobilienbesitz hat, sollte sich insbesondere bei steigenden Immobilienwerten frühzeitig mit den Gestaltungsmöglichkeiten befassen. In den meisten Fällen lassen sich durch Gestaltungsmodelle oder Kombinationen dieser erhebliche Steuerspareffekte erzielen und dennoch die gewünschte Absicherung und Nachfolgeregelung umsetzen.

DOMINIK HUTH
PKF WULF & PARTNER Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft
Stuttgart

STEUERBERATER, PARTNER

Bereits im Studium lernte er an der Seite von Martin Wulf und Team die vielseitigen Facetten der Steuergestaltung. Dabei legte er seinen fachlichen Fokus ebenfalls auf die Betreuung von Familienunternehmen. Als neuestes Mitglied in der Partnerschaft der PKF WULF-GRUPPE verantwortet er zudem die Integration einer neuen Einheit in die Gruppe.

Probleme sind auch nur **DORNIGE CHANCEN**

Wie Gewerberaummieter die Energie- und Wirtschaftskrise zur Restrukturierung von Gewerbemietverträgen und Filialportfolien nutzen

Durch die Energiekrise rapide steigende Betriebskosten und hohe Inflationsraten fordern besonders von gewerblichen Mietern und insbesondere Filialisten hohen Tribut und gefährden deren Existenz. Dabei lohnt es sich genauer hinzuschauen, da Wertsicherungsklauseln oftmals ungültig und langjährig abgeschlossene Mietverhältnisse wegen Schriftformmängeln nicht selten kurzfristig kündbar sind. Für Filialportfolien eignet sich das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung.

1. Betriebskosten

Nach der gesetzlichen Grundstruktur trägt der Vermieter die Betriebskosten. In der Regel werden diese jedoch vollständig vertraglich auf den Mieter abgewälzt. Ohne konkrete Vereinbarung ist der Mieter jedoch nicht verpflichtet, Vorauszahlungen auf die Betriebskosten zu leisten. Aktuell stellt sich sowohl für Vermieter als auch Mieter das Problem der sich vor Ende der aktuellen Abrechnungsperiode ergebenden enormen Preissteigerungen bei Energie. Im Gewerberaummietrecht sind die strengen Vorschriften des Wohnraummietrechts (z.B. § 560 BGB) zwar nicht anwendbar, allerdings erfordert jede Änderung der Betriebskostenvorauszahlung eine konkrete vertragliche Regelung. Für eine unterjährige Anpassung der Vorauszahlungen vor Ende der Abrechnungsperiode wird es deshalb oft an der vertraglichen Grundlage fehlen. Nur in absoluten Ausnahmefällen kann außerhalb der vertraglichen Regelungen eine Anpassung der Vorauszahlungen bei einem extrem krassen Missverhältnis zwischen tatsächlichen Kosten und den Vorauszahlungen bei Annahme einer Störung der Geschäftsgrundlage erfolgen. Dies setzt allerdings die wirtschaftliche Unzumutbarkeit des Status quo für den Vermieter voraus. Innerhalb der jeweiligen vertraglichen Anpassungsregelungen können die sich in Folge einer Abrechnung ergebenden tatsächlichen Preissteigerungen allerdings potenziell unbegrenzt weitergegeben werden, wobei der Vermieter verpflichtet ist, das Wirtschaftlichkeitsgebot zu beachten. Dies beinhaltet aber gerade nicht die Verpflichtung zum Umstieg auf andere ggf. günstigere Energieträger. Auch die Vereinbarung einer Betriebskostenpauschale ist im Gewerberaummietverhältnis möglich. Allerdings ist eine Pauschalierung der Heizkosten aufgrund der zwingenden Abrechnungsverpflichtung der HeizkostenVO in der Regel nicht möglich. Entgegenstehende vertragliche Abreden, die eine Gesamtpauschalierung auch der Heizkosten vorsehen, sind unwirksam.

2. Umgang mit Indexklauseln

Aufgrund der sehr hohen Inflation kommen zunehmend Indexklauseln wieder in den Fokus der Mietvertragsparteien. Eine Indexklausel sichert den Vermieter ab, indem die Änderung des vom statistischen Bundesamt veröffentlichten Verbraucherpreisindex (VPI) automatisch die Kaltmiete (meist bei Erreichung einer Schwelle von 5 oder 10 % Steigerung) im gleichen Umfang der Preissteigerung erhöht. Angesichts von zweistelligen Inflationsraten kann dies schnell zu einer unhaltbaren Belastung werden. Für eine wirksame Vereinbarung einer Indexierung der Miete ist nach den Regelungen des Preisklauselgesetzes aber erforderlich, dass der Vertrag einschließlich etwaiger Verlängerungsoptionen eine Mindestdauer von zehn Jahren vorsieht. Ist diese Mindestanforderung nicht erfüllt, ist die Klausel zwar unwirksam, bleibt allerdings solange in Kraft, bis der Mieter gerichtlich die Unwirksamkeit hat feststellen lassen. Ferner muss die Indexklausel auch eine Anpassung nach unten bei einem sinkenden VPI vorsehen, ansonsten ist sie formularvertraglich ebenfalls unwirksam. Für Vermieter lohnt es sich aktuell zu prüfen, ob eine Indexklausel wirksam vereinbart wurde und ob aufgrund der aktuellen Preissteigerungen eine Mietanpassung verlangt werden kann.

Ist der Unternehmer als Mieter mit einer solchen Index-Mietanpassung konfrontiert, ist es ebenfalls dienlich, die Wirksamkeit dieser Klausel überprüfen zu lassen. In Mietvertragsverhandlungen lohnt es sich aktuell mehr denn je, einen indexfreien Zeitraum zu vereinbaren, um die aktuelle Situation abzufedern. Oftmals kann auch eine nur teilweise Weitergabe der absoluten Erhöhung des Indexes (Spanne reicht von 50 – 90 %) vereinbart werden.

DENNIS LANG
GRUB BRUGGER
Stuttgart

RECHTSANWALT, PARTNER

Dennis Lang ist Rechtsanwalt und Partner bei GRUB BRUGGER in Stuttgart und hat in Tübingen studiert. Er berät Investoren und Family Offices sowie Mieter und Vermieter bei allen Themen des Immobilienwirtschaftsrechts. Dennis Lang verfügt über eine breite Expertise bei der Restrukturierung von Filialportfolien und Filialisten in Krisensituationen.

Foto: Adobe Stock/megaflopp

3. Vertragsbeendigung trotz Festlaufzeit wegen Schriftformmängeln

Üblicherweise werden Gewerbemietverhältnisse auf eine bestimmte Dauer fest abgeschlossen. Der Vorteil einer langfristigen Planbarkeit wandelt sich insbesondere in Krisenzeiten in eine Handlungseinschränkung des Unternehmers. Insbesondere Filialisten wird es durch oft langfristige Bindungen erheblich erschwert, ihn Filialportfolio zu bereinigen. Ein Anspruch auf Vertragsanpassung wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage durch die Veränderung der wirtschaftlichen Ausgangssituation des Unternehmens besteht auch bei Krieg oder Naturkatastrophen nicht. Im Mietrecht trägt grundsätzlich der Mieter das Ertrags- und Verwendungsrisiko bezüglich der Mietsache, es sei denn, die Parteien hätten etwas anderes vereinbart, was erfahrungsgemäß nahezu nie der Fall ist.

Bei einem Gewerbemietvertrag ist entsprechend § 550 BGB bei einer Laufzeit von mehr als einem Jahr zwingend die Schriftform einzuhalten und mit Originalunterschriften auszufertigen. Ist die Schriftform nicht eingehalten, läuft der Vertrag trotz vereinbarter längerer Laufzeit auf unbestimmte Zeit und ist nach den gesetzlichen Fristen (in der Regel zwei Quartale) kündbar. Die Einhaltung der Schriftform ist komplexer als es scheint und daher fehleranfällig. Es müssen dazu alle wesentlichen Vertragsbestimmungen (insbesondere zu den Vertragsparteien, der Vertragslaufzeit, zur Lage und Konkretisierung des Mietobjektes und der Miete) schriftlich festgehalten sein. Insbesondere bei Vermietungen „vom Reißbrett“ ist die Bezeichnung der konkreten Lage und Ausstattung des Mietobjektes vor Fertigstellung anspruchsvoll. Oft wird auch die Miete auf Zuruf reduziert oder erhöht, ohne dies in einem Nachtrag schriftlich festzuhalten. Auch die Vereinbarung von Umbauleistungen durch den Vermieter ist schriftformrelevant. Durch die bei längerfristigen Mietverhältnissen zunehmende Anzahl von Nachträgen und Zusatzvereinbarungen ergeben sich weitere Fallstricke für die Einhaltung der Schriftform. Auch wenn die Anforderungen an die Einhaltung der Schriftform durch die sogenannte Auflockerungsrechtsprechung des Bundesgerichtshofes in den letzten Jahren immer weiter abgeschwächt wurden, ist es immer sinnvoll, langlaufende unwirtschaftliche Mietverträge auf Schriftformmängel zu prüfen. In der Regel wird bei professionell agierenden Vertragsparteien bei ernstzunehmenden Indizien für Schriftformmängel eine gerichtliche Auseinandersetzung vermieden und eine wirtschaftliche Einigung angestrebt.

4. Gestaltungsmöglichkeiten durch Insolvenz und Eigenverwaltung

Bei einem Filialportfolio mit einer größeren Anzahl notleidender Mietverhältnisse ist die Restrukturierung über ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung meist der effektivste und sinnvollste Weg für den Unternehmer. Die Instrumentarien des Insolvenzrechts ermöglichen eine umfassende Bereinigung des Filialportfolios um notleidende Standorte, um den Kern des Unternehmens zu erhalten. Der Mieter kann im Rahmen eines Insolvenzverfahrens mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende jedes Gewerberaummietverhältnis trotz abweichender vertraglich vereinbarter Festlaufzeit nach § 109 InsO kündigen. Ein etwaiger Schadensersatzanspruch des Vermieters kann lediglich zur Insolvenztabelle angemeldet werden. Dadurch bietet sich dem Filialisten die Möglichkeit zur schnellen und effektiven Sanierung und Konsolidierung seiner Standorte. Zudem schafft allein die gesetzliche Möglichkeit enormes Verhandlungspotenzial bei der Neuverhandlung von Mietkonditionen, da unrentable Standorte im Zweifel mit sehr kurzer Frist abgewickelt werden können. Viele Vermieter werden bereits zur Vermeidung von Leerstand bereit sein, eine deutliche Anpassung der Miethöhe und der Laufzeit zu akzeptieren.

Bei einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung bleibt die Geschäftsführung gemeinsam mit einem Sanierungsberater vollumfänglich handlungsbefugt und wird lediglich durch den Sachwalter kontrolliert. Dies ist insbesondere gegenüber Geschäftspartnern und Kunden ein großer Vorteil in der Außendarstellung. Auch die Geschwindigkeit des Verfahrens, die in der Regel auf einen Zeitraum von lediglich zwei bis drei Quartalen ausgelegt ist, führt in der Regel dazu, dass die negativen Effekte im Verhältnis zu Kunden und Partnern deutlich reduziert werden können.

Neben der Möglichkeit, auf diesem Weg unrentable Filialportfolien zu bereinigen, bietet ein Insolvenzverfahren die Möglichkeit, die Verbindlichkeiten umfassend zu bereinigen, notwendige Personalmaßnahmen unter der Nutzung insolvenzrechtlicher Erleichterungen umzusetzen und auf Dauer für das Unternehmen nicht tragfähige Schulden zu bereinigen und mit auf rentable Standorte reduziertem Filialportfolio neu durchzustarten.

JULIAN N. SCHIDELKO
GRUB BRUGGER
Stuttgart
RECHTSANWALT

Julian Schidelko ist Rechtsanwalt bei GRUB BRUGGER in Stuttgart. Er hat in Konstanz studiert. Julian Schidelko berät im Immobilienrecht und bei Immobilientransaktionen, innerhalb und außerhalb der Insolvenz. Er berät nationale und internationale Mandanten sowie Insolvenzverwalter beim Erwerb, Verkauf von Immobilien/Portfolios und bei der Restrukturierung von Filialportfolien sowie im gewerblichen Mietrecht.

Keine M&A-Beratung ohne **ESG-KOMPETENZ**!

Seit geraumer Zeit dürfte anerkannt sein, dass es sich bei ESG – die Orientierung an den Bereichen Environment (Umwelt), Social (Gesellschaft) und Governance (Unternehmensführung) – nicht um ein Modethema handelt, sondern dass der dadurch zum Ausdruck gebrachte Nachhaltigkeitsgedanke ein Megatrend des 21. Jahrhunderts ist. ESG hat innerhalb weniger Jahre zu einem Paradigmenwechsel im Rahmen der Unternehmenssteuerung geführt: Vorstandsnahe interne ESG-Organisationen oder ESG-linked-Finanzierungen sind Beispiele, die dies vor Augen führen. Gleichzeitig werden Geschäftsmodelle von Investoren immer kritischer hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit hinterfragt.

MARTIN STEIDLE
LBBW
Stuttgart

DIRECTOR LBBW M&A

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Eichstätt in Ingolstadt (Dipl.-Kfm.) und Master (MSc.) Accounting/Finance an der London School of Economics. Über 24 Jahre Erfahrung als M&A-Berater, v. a. in den Bereichen Industrials, Technologie und Automotive für mittelständische Unternehmen und Konzerne sowie bei Kapitalmarkttransaktionen.

So ist kaum überraschend, dass ESG auch bei M&A nicht mehr auszublenden und zu einer Triebfeder für Unternehmenstransaktionen geworden ist. Laut aktueller Studie einer führenden Unternehmensberatung wächst die Zahl der Transaktionen stetig, bei denen sich Konzerne unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit verstärken oder neu aufstellen. ESG-motivierte Unternehmenstransaktionen hatten 2021 einen Anteil von über 22% am gesamten M&A-Markt. Die Ausführungen verdeutlichen, dass ESG ein (Wert-)Faktor bei Unternehmenstransaktionen geworden ist. Auch Finanzinvestoren achten bei Investitionen auf das Thema Nachhaltigkeit – wohlwissend, dass es schwieriger wird, ein Unternehmen mit ESG-Risiken gewinnbringend zu veräußern.

ESG spielt im Rahmen der M&A-Beratung eine zunehmend prominente Rolle, was Auswirkungen auf das Kompetenzprofil eines M&A-Beraters hat. Um ein Unternehmen entsprechend seines ESG-Profils darzustellen, bspw. bei der Erstellung von Vermarktungsunterlagen oder bei der Organisation der Due Diligence, sind entsprechende Kenntnisse erforderlich. So wie der M&A-Berater wesentliche transaktionsbezogene Rechts- und Finanzthemen mit den Anwälten und Wirtschaftsprüfern koordiniert, wird die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten ESG-Berater an Bedeutung gewinnen. Dabei muss der M&A-Berater wichtige Themen identifizieren und das Erfordernis der Hinzuziehung eines Spezialisten beurteilen. Ein geschultes Auge ist insbesondere für einen „ESG Readiness Check“ erforderlich. Dieser empfiehlt sich, um rechtzeitig vor einer Unternehmenstransaktion Schwachstellen zu identifizieren und hierauf reagieren zu können. Gerade hier schafft ein integrierter Corporate-Finance-Ansatz durch die enge Verzahnung von ESG- und M&A-Beratung aus einer Hand erheblichen Mehrwert.

Foto: Adobe Stock/Looker_Studio

DER SCHUTZ DES EIGENEN GEWERKS

Situation 1: Auf Ihrer Baustelle wird eingebrochen, die frisch verputzten Wände werden verschmutzt und vor Ort gelagerte Fliesen zerschlagen.

Situation 2: Nachdem der Fliesenleger seine Arbeiten in den Badezimmern des Schulgebäudes weitestgehend fertiggestellt hat, werden Spiegel fest eingebaut und dabei die bereits verlegten Fliesen teilweise wieder abgebrochen und beschädigt. Der Fliesenleger hat zuvor keine Bedenken hinsichtlich des geplanten Bauablaufs angemeldet.

Situation 3: Wie Situation 2, jedoch hat der Fliesenleger Bedenken hinsichtlich des geplanten Bauablaufs angemeldet.

Welche Verantwortlichkeiten hat der Bauherr oder der Bauunternehmer in solchen Fällen? Wie können Bauherr oder Bauunternehmer ihre Rechte und Pflichten wahrnehmen?

I. Rechtliche Einordnung

Eine Verpflichtung des Auftragnehmers zum Schutz des eigenen Gewerks ist im BGB nicht ausdrücklich geregelt. Der Auftragnehmer trägt jedoch bis zur Abnahme das Risiko von Beschädigungen an den eigenen Leistungen. Im Bauablauf kommt es oftmals zu Beschädigungen durch gleichzeitig an anderen Gewerken tätige Unternehmer (Neben- oder Folgeunternehmer). Spätestens dann, wenn der Bauherr das Werk abnehmen möchte und Beschädigungen feststellt, entsteht darüber Streit, ob und in welchem Umfang der Bauherr den Auftragnehmer in Anspruch nehmen kann.

II. Schutz der eigenen Leistung

In der VOB/B, die im unternehmerischen Bereich und insbesondere bei Verträgen mit der öffentlichen Hand zur Anwendung kommt, ist in § 4 Abs. 5 VOB/B geregelt, dass der Auftragnehmer die von ihm ausgeführten Leistungen und die ihm für die Ausführung übergebenen Gegenstände bis zur Abnahme vor Beschädigung und Diebstahl zu schützen hat.

Diese Verpflichtung korrespondiert mit den Regeln in § 644 BGB, § 12 Abs. 6 VOB/B, die bestimmen, dass der Auftragnehmer bis zur Abnahme die Gefahr des zufälligen Untergangs trägt. Es wird daher zurecht davon ausgegangen, dass sich die Schutzpflicht des Auftragnehmers generell als vertragliche Nebenpflicht aus den allgemeinen Regeln zur Gefahrverteilung, § 644 BGB, ergibt. Der in § 4 Abs. 5 VOB/B enthaltene Rechtsgedanke ist auf den BGB-Bauvertrag anzuwenden.

Da keine expliziten Regelungen vorhanden sind, ist es umso wichtiger, den Umfang der (einklagbaren!) Nebenpflicht zu bestimmen. Verletzt der Auftragnehmer seine Schutzpflicht, hat er nämlich nicht nur die eigene Leistung wiederherzustellen, sondern muss auch Schadensersatz wegen der Verletzung bauvertraglicher Nebenpflichten leisten.

In der Rechtsprechung wurde die Schutzpflicht des Auftragnehmers bisher nicht eingehender beleuchtet. Um die Auswirkungen der Schutzpflicht zu bestimmen, ist die vom Auftragnehmer zu tragende Gefahr und das Zusammenspiel zwischen Schutzpflicht und Gefahr zu betrachten.

III. Gefahrverteilung

Bis zur Abnahme trägt der Unternehmer das Risiko, dass ein von ihm erstelltes Werk beschädigt, unbrauchbar, gestohlen oder ganz vernichtet wird, ohne dass dies eine Partei zu vertreten hat, § 644 BGB. Der Unternehmer muss die notwendigen Leistungen erbringen, um das Werk mangelfrei wiederherzustellen. Das kann je nach Ausmaß der Beeinträchtigung bedeuten, dass das Werk neu herzustellen ist. **Situation 1** ist hiervon erfasst.

Begrenzt wird dies durch § 645 BGB, wonach die Gefahr des zufälligen Untergangs schon vor der Abnahme auf den Auftraggeber übergeht, wenn dieser für die Ausführung der Leistung eine Anweisung erteilt hat, in deren Folge das Gewerk untergegangen, verschlechtert oder unausführbar geworden ist. Die Rechtsprechung hat den Anwendungsbereich der Vorschrift auf Fälle erweitert, in denen die Risikolage vergleichbar ist, also die Leistung des Unternehmers aus Umständen beschädigt wird, untergeht oder unausführbar wird, die in der Person des Auftraggebers liegen oder auf Handlungen des Auftraggebers zurückgehen, ohne dass es hierfür auf ein Verschulden ankäme.

Auch Eingriffe Dritter sind von dieser Gefahrverteilung erfasst. Wir denken an **Situation 2**: Die gleichzeitige Beauftragung verschiedener Bauhandwerker kann jedoch für sich allein die Verschiebung der Gefahr auf den Auftraggeber nicht rechtfertigen. Der Neben- oder Folgeunternehmer ist nämlich kein Erfüllungsgehilfe des Auftraggebers, dessen Verhalten dem Auftraggeber zuzurechnen wäre. Bei Beschädigungen vor Abnahme durch andere Unternehmer, die gleichzeitig mit dem Auftragnehmer arbeiten, handelt es sich nach der Rechtsprechung und der herrschenden Literaturmeinung gerade um eine Risikolage, wie sie für das Bauvorhaben typisch ist. Daher ist es nicht gerechtfertigt, dem Auftraggeber ein besonderes Risiko aufzuerlegen.

Das Risiko anderer Gewerke kann allenfalls dann auf den Auftraggeber übergehen, wenn eine Beeinträchtigung durch risikoerhöhende Maßnahmen – insbesondere in Fällen objektiver Pflichtverletzungen des Auftraggebers – in Betracht kommt, beispielsweise bei einer nicht den Anforderungen des § 4 Abs. 1 Nr. 1 S. 1 VOB/B genügenden Koordinierung der verschiedenen Unternehmer.

In § 7 VOB/B ist ergänzend eine Ausnahme zur Gefahrverteilung für höhere Gewalt, Krieg, Aufruhr oder andere vom Auftragnehmer nicht zu vertretende Umstände geschaffen. Die Voraussetzungen des § 7 Abs. 1 VOB/B sind nur dann erfüllt, wenn das Ereignis objektiv, und zwar unabhängig von der konkreten Situation des betroffenen Auftragnehmers. unvorhersehbar und unvermeidbar war. Damit sind Beschädigungen ausgenommen, die entstanden sind, weil der Auftragnehmer sein Gewerk nicht ausreichend nach § 4 Abs. 5

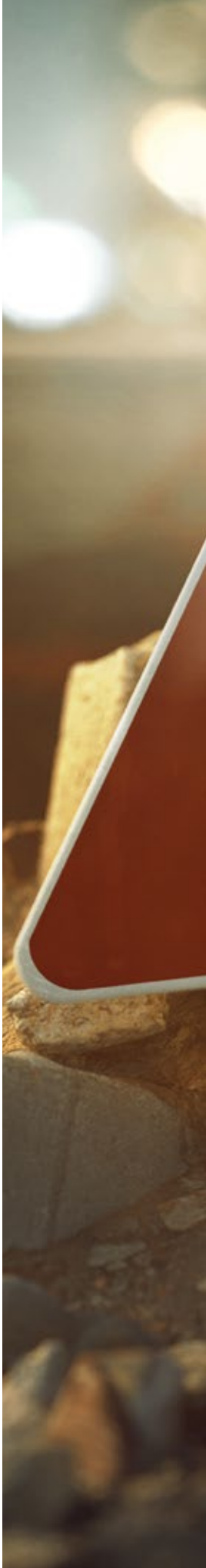


Foto: Adobestock / lassedesignen

IRIS GLÖNKLER
Luther
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Stuttgart

RECHTSANWÄLTIN,
FACHANWÄLTIN FÜR
BAU UND ARCHITEKTENRECHT

Iris Glönkler ist Fachanwältin für Bau und Architektenrecht. Sie berät insbesondere die öffentliche Hand, sowie mittlere und große Bauunternehmen in sämtlichen bau- und architektenrechtlichen Fragestellungen von der Vertragsgestaltung über die Baubegleitung bis hin zur prozessualen Geltendmachung von Werklohn oder Mängeln. Sie unterstützt dabei insbesondere bei der Konzentration auf die relevanten Themen auch an der Schnittstelle von Vergabe und Baurecht. Aufgrund einer Vielzahl an erfolgreich geführten Bauprozessen hat sie ein großes technisches Verständnis entwickelt, das ihr eine lösungsorientierte Beratung ermöglicht.

Seit März 2022 ist Iris Glönkler bei Luther am Standort Stuttgart für den Aufbau des Bau- und Architektenrechtsteams im Immobilienrechtsteam um Frank Gutsche zuständig. Das Team deckt neben dem Bau- und Architektenrecht insbesondere Immobilientransaktionen und Gewerberaummietrecht ab.

VOB/B geschützt hat. Gleiches gilt für Beschädigungen durch nachfolgende Gewerke, weil diese jedenfalls nicht unvorhersehbar oder unabwendbar sind.

Bei Verschlechterung des Werkes aufgrund des Verhaltens des Auftraggebers trägt folglich zwar der Auftragnehmer vor Abnahme weiter das Risiko für die Leistung, die hierfür erforderlichen Aufwendungen kann er jedoch als Schadensersatz vom Auftraggeber verlangen, wenn sich dessen Verhalten als schuldhafte Pflichtverletzung darstellt. Dies kann eine risikoerhöhende Maßnahme oder Anordnung an Neben- oder Folgeunternehmer sein, in deren Folge eine Beschädigung der Leistung des Auftragnehmers eintritt.

IV. Verhältnis Schutzpflicht – Gefahr

Aus der Zusammenschau zwischen Schutzpflichten und Gefahrtragung ergibt sich daher folgende Systematik:

Soweit der Unternehmer die als vertragliche Nebenpflicht zumutbaren Schutzmaßnahmen ergreift und der Auftraggeber keine risikoerhöhenden Anordnungen trifft, liegt das Risiko der Beschädigung bis zur Abnahme beim Auftragnehmer. Der Auftragnehmer muss die Beschädigung bis hin zur Neuherstellung ohne Kostenersatz beseitigen. Dem Auftraggeber steht nur dann ein darüber hinausgehender Schadensersatzanspruch zu, wenn der Auftragnehmer die zumutbaren Schutzmaßnahmen nicht ausgeführt hat.

Trifft der Auftraggeber Anordnungen, welche die ihm gegenüber dem Auftragnehmer obliegenden Vertragspflichten verletzen, hat der Auftragnehmer zwar trotzdem die eingetretenen Schäden zu beseitigen. Allerdings hat er aus der Pflichtverletzung des Auftraggebers einen Schadensersatzanspruch in Höhe der für die Beseitigung der Schäden anfallenden Vergütung.

Geht der Auftragnehmer davon aus, dass zur Erhaltung seines Gewerkes Maßnahmen erforderlich sind, die über die zumutbaren Schutzmaßnahmen hinausgehen, so hat der Auftragnehmer den Auftraggeber entsprechend seiner werk-/bauvertraglichen Bedenkenmitteilungspflicht hierauf hinzuweisen, wie in **Situation 3**. Folgt der Auftraggeber dieser Mitteilung und beauftragt die besonderen Schutzmaßnahmen oder die Umstellung des Bauablaufs, kommt erneut die gesetzliche Risikoverteilung zur Anwendung. Beauftragt der Auftraggeber entgegen der Mitteilung des Auftragnehmers die besonderen Schutzmaßnahmen nicht, so verletzt er seine vertragliche Obliegenheit und die Gefahr geht auf ihn über.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) und Nachhaltigkeitsberichterstattung

Das betrifft doch nur die dicken Fische… oder?

Im April 2021 hat die EU-Kommission einen neuen Richtlinienentwurf (Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)) vorgelegt, welcher die bisherige Nachhaltigkeitsberichterstattung tiefgreifend verändern soll. Der Entwurf wurde im November 2022 durch den Europäischen Rat gebilligt. Die CSRD wird die bisherige Richtlinie NFRD (Non-Financial Reporting Directive) erweitern und den Anwendungsbereich deutlich ausweiten. Dies nehmen wir zum Anlass, um uns nachfolgend mit den künftigen Anforderungen auseinanderzusetzen.

Grundlagen

Unter CSR (Corporate Social Responsibility) versteht man die Verantwortlichkeit von Unternehmen für ihre Auswirkungen auf die Gesellschaft im Allgemeinen. Die Verantwortlichkeit umfasst dabei sowohl soziale, ökologische als auch ökonomische Faktoren, die sich teilweise wechselseitig beeinflussen.

Dabei handelt es sich bei CSR nicht um ein Phänomen der 2020er-Jahre. Bereits im 19. Jahrhundert engagierten sich Unternehmer im Zuge der Industrialisierung für Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und übernahmen Aufgaben außerhalb des unternehmerischen Bereichs. So engagierten sie sich im Bereich Wohnungsbau, Kultur, medizinscher Einrichtungen oder bei der Gründung von Schulen; wenngleich auch in eher patriarchalischen Strukturen.

Seither führte die industrielle Entwicklung in Zusammenhang mit zunehmender Globalisierung neben weltweiter Wohlstandsmehrung auch zu negativen Auswirkungen und globalen Herausforderungen wie Armut oder Klimawandel. Auch im Bereich der grundlegenden Arbeitnehmerrechte oder beim Zugang zu medizinischer Versorgung bestehen weiterhin Defizite, weshalb das CSR-Konzept seit den 1990er-Jahren einen weltweiten Aufschwung erfährt.

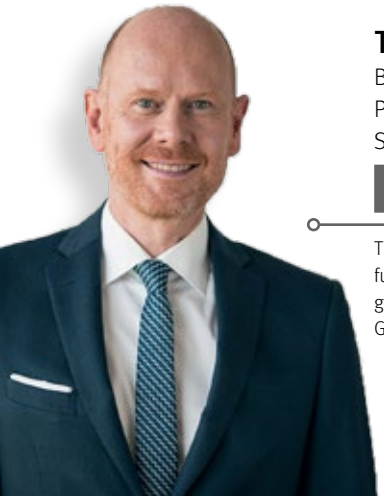
Die Einführung und Fortentwicklung einer nichtfinanziellen Berichterstattung wird damit begründet, dass Unternehmen heute zunehmend nicht mehr nur nach ihren Finanzdaten bewertet werden, sondern auch nach nichtfinanziellen Faktoren, wie die Beachtung von Menschenrechten oder Umweltbelangen. Die Gesellschaft erwartet heute zunehmend mehr, dass Unternehmen verantwortungsvoll handeln. Eine Vielzahl von Unternehmen haben bereits CSR- Maßnahmen implementiert, sind aber bislang noch nicht auf die kommenden Berichtspflichten vorbereitet bzw. wissen gar nicht, ob sie künftig über nicht finanzielle Aspekte Rechenschaft ablegen müssen.

Status quo

Berichtspflichtig sind bisher große kapitalmarktorientierte Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten, Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften. Dies sind in Deutschland in etwa 500 Unternehmen. Der bisherige gesetzliche Rahmen führte dazu, dass die Unternehmen hinsichtlich Art und Umfang der Berichterstattung sehr flexibel waren, was eine geringe Vergleichbarkeit nach sich zog. So variierten berichtete Sachverhalte und Berichtstiefe zumeist sehr stark.[1] Eine Überprüfung der Verlässlichkeit der nicht finanziellen Angaben durch einen externen Dritten war bislang ebenfalls nicht vorgesehen.

Neuerungen im Rahmen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)

Durch die CSRD wird der Kreis der berichtspflichtigen Unternehmen nun deutlich ausgeweitet. Während bisher europaweit ca. 11.000 Unternehmen berichtspflichtig waren, werden von der neu gefassten Richtlinie voraussichtlich ca. 50.000 Unternehmen betroffen sein, wovon auf Deutschland allein ca. 15.000 Unternehmen entfallen.



TILL SCHÄTZ
BW PARTNER Bauer Schätz Hasenclever
Partnerschaft mbB
Stuttgart

WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER

Till Schätz ist Partner der überregional tätigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Er betreut überwiegend mittelständische Unternehmensgruppen und deren Gesellschafter sowie private Vermögen.

[1] https://www.drsc.de/app/uploads/2021/06/210128_CSR-Studie_final.pdf

Die CSRD soll über einen gestaffelten Zeitraum von drei Jahren eingeführt werden:

- ab 01.01.2024: Unternehmen, die bereits durch die EU-Richtlinie NFRD berichts pflichtig waren
- ab 01.01.2025: große Unternehmen i.S.d. HGB, die bislang nicht unter die NFRD fallen
- ab 01.01.2026: börsennotierte kleine und mittelgroße Unternehmen i.S.d. HGB, kleine nicht-komplexe Kreditinstitute und firmeneigene Versicherungsunternehmen.

Zudem werden einige nicht „unmittelbar" betroffene Gesellschaften unter den Anwendungsbereich der CSRD fallen, nämlich solche, die aufgrund von gesellschaftsvertraglichen Vereinbarungen oder Satzungen schon heute das Regelwerk für große Kapitalgesellschaften anwenden müssen.

Umfang und Art der Berichterstattung

Der Nachhaltigkeitsbericht wird künftig zwingend in den (Konzern-)Lagebericht als gesonderter Teil integriert. Der Umfang der Berichtspflichten wird deutlich ausgeweitet:

Es sind alle Informationen aufzuführen, die für das Verständnis der nachhaltigkeitsrelevanten Auswirkungen der Tätigkeiten des Unternehmens sowie der Auswirkung von Nachhaltigkeitsaspekten auf den Geschäftsverlauf, das Geschäftsergebnis und die Lage des Unternehmens erforderlich sind. Dabei sollen alle drei ESG-Kategorien (Environmental, Social und Governance) inhaltlich abgedeckt werden. Insbesondere soll auf das Geschäftsmodell, die Strategie in Bezug auf Nachhaltigkeitsziele, Beschreibung von Nachhaltigkeitsrichtlinien und Darlegung der wesentlichen Risiken im Zusam¬menhang mit Nachhaltigkeitsthemen eingegangen werden.

Um diesen Inhalten einen Rahmen zu geben, werden derzeit verbindliche europäische Berichtsstandards entwickelt (ESRS). Die finalen Entwürfe wurden am 23.11.2022 der Europäischen Kommission vorgelegt.

Um das Vertrauen in die nichtfinanzielle Berichterstattung zu stärken, wird eine Pflicht zur externen Prüfung eingeführt. Die Berichtspflichten und die damit einhergehenden Prüfungen von nicht finanziellen Informationen nehmen damit immer verpflichtendere Formen an.

Nachhaltigkeitsberichterstattung über die Hintertür?

Zusätzlich tritt zum 01.01.2023 das Sorgfaltspflichtengesetz zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten (Lieferkettengesetz) in Kraft, welches zunächst für Unternehmen mit mindestens 3.000 Beschäftigten in Deutschland gilt. Ab dem Jahr 2024 wird dieser Schwellenwert auf 1.000 Mitarbeiter abgesenkt. Unternehmen müssen alle unmittelbaren Zulieferer auf die Einhaltung menschenrechtlicher und umweltbezogener Standards überprüfen. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle wird die Einhaltung des Gesetzes kontrollieren. Die Erfüllung der Sorgfaltspflichten ist unternehmensintern fortlaufend zu dokumentieren. Darüber hinaus hat das Unternehmen jährlich einen Bericht über die Erfüllung seiner Sorgfaltspflichten im vergangenem Geschäftsjahr zu erstellen und diesen auf der Internetseite des Unternehmens kostenfrei öffentlich zugänglich zu machen.

Auch wenn zunächst nur die o.g. „großen Unternehmen" betroffen sind, werden sich für nicht unmittelbar berichtspflichtige Unternehmen künftig indirekte Berichtspflichten ergeben. Durch die Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette und der dadurch resultierenden Meldeprozesse der vorgelagerten Lieferantenkette (in der Automobilwirtschaft bereits Gang und Gebe) werden KMUs künftig oftmals „freiwillige" geeignete Berichtssysteme einführen müssen. Das Thema betrifft somit einen großen Teil unserer Wirtschaft.

Fazit

Durch die Einführung der neuen CSRD ergeben sich umfangreichere Berichtspflichten, die zugleich Abstrahlungswirkung auf nicht unmittelbar betroffene Unternehmen haben können. Unternehmen sei es geraten, sich frühzeitig mit einer etwaigen Berichterstattung und dem CSR-Management auseinanderzusetzen, selbst wenn bislang noch keine unmittelbare Verpflichtung hierzu besteht. Die Beschäftigung mit den eigenen ESG-Pflichten, die notwendige Datensammlung und Datenerhebung sowie die Implementierung der nichtfinanziellen Berichterstattung ist ein anspruchsvoller mehrjähriger Prozess unter frühzeitiger Einbindung des Wirtschaftsprüfers. Dabei sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass die nichtfinanzielle Berichterstattung nicht nur als eine zusätzliche Bürde angesehen werden muss, sondern sich hieraus auch Vorteile und Chancen ergeben können – sei es durch entsprechenden Reputationsgewinn, Alleinstellungsmerkmale ggü. Mitbewerbern oder auch bei der Gewinnung von qualifiziertem Fachpersonal.

JANKO FRANKE
BW PARTNER Bauer Schätz Hasenclever
Partnerschaft mbB
Stuttgart

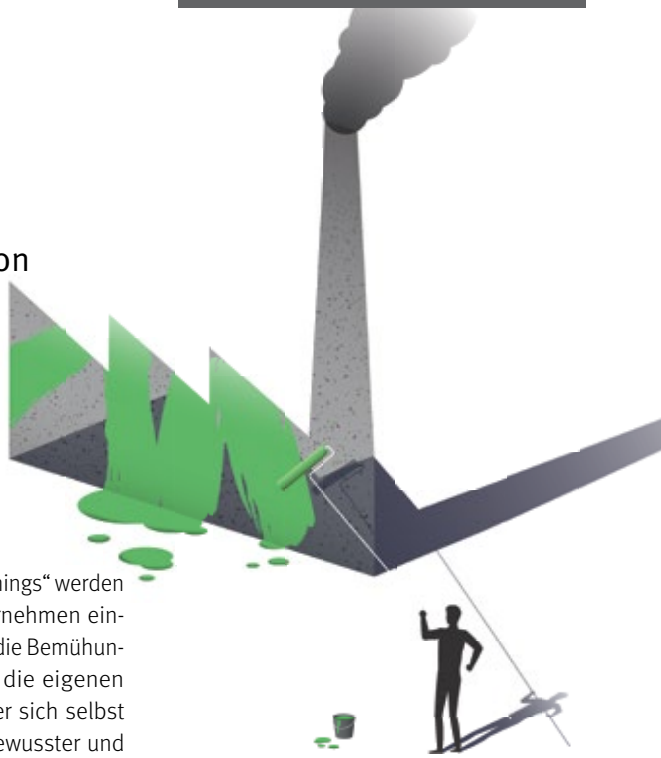
WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER

Janko Franke ist Partner der überregional tätigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Er betreut überwiegend mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Start-ups.

Foto: Adobe Stock / Irina Strelnikova

ESG-LITIGATION

Prozessrisiken für Unternehmen aufgrund von Klimaklagen und Greenwashing-Vorwürfen



Aktuell müssen sich Unternehmen vermehrt mit Klagen im Bereich der „ESG-Litigation“ auseinandersetzen. Gemeint sind damit Klagen mit Bezug zu den Themenfeldern „Environment“, „Social“ und „Governance“. Ein Schwerpunkt liegt dabei derzeit auf dem Bereich „Environment“. Aktuell stehen in diesem Bereich insbesondere sog. Klimaklagen und „Greenwashing“-Vorwürfe im Fokus.

I. Klimaklagen

Gerade große Unternehmen, derzeit vor allem in der Automobilbranche und im Energiesektor, müssen sich vermehrt mit sog. Klimaklagen auseinandersetzen. Hierunter sind Klagen zu verstehen, in welchen Individualpersonen die Unterlassung von klimaschädigendem Verhalten oder die Vornahme von Maßnahmen gegen den Klimawandel verlangen. Regelmäßig durch Umweltverbände und NGOs unterstützt, richten sich diese Klagen aktuell vor allem gegen große Unternehmen stellvertretend für als besonders klimaschädlich empfundene Branchen. So hatte ein niederländisches Gericht Royal Dutch Shell zur drastischen Reduzierung ihres CO_2-Ausstoßes verurteilt. Vor deutschen Gerichten sind Klimaklagen bspw. gegen Volkswagen, BMW, Mercedes-Benz und RWE anhängig – teilweise ergingen bereits erstinstanzliche Urteile.

II. Greenwashing

Auch wegen des sog. „Greenwashings“ werden vermehrt Prozesse gegen Unternehmen eingeleitet. „Greenwashing“ betrifft die Bemühungen eines Unternehmens, um die eigenen wirtschaftlichen Aktivitäten oder sich selbst gegenüber Dritten als umweltbewusster und verträglicher darzustellen. Zusätzliche Relevanz gewinnt dies insbesondere aufgrund zunehmender gesetzlicher Berichts- und Kommunikationspflichten zu umweltrelevanten Faktoren auf nationaler und europäischer Ebene. Für Unternehmen begründet der Vorwurf des „Greenwashings“ insbesondere zivilrechtliche Haftungsrisiken und lauterkeitsrechtliche Risiken wegen irreführender Werbung. Aktuell geht bspw. die Verbraucherzentrale gegen Tesla und die FIFA wegen „Greenwashing“-Vorwürfen vor.

III. Ausblick

Aufgrund der hohen Relevanz von ESG-Faktoren in Gesellschaft und Gesetzgebung ist davon auszugehen, dass Prozessrisiken im Bereich der ESG weiter ansteigen.

In Zukunft könnten Klimaprozesse jedes Unternehmen treffen, dessen Geschäftsbetrieb nachteilige Umwelteinflüssen bewirkt. Selbst bei im Ergebnis unbegründeten Klagen, drohen Reputationsverluste und hoher finanzieller Aufwand für die Verteidigung. Daher sollte die Angriffsfläche für Klimaklagen idealerweise in Abstimmung mit juristischer Expertise reduziert werden.

Der potenzielle Adressatenkreis von „Greenwashing“-Vorwürfen dürfte aufgrund umfangreicher branchenübergreifender Kommunikationspflichten zu umweltrelevanten Faktoren beträchtlich sein. Die Kontrolle der Stichhaltigkeit von öffentlichen Äußerungen sollte durch entsprechende Prozesse und ggf. externen juristischen Rat gewährleistet werden.

Foto: Adobe Stock / Oleksandr

DR. IUR. MARC RUTTLOFF
Gleiss Lutz Hootz Hirsch
PartmbB Rechtsanwälte
Stuttgart

RECHTSANWALT

Marc Ruttloff studierte in Würzburg und Köln. Seit 2020 ist er Partner bei Gleiss Lutz. Er ist Head der Praxisgruppe Öffentliches Recht und der ESG-Praxis. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung zu Fragen der ESG-Compliance und insbesondere zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Ein weiterer Fokus seiner Tätigkeit ist die Beratung im Öffentlichen Wirtschaftsrecht.

PROF. DR. IUR. ERIC WAGNER
Gleiss Lutz Hootz Hirsch
PartmbB Rechtsanwälte
Stuttgart

RECHTSANWALT

Eric Wagner studierte an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen. Seit 2013 ist er Partner bei Gleiss Lutz. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung zu Fragen der ESG-Compliance und insbesondere zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Des Weiteren ist er auf zivilrechtliche Konfliktberatung spezialisiert.

ALLES NEU BEI GbR, KG UND OHG?

Die „Jahrhundertreform“ des Personengesellschaftsrechts

Das teilweise über 100 Jahre alte Recht der Personengesellschaften wird den Bedürfnissen der Praxis nicht (mehr) gerecht. Der Gesetzgeber hat daher mit dem am 01. Januar 2024 in Kraft tretenden Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) eine grundlegende Reform beschlossen. Im Folgenden sollen zwei wesentliche Aspekte der Reform dargestellt werden.

Neues Gesellschaftsregister

Durch das MoPeG wird das Recht der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) vollständig überarbeitet. Insbesondere wird für nach außen am Rechtsverkehr teilnehmende und damit rechtsfähige GbR die Möglichkeit der Eintragung in ein neues Gesellschaftsregister geschaffen. Die zunächst fakultative Eintragung wird allerdings dann obligatorisch, wenn die GbR ihrerseits als Inhaberin von Rechten in öffentliche Register, insbesondere das Handelsregister oder das Grundbuch, eingetragen werden soll. So wird künftig nur eine im Gesellschaftsregister eingetragene GbR als Eigentümerin einer Immobilie ins Grundbuch eingetragen. Für bereits im Grundbuch eingetragene GbRs besteht zunächst kein Handlungsbedarf. Allerdings muss eine Eintragung der GbR im Gesellschaftsregister nachgeholt werden, wenn über das Grundstück verfügt werden soll oder wenn es zu einem Wechsel im Gesellschafterbestand der GbR kommt.

Änderungen bei Gesellschafterstreitigkeiten

Eine wichtige Änderung im Bereich der Personenhandelsgesellschaften ist die Reform des Beschlussmängelrechts. Bei Streitigkeiten über die Wirksamkeit von Gesellschafterbeschlüssen stand den Gesellschaftern von Personengesellschaften bislang nur eine Feststellungsklage offen, die – mangels abweichender Regelungen im Gesellschaftsvertrag – gegen sämtliche Gesellschafter zu richten und grundsätzlich nicht fristgebunden war. Das neue Beschlussmängelrecht orientiert sich demgegenüber am aktienrechtlichen Anfechtungsmodell. Hiernach wird unterschieden zwischen von Anfang an nichtigen Beschlüssen bei besonders schwerwiegenden Rechtsverstößen, deren Nichtigkeit durch eine Feststellungsklage geltend zu machen ist, sowie mangelhaften Beschlüssen, die nur durch eine fristgebundene Anfechtungsklage beseitigt werden können. Sowohl Anfechtungs- als auch Nichtigkeitsfeststellungsklagen sind gegen die Gesellschaft zu richten und entfalten Rechtskraft für und gegen die Gesellschaft sowie alle Gesellschafter. Durch Gesellschaftsvertrag können hiervon abweichende Regelungen getroffen werden; auch das bisherige Modell kann gesellschaftsvertraglich vereinbart werden.

Auch angesichts der weiteren, durch das MoPeG eröffneten Gestaltungsmöglichkeiten sowie aufgrund der Tatsache, dass das MoPeG einige grundlegende Weichenstellungen anders vornimmt als das bisher geltende Recht, sollten Gesellschafter die Reform zum Anlass nehmen, bestehende Gesellschaftsverträge zu überprüfen und ggf. anzupassen.

Foto: Adobestock / Gorodenkoff

DR. IUR. BJÖRN MELZER, LL.M.
Lehmann Neunhoeffer Sigel Schäfer (LENESIS)
Stuttgart

RECHTSANWALT

Dr. Björn Melzer ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei LENESIS. Er berät seit mehr als 15 Jahren Unternehmen und Unternehmer in gesellschafts- und wirtschaftsrechtlichen Fragen. Die Tätigkeitsschwerpunkte aller Partner der Kanzlei liegen in der Begleitung von M&A-Transaktionen, im Bereich gesellschaftsrechtlicher Gestaltungen sowie in der Betreuung gesellschaftsrechtlicher Prozessverfahren.

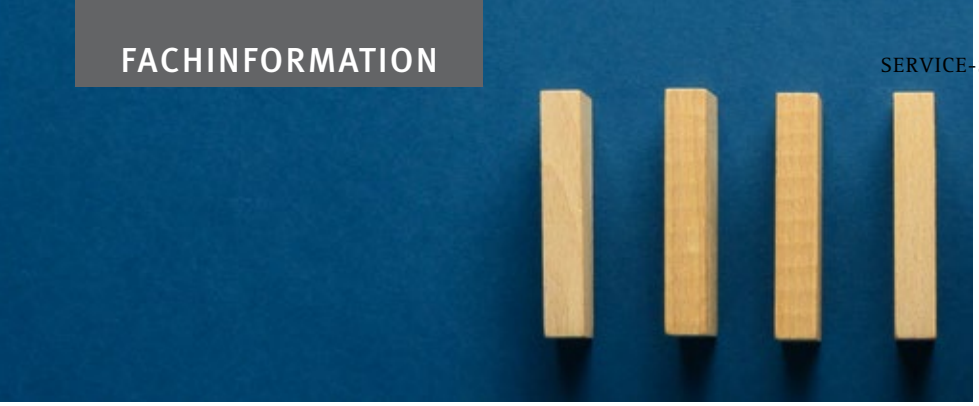
COMPLIANCE-PFLICHTEN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Risiken einer persönlichen Haftung der Geschäftsführer

Zu den originären Pflichten eines Geschäftsführers als Organ der Gesellschaft gehören im Rahmen der internen Unternehmensorganisation zwingend auch die Einführung und Aufrechterhaltung von Compliance-Strukturen im Unternehmen. Sollte ein Geschäftsführer gegen diese Pflicht verstoßen, so kann dieser für hierdurch eingetretene Schäden des Unternehmens persönlich haften.

Vermeidung einer persönlichen Haftung durch Einführung eines Compliance Managementsystems

Der Begriff „Compliance“ steht hierbei für die Einhaltung gesetzlicher Regelungen, Richtlinien und Organisationspflichten. Bislang war die Einführung eines internen Kontrollsystems sowie ein an die Risikolage des Unternehmens angepasstes Risiko-Managementsystem und Compliance-Managementsystem lediglich im Deutschen Corporate Governance Kodex, welcher für Vorstände von börsennotierten Aktiengesellschaften gilt, vorgehsehen. Nur bei wenigen besonders risikoanfälligen Unternehmensgegenständen (z.B. bei Versicherungen und Banken) gab es eine darüber hinausgehende Verpflichtung zur Einführung eines Compliance-Managementsystems (CMS).



Durch die aktuelle Rechtsprechung, insbesondere durch ein Urteil des Oberlandesgerichts Nürnberg vom 30.03.2022 (Az. 12 U 1520/19), ist die Einführung eines Compliance-Managementsystems auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen als zwingender Bestandteil der Unternehmensführung anzusehen. Die Geschäftsführer haben nach § 130 Gesetz über Ordnungswidrigkeiten (OWiG) das Unternehmen so zu führen, dass Zuwiderhandlungen gegen mit Strafen oder Bußgeldern versehene Pflichten nicht verletzt werden. Hierzu sind die Geschäftsführer verpflichtet, die erforderlichen Aufsichtsmaßnahmen zu treffen und die bestellten Aufsichtspersonen sorgfältig auszuwählen und zu überwachen. Die Einführung und Aufrechterhaltung eines Compliance-Managementsystems kann im Falle der Verletzung dieser Verpflichtung zur Exkulpation, also dem Wegfall der Strafbarkeit, führen.

Ebenso ist die Errichtung und Aufrechterhaltung eines Tax Compliance Managementsystems (Tax CMS) auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen bereits weit verbreitet. Ein Tax Compliance Managementsystem soll hierbei gewährleisten, dass die steuerlichen Pflichten eingehalten werden und Verstöße gegen Steuergesetze verhindert werden. Die Errichtung und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Tax Compliance Managementsystems bietet den Geschäftsführern den Vorteil, dass gemäß dem Anwendungserlass des Bundesfinanzministeriums zu § 153 AO (AEAO) die Annahme eines leichtfertigen oder vorsätzlichen Verstoßes gegen Steuergesetze entfallen kann.

Folgen des Fehlens eines Compliance-Managementsystems

Durch die Entscheidung des Oberlandesgerichts Nürnberg, wonach ein Compliance-Managementsystem auch bei einer GmbH und anderen kleinen und mittelständischen Unternehmen einzuführen ist, stellt sich die Frage, welche Folgen das Fehlen eines solchen hat. Die bisher bestehende Rechtslage, wonach keine allgemeine Verpflichtung zur Einführung eines Compliance-Managementsystems besteht, wurde durch die aktuelle Rechtsprechung überholt. Als Folge des Fehlens eines Compliance-Managementsystems sieht die Rechtsprechung Schadenersatzansprüche der Gesellschaft gegen den Geschäftsführer persönlich als stets begründet an, da dieser die Organisationsverantwortung der Gesellschaft trägt.

Neben diesen zivilrechtlichen Folgen für die Geschäftsführung dürfen insbesondere auch die anderen möglichen Schäden für die Gesellschaft nicht unbeachtet bleiben. Dies können insbesondere Geldstrafen bei Verstößen gegen geltende Gesetze oder ein Reputationsverlust für die Gesellschaft sein, soweit Verstöße der Gesellschaft öffentlich bekannt werden.

Anforderungen an das Compliance-Managementsystem

Aufgrund der Verpflichtung des Geschäftsführers, die Gesellschaft gem. § 43 Abs. 1 GmbHG mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns zu führen, ist dieser verpflichtet, eine interne Organisationsstruktur in der Gesellschaft zu schaffen und aufrechtzuerhalten, welche einerseits die Rechtmäßigkeit und andererseits die Effizienz der Geschäftsführung gewährleistet. Hierzu muss das System geeignet sein, die Begehung von Rechtsverstößen durch die Gesellschaft oder deren Mitarbeiter zu verhindern. Das System muss zudem im Falle des Vorliegens von Anhaltspunkten diesen nachgehen und den Sachverhalt aufklären. Die genaue Ausgestaltung des Systems wird hierbei weder vom Gesetzgeber noch von der Rechtsprechung vorgeben. Ein Compliance-Managementsystem ist stets an die betrieblichen Besonderheiten und insbesondere an die Risiken des Unternehmens anzupassen. Die Einschätzung der einzelnen betrieblichen Risiken obliegt der Geschäftsführung. Das Unternehmen ist bei der Risikoeinschätzung hierbei nicht als gesamtes zu betrachten, sondern in einzelnen Teilbereichen. Die Teilbereiche können hierbei stark unterschiedliche Anforderungen an die Überwachungspflichten aufweisen.

Die typischen Teilbereiche, in denen regelmäßig auch mittelständische Unternehmen in Berührung mit Compliance-Vorgaben gelangen, sind hierbei die Verhinderung von Verstößen gegen Regelungen des Arbeitszeitgesetzes (z.B. Höchstarbeitszeiten) oder gegen die Vorgaben des Mindestlohns. Ein weiteres Hauptziel der Compliance ist die Verhinderung von Verstößen gegen Wettbewerbs-

DR. IUR. KARSTEN KENSBOCK
CPL Legal Rechtsanwalts GmbH
Stuttgart

RECHTSANWALT
FACHANWALT FÜR STEUERRECHT

Dr. Karsten Kensbock ist Gründer der auf Compliance spezialisierten CPL Legal Rechtsanwalts GmbH. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer in dieser Gesellschaft ist er als Rechtsanwalt insbesondere im Bereich der rechtlichen Beratung mittelständischer Unternehmen tätig. Seine Schwerpunkte liegen dabei insbesondere im Gesellschaftsrecht und angrenzenden Gebieten. Er studierte Rechtswissenschaft in Tübingen und promovierte dort im Steuerrecht.

Foto: Adobestock / Gajus

regelungen und insbesondere die Verhinderung von Korruptionsstraftaten. Dies erfolgt maßgeblich durch die Sensibilisierung der Mitarbeiter, da auch alltägliche Dinge, wie z.B. Gastgeschenke oder Einladungen zu gemeinsamen Essen, eine Korruptionsstraftat darstellen können.

Der Geschäftsführer ist im Rahmen seiner Sorgfaltspflicht gehalten, ein an das Unternehmen angepasstes Compliance-Managementsystem einzuführen und dessen Effizienz im Hinblick auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben stichprobenartig (z.B. durch überraschende Prüfungen und Kontrollen) zu überprüfen. Der Umfang und die Kontrolldichte sind hierbei am jeweiligen Risiko des Geschäftsbetriebs auszurichten. Bei besonderes kritischen Geschäftsprozessen ist neben einer präventiven Kontrolle auch ein Vier-Augen-Prinzip einzuführen und einzuhalten. Wobei in diesem Zusammenhang zu beachten ist, dass gewährleistet ist, dass der Zweite nicht lediglich einen Vorgang abzeichnet, sondern den Vorgang erneut inhaltlich überprüft und dies auch dokumentiert.

Die gesetzlichen Vorgaben als auch die Rechtsprechung fordern hierbei von einem Geschäftsführer nicht, dass das Compliance-Managementsystem als auch die regelmäßigen Kontrollen von diesem selbst durchgeführt werden müssen. Der Geschäftsführer kann diese Aufgaben an Mitarbeiter der Gesellschaft übertragen. Soweit betriebsintern kein geeignetes Personal für die Überwachungsfunktionen zur Verfügung steht, können diese erforderlichen Überwachungstätigkeiten auch auf externe Compliance-Beauftragte delegiert werden. Der Geschäftsführer ist bei der Delegation der Compliance auf Mitarbeiter oder Dritte sodann nur noch verpflichtet, diese und das Compliance-Managementsystem dahingehend zu überprüfen, ob diese die obigen Anforderungen erfüllen.

Entfall einer persönlichen Haftung

Beachtet ein Geschäftsführer die durch die Rechtsprechung festgelegten Anforderungen an die allgemeine Sorgfaltspflicht eines Geschäftsführers, so besteht für eine persönliche Haftung des Geschäftsführers gem. § 43 Abs. 2 GmbHG kein Raum, da dieser die Angelegenheiten der Gesellschaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes geführt hat. Ebenso entfällt eine mögliche strafrechtliche Verantwortung des Geschäftsführers.

Ausblick

Nach der Entscheidung des Oberlandesgerichts Nürnberg sind alle Geschäftsführer in der Verpflichtung, Fehlverhalten und Rechtsverstöße durch geeignete Unternehmensstruktur, die regelmäßig die Einhaltung der Rechtsvorschriften kontrollieren, zu verhindern, um dadurch einer persönlichen Haftung für finanzielle Verluste der Gesellschaft zu entgehen. Es ist davon auszugehen, dass die Einführung eines Compliance-Managementsystems in der weiteren zivil- und gesellschaftsrechtlichen Entwicklung ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensführung wird, wie dies bereits im angloamerikanischen Raum beobachtet werden kann. Da jeder Unternehmensbereich mit Compliance-Themen in Berührung gelangt – und auch zur Vermeidung von Geldstrafen oder Reputationsverlust –, sind auch für kleine und mittelständische Unternehmen die Einführung von Compliance-Strukturen und eines Compliance-Managementsystems zwingend geboten. Zudem ist anzunehmen, dass im Rahmen von Überprüfungen (Audits) durch Lieferanten und Kunden aufgrund zukünftig gesetzlich verpflichtender Kontrollen von Lieferketten (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz), die Vorlage von jährlichen Compliance-Berichten notwendig werden wird.

ROUVEN UNMUTH

CPL Legal Rechtsanwalts GmbH
Stuttgart

RECHTSANWALT

Rouven Unmuth ist seit Dezember 2021 Geschäftsführer der CPL Legal Rechtsanwalts GmbH. Neben seiner Tätigkeit für die CPL Legal Rechtsanwalts GmbH im Bereich der Compliance-Beratung und Einführung von Compliance-Managementsystemen ist er als Rechtsanwalt im Gesellschaftsrecht und M&A tätig. Er studierte Rechtswissenschaften an der Universität Konstanz.

INSOLVENZGRÜNDE erkennen und einordnen

Ein einfacher Leitfaden, um schwerwiegende Fehler zu vermeiden

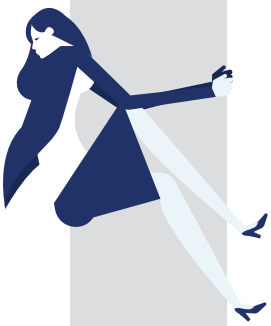
Insolvenzen treten selten aus heiterem Himmel auf, sondern Unternehmenskrisen entwickeln sich auf der Zeitachse – so weit, so gut, so bekannt. Wie aber erkennt die Geschäftsführung rechtzeitig, ob und wann eine Insolvenz im rechtlichen Sinne droht, oder möglicherweise schon vorliegt?

An den Eintritt der Insolvenzreife – zwingende Insolvenzgründe sind die Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung – sind einschneidende gesetzliche Folgen geknüpft. Treten Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung ein, wird für Geschäftsleiter von juristischen Personen ohne persönlich haftenden Gesellschafter (also z.B. GmbH, AG und GmbH & Co. KG) die Insolvenzantragspflicht nach § 15a InsO ausgelöst. Verstöße hiergegen führen zu zivilrechtlicher persönlicher Haftung und können auch eine Strafbarkeit auslösen.

Zahlungsunfähigkeit – Liquidität ist zentral

Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO) ist der in der Praxis mit Abstand wichtigste Insolvenzgrund. Sie tritt ein, wenn der Schuldner nicht mehr in der Lage ist, die fälligen Verbindlichkeiten aus den liquiden Mitteln zu begleichen. Es werden dazu die vorhandenen liquiden Mittel den fälligen Verbindlichkeiten gegenübergestellt. Maßgeblich ist der jeweilige Stichtag sowie der darauffolgende Zeitraum von 3 Wochen (stichtagsbezogene Zeitraumbetrachtung).

Gängige Methode ist die Aufstellung eines Liquiditätsstatus und einer Liquiditätsplanung. Im Liquiditätsstatus werden täglich für mindestens die nächsten 3 Wochen die jeweils vorhandenen liquiden Mitteln den jeweils fälligen Verbindlichkeiten gegenübergestellt. Als liquide Mittel zählen alle verfügbaren Zahlungsmittel wie Bargeld, Bankguthaben, aber auch ein nicht ausgeschöpfter Kontokorrentkredit. Auch kurzfristig liquidierbare Vermögenswerte können berücksichtigt werden (z.B. handelbare Wertpapiere, Fertigerzeugnisse, Forderungen gegen Dritte), solange ein kurzfristiger Zahlungseingang (etwa innerhalb eines Monats) erwartet werden kann. Als fällige Verbindlichkeiten zählen alle fälligen Zahlungspflichten (nicht aber Pflichten zur Lieferung, Leistung, Duldung oder Unterlassung). Bei streitigen Verbindlichkeiten kommt es auf das objektive Bestehen oder Nichtbestehen an. Als fällige Verbindlichkeiten zu betrachten sind solche, die rechtlich durchsetzbar, also nicht betagt oder mit einer Einrede (z.B. Mangel, Zurückbehaltungsrecht) behaftet, sind. Nicht als fällig gelten auch Verbindlichkeiten, die nicht ernsthaft eingefordert sind, bei denen also keine Gläubigerhandlung feststeht, „aus der sich der Wille vom Schuldner Erfüllung zu verlangen im Allgemeinen ergibt“ (z.B. faktische Stundung). Aber Vorsicht: durch eine Rechnungsstellung gibt der Gläubiger zu erkennen, dass er die Forderung ernsthaft einfordert, dazu bedarf es keiner Mahnung.



Eine Zahlungsunfähigkeit liegt nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs vor, wenn nicht mindestens 90 Prozent der zu berücksichtigen Verbindlichkeiten gedeckt werden können. Die Deckungslücke darf also nicht größer als 10 Prozent sein. Ansonsten spricht man von einer Zahlungsstockung, die noch keine Zahlungsunfähigkeit darstellt. Eine Zahlungsstockung wird auch dann angenommen, wenn eine Deckungslücke von mehr als 10 Prozent innerhalb von 3 Wochen wieder auf unter 10 Prozent reduziert werden kann, also wenn die notwendigen liquiden Mittel beschafft werden können, um mehr als 90 Prozent der fälligen Verbindlichkeiten zu decken.

Bei der Liquiditätsplanung handelt es sich um eine Prognose (üblicherweise auf Wochenbasis rollierend für die nächsten 13 Wochen). Hierbei sind die Aktiva I (verfügbare liquide Mittel) und die Aktiva II (kurzfristige Zahlungseingänge innerhalb der nächsten drei Wochen) den Passiva I (fällige Verbindlichkeiten) und Passiva II (kurzfristig fällig werdende Verbindlichkeiten innerhalb der nächsten drei Wochen) gegenüberzustellen. Aus der Liquiditätsplanung lässt sich ableiten, ob (a) eine Unterdeckung vorliegt oder demnächst entsteht und (b) ob Deckungslücken nachhaltig wieder geschlossen werden können und damit Zahlungsunfähigkeit abgewendet oder überwunden werden kann. Ist eine Zahlungsunfähigkeit eingetreten, ist ihre Beseitigung nur durch eine allgemeine Aufnahme der Zahlungen an die Gesamtheit der Gläubiger möglich, es reicht also nicht aus, einzelne Gläubiger zu befriedigen. Dies kann durch die Beschaffung neuer liquider Mittel oder die Verringerung der fälligen Verbindlichkeiten (Stundungsvereinbarung, Ratenzahlungen) erfolgen.

Der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit löst die Insolvenzantragspflicht aus und die Geschäftsführung hat gemäß § 15a Abs.1 InsO längstens drei Wochen Zeit Insolvenzantrag zu stellen. Diese Drei-Wochen-Frist ist eine Höchstfrist, die nur ausgeschöpft werden darf, wenn nicht bereits absehbar ist, dass die Zahlungsunfähigkeit innerhalb der drei Wochen nicht nachhaltig beseitigt werden kann. Ansonsten ist der Insolvenzantrag unverzüglich zu stellen. Neben der Insolvenzantragspflicht wird durch den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit die persönliche Haftung der Geschäftsleiter für verbotene Auszahlungen nach § 15b InsO ausgelöst.

Überschuldung – Liquidität ist zentral

Die Überschuldung nach § 19 InsO ist ebenfalls zwingender Insolvenzgrund. Insolvenzrechtliche Überschuldung liegt vor, wenn das vorhandene Vermögen die Verbindlichkeiten nicht mehr deckt (Überschuldungsstatus) und wenn die Fortführung des Unternehmens in den nächsten 4 Monaten nicht überwiegend wahrscheinlich ist (Fortbestehensprognose).

Im Überschuldungsstatus ist das vorhandene Vermögen zu tatsächlichen Werten (nicht zu Buchwerten) den vorhandenen Verbindlichkeiten gegenüberzustellen. Ausgangspunkt dabei ist meist die letzte verfügbare Bilanz. Dabei können stille Reserven aufgedeckt werden. Regelmäßig sind aber auch erhebliche Abschläge auf Anlage- und Umlaufvermögen vorzunehmen. Entscheidend ist der tatsächliche Marktwert der einzelnen Vermögensgegenstände im Abwicklungsszenario. Die Verbindlichkeiten sind vollständig inklusive Abwicklungskosten anzusetzen. Darlehensverbindlichkeiten, für die ein qualifizierter Rangrücktritt vereinbart wurde (oft bei Gesellschafterdarlehen), müssen nicht passiviert werden.

DR. IUR. JULIUS BECK, LL.M.
GRUB BRUGGER
Stuttgart

RECHTSANWALT,
FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT,
FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT

Dr. Julius Beck ist Rechtsanwalt und Partner bei GRUB BRUGGER in Stuttgart. Er ist Fachanwalt für Insolvenzrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht, sowie ausgebildeter Wirtschaftsmediator. Julius Beck hat in München, Bayreuth und Liechtenstein studiert. Er berät in handels-, gesellschafts- und insolvenzrechtlichen Angelegenheiten und an deren Schnittstellen.

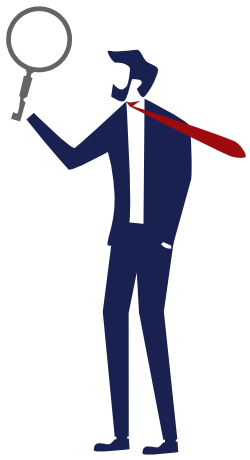
Insolvenzrechtliche Überschuldung ist ausgeschlossen, wenn eine positive Fortbestehensprognose besteht, wenn also das Unternehmen mit überwiegender Wahrscheinlichkeit fortgeführt werden kann. Das setzt voraus, dass im Prognosezeitraum keine Zahlungsunfähigkeit eintritt, das Unternehmen also durchfinanziert ist. Es ist also eine Liquiditätsplanung erforderlich, die sich aus einer integrierten Unternehmensplanung (GuV, Bilanz und Cashflow bauen aufeinander auf und wirken aufeinander ein) ableitet. Hierbei dürfen Sanierungseffekte (auf Grundlage eines Sanierungsgutachtens) eingeplant werden, wenn ihr Eintritt überwiegend wahrscheinlich ist. Der Prognosezeitraum beträgt derzeit und bis einschließlich zum 31.12.2023 4 Monate, danach voraussichtlich 12 Monate.

Auch der Eintritt von Überschuldung löst eine Insolvenzantragspflicht nach § 15a InsO aus. Die Höchstfrist beträgt hierbei derzeit und bis einschließlich zum 31.12.2023 8 Wochen, danach voraussichtlich 6 Wochen.

Drohende Zahlungsunfähigkeit – früher Zugang zu gesetzlich erleichterter Sanierung

Die drohende Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO) ist kein zwingender Insolvenzgrund. Der Schuldner kann freiwillig den Weg in ein Insolvenzverfahren wählen, etwa weil sich die angestrebten Sanierungsmaßnahmen nur dort oder jedenfalls kostengünstiger, schneller oder rechtssicherer innerhalb eines Insolvenzverfahrens umsetzen lassen (erleichterter Personalabbau, Gestaltung bestehender Verträge, Schutz vor Haftung für Altverbindlichkeiten). Die drohende Zahlungsunfähigkeit ist zudem Voraussetzung für die Umsetzung von Sanierungsvorhaben nach dem StaRUG (sogenannter präventiver Restrukturierungsrahmen). Auch das StaRUG bietet gesetzliche Erleichterung zur schnelleren und rechtssichereren Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen, etwa die Abstimmung über Restrukturierungspläne nach dem Mehrheitsprinzip und damit die Möglichkeit, einzelne Beteiligte zu überstimmen und rechtlich zu binden. Anders als in einem „frei“ verhandelten Sanierungsvergleich ist dann keine Einstimmigkeit erforderlich. Dadurch sollen Sanierungslösungen erleichtert werden.

Drohende Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Schuldner in den nächsten 24 Monaten voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, die bestehenden Zahlungspflichten im Zeitpunkt ihrer Fälligkeit zu erfüllen. Kurz gesagt, wenn in den nächsten 24 Monaten voraussichtlich Zahlungsunfähigkeit eintritt. Auch hierbei ist eine Liquiditätsprognose maßgeblich, die aus einer integrierten Unternehmensplanung abzuleiten ist.



Fazit:
Je eher umso besser und ohne Zahlen geht es nicht!
Entscheidender Faktor ist die Liquidität und eine realistische Liquiditätsplanung, am besten über mindestens 4 Monate. Je eher (künftige) Engpässe erkannt werden, umso größer ist der Handlungsspielraum. Das ist nur möglich, wenn das Unternehmen über ein funktionierendes Controlling/Treasury verfügt. Es sollte also immer eine aussagekräftige Unternehmensplanung vorliegen und diese nötigenfalls angepasst werden. Auch für den Zugang zu gesetzlichen Sanierungserleichterungen wie etwa dem präventiven Restrukturierungsrahmen nach dem StaRUG oder Eigenverwaltung/Schutzschirm im Insolvenzverfahren ist eine sauber aufbereitete Zahlengrundlage erforderlich, da hier die entsprechenden Planungen bereits mit der Antragstellung einzureichen sind. Ein sorgfältiger Blick auf die Liquidität, gegebenenfalls unter Hinzuziehung externer Sachverständiger, ist zugleich der wirksamste Schutz für Geschäftsleiter vor persönlicher Haftung.

DR. IUR. NICOLAS KREUZMANN, LL.M. (CORP. RESTRUC.)
GRUB BRUGGER
Stuttgart

RECHTSANWALT

Dr. Nicolas Kreuzmann ist Rechtsanwalt bei GRUB BRUGGER in Stuttgart. Er hat in Mannheim und Heidelberg studiert. Nicolas Kreuzmann berät im Insolvenzrecht sowie im Handels- und Gesellschaftsrecht rund um Restrukturierung, Krise und Insolvenz, aber auch zu Unternehmenstransaktionen oder der Gestaltung von Lieferbeziehungen.

Foto: Adobe Stock / Nastudio / zenzen

CASH IS KING

Anforderungen an Liquidität und Liquiditätsplanung in kritischen Zeiten

Anhaltende Folgen der Pandemie wie Personalmangel, unterbrochene Lieferketten, erhebliche Preissteigerungen nicht nur im Energiebereich – Unternehmen stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Glücklich schätzt sich in diesen Zeiten, wer über ein ausreichendes Liquiditätspolster verfügt – doch weshalb ist das eigentlich auch rechtlich so wichtig? Und wie überwacht man das?

DR. IUR. ANDREAS SPAHLINGER
Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB Rechtsanwälte
Stuttgart

RECHTSANWALT

Andreas Spahlinger studierte in Bonn, Tübingen und Aix-Marseille (Maître en Droit 1988). Seit 2001 ist er Partner bei Gleiss Lutz. Er ist Head der Gruppe Restrukturierung von Gleiss Lutz und seit vielen Jahren umfangreich auf diesem Gebiet tätig. Weitere Schwerpunkte seiner Arbeit liegen im Insolvenzrecht sowie in der Beratung bei M&A-Transaktionen und im Gesellschaftsrecht.

Liquidität als zentrales Entscheidungskriterium

Durch das Inkrafttreten eines „Gesetzes zur Milderung der sanierungs- und insolvenzrechtlichen Krisenfolgen" (SanInsKG) am 09.11.2022 und die zunehmende Zahl der Unternehmensinsolvenzen sind die Insolvenzantragspflichten und die Insolvenzgründe der Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung verstärkt in den Blick gerückt. Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn die verfügbaren liquiden Mittel nicht ausreichen, um die aktuell fälligen Verbindlichkeiten zu erfüllen, sich daran auch bei Einbeziehung der in den nächsten zwei bis drei Wochen verfügbaren Mittel und fälligen Verbindlichkeiten nichts ändert und die Liquiditätslücke mehr als zehn Prozent beträgt. Überschuldung ist gegeben, wenn keine positive Fortführungsprognose besteht, weil die Gesellschaft voraussichtlich ihre Zahlungsverpflichtungen in den nächsten vier Monaten (ab 01.01.2024 gilt hierfür wieder ein Betrachtungszeitraum von zwölf Monaten) nicht erfüllen kann und eine zu Liquidationswerten aufgestellte Stichtagsbilanz zeigt, dass die Summe der Verbindlichkeiten die Summe der Vermögenswerte übersteigt. Bei Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung muss unverzüglich, bei Zahlungsunfähigkeit aber spätestens nach drei Wochen und bei Überschuldung spätestens nach acht Wochen (ab 01.01.2024 wieder spätestens nach

sechs Wochen) ein Insolvenzantrag gestellt werden. Eine ausreichende Liquidität (für einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten) ist außerdem regelmäßig erforderlich, damit der Jahresabschluss mit Fortführungswerten aufgestellt werden kann und die Geschäftsleiter durch die Fortführung des Unternehmens keine strafrechtlichen Risiken eingehen.

Strenge Anforderungen an die Liquiditätsplanung

Eine sachgerechte Liquiditätsplanung des Unternehmens ist demnach von zentraler Bedeutung. Die Geschäftsleiter sollten auf der Basis einer aktuellen und realistischen Unternehmensplanung eine rollierende und stets aktuelle 13-Wochen-Liquiditätsplanung aufstellen, in die sämtliche überwiegend wahrscheinliche Zahlungseingänge sowie sämtliche mit überwiegender Wahrscheinlichkeit entstehende und fällig werdende Verbindlichkeiten einzustellen sind. Zeigt die Liquiditätsplanung auf Wochenbasis ein kritisches Bild, kann eine taggenaue Planung erforderlich werden. Für die Überschuldungsprüfung und zur Vermeidung strafrechtlicher Risiken ist zusätzlich eine Vorschau über einen längeren Zeitraum erforderlich. Trotz der vorübergehenden Verkürzung des Prognosezeitraum für die Fortführungsprognose auf 4 Monate, ist hier weiterhin ein Zeitraum von (mindestens) 13 Monaten zu empfehlen. Besonderheiten, die einer intensiveren rechtlichen Prüfung bedürfen, können sich etwa aus der Einbindung des betroffenen Unternehmens in einen Cash Pool oder vergleichbare konzerninterne Zahlungs- und Verrechnungssysteme ergeben. Gleiches gilt für die Berücksichtigung von Sanierungsbeiträgen oder Unterstützungsleistungen Dritter.

Erhebliche Haftungsrisiken für Geschäftsleiter

Kommt es zur Insolvenz, drohen Geschäftsleitern insbesondere dann erhebliche Haftungsrisiken, wenn der Insolvenzantrag verspätet gestellt wurde. In Betracht kommt unter anderem eine straf- und zivilrechtliche Verantwortlichkeit wegen Insolvenzverschleppung. Auch das Risiko einer Strafbarkeit und Haftung wegen Eingehungsbetrugs besteht, wenn zu einem Zeitpunkt, zu dem bereits absehbar war, dass es im Verlauf zur Insolvenz kommen würde, noch Vertragspartner zu ungesicherten Vorausleistungen veranlasst wurden. Weitere erhebliche Haftungsrisiken ergeben sich vor allem aus Verstößen gegen die insolvenzrechtlichen Zahlungsverbote. In vielen Fällen stellen Insolvenzverwalter fest, dass ein Insolvenzgrund bereits Wochen oder Monate vor der Antragstellung vorlag. Die sich daraus ergebenden Ansprüche gegen die Geschäftsleiter können sehr hoch sein (mitunter mehrstellige Millionenbeträge) und sind häufig auch nicht vollumfänglich von D&O-Versicherungen gedeckt.

Monitoring durch erfahrene Berater

Vor dem Hintergrund dieser Haftungsrisiken empfiehlt es sich, bei ersten Anzeichen von möglichen Liquiditätsproblemen oder einer drohenden Krisensituation zu überprüfen, ob das erforderliche Monitoring „mit Bordmitteln“ gewährleistet werden kann oder ob hierfür Unterstützung durch externe Berater benötigt wird. In der Praxis zeigt sich oft, dass entweder überhaupt keine Liquiditätsplanung vorliegt oder sie jedenfalls nicht den (insolvenz-)rechtlichen Anforderungen entspricht. Berater können bei der Aufstellung der rechtlich benötigten Liquiditätsplanung unterstützen. Auch das regelmäßige Durchsprechen der Liquiditätsplanung und sonstiger für das Bestehen der positiven Fortführungsprognose wichtiger Faktoren mit erfahrenen Beratern entlastet das Management.

Fazit

Geschäftsleiter waren bereits in den vergangenen Jahren stark gefordert, und die Herausforderungen werden auch im Jahr 2023 nicht weniger. Gerade in Bereichen, in denen erhebliche Haftungsrisiken drohen und das regulatorische Umfeld durch Gesetzes- und Rechtsprechungsänderungen einem stetigen Wandel unterworfen ist, ist es ratsam, zur Entlastung des Managements, auf qualifizierte Berater zurückzugreifen.

DR. IUR. MATTHIAS TRESSELT

Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB Rechtsanwälte
Stuttgart

RECHTSANWALT

Matthias Tresselt studierte an der Universität Tübingen. Er ist seit 2015 Partner bei Gleiss Lutz und dort seit Jahren umfangreich im Bereich Restrukturierung tätig. Matthias Tresselt verfügt über besondere Expertise auf dem Gebiet gerichtlicher und außergerichtlicher Restrukturierung, im Insolvenzrecht, bei Distressed M&A-Transaktionen sowie im insolvenznahen Gesellschaftsrecht.

Foto: Adobe Stock / Nuthawut

SMARTE BÜRGSCHAFTEN UND GARANTIEN FÜR KMU

Allianz Trade-Experte Christian Lüdtke erklärt, wie intelligente Tools KMU helfen, schnell an Kreditlinien zu kommen

Bürgschaften spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Stabilität zu geben, die sie für ihr Wachstum benötigen. Von Unterbrechungen der Lieferkette bis hin zu steigenden Zinssätzen und Finanzierungsbeschränkungen – Bürgschaften helfen KMU, die Herausforderungen des Wachstums zu meistern, indem sie ihr Risiko breiter streuen.

Die offensichtlichen Vorteile einer Bürgschaft sind jedoch nicht der einzige Faktor, der KMU dazu veranlasst, neben den traditionellen Finanzierungsmöglichkeiten auch Bürgschaften in Anspruch zu nehmen. In Deutschland sind Unternehmen z.T. gesetzlich verpflichtet, ihren Vertragspartnern Bürgschaften bzw. Garantien zu stellen.

„Die Bereitstellung von Bürgschaften und Garantien gehört zu den grundlegenden Aufgaben, die Unternehmen erfüllen müssen, um dem deutschen Recht zu entsprechen“, sagt Christian Lüdtke, Head of Bonding SME bei Allianz Trade Germany. „Aus diesem Grund kennen sich deutsche Unternehmen, insbesondere aus der Baubranche, gut mit Bürgschaften aus. Sie sind auf der Suche nach schnellen, einfachen und preisgünstigen Produkten – und da kommen wir ins Spiel.“

Foto: Adobe Stock/Alwiegyd

Die Verbindung schaffen: Vom Bürgschaftsanbieter zu den KMU

Allianz Trade Deutschland bietet drei Produkte mit einem breiten Spektrum an Deckungsmöglichkeiten an, um den Bedürfnissen aller KMU gerecht zu werden. Für Kreditlinien von 50.000 Euro bis 1,5 Mio. Euro nutzt die KTV-Dispo von Allianz Trade ein manuelles Kreditprüfungsverfahren, um Unternehmen innerhalb von 5 Tagen eine belastbare Entscheidung zukommen zu lassen. Das System ist äußerst flexibel und anpassungsfähig und ermöglicht die Begleitung nahezu aller Bürgschaftsarten.

Größere Unternehmen können individuelle Fazilitäten in Höhe von 1,5 bis 5 Mio. Euro in Anspruch nehmen. Grundsätzlich sind alle Aval- bzw. Bürgschaftsarten und auch individuelle Urkundentexte möglich. Die Kunden werden manuell anhand von Bilanzen, Prognosen, Monatsberichten und weiterem Material bewertet.

„Unser neuestes Produkt, KTV Smart, ist jedoch eine bahnbrechende Innovation“, erklärt Lüdtke. Die KTV Smart ist ein automatisiertes Online-Tool, das für kleinere Avalbedarfe zwischen 5.000 und 750.000 Euro entwickelt wurde. Mit der KTV Smart können Vermittler die Kreditwürdigkeit eines Antragstellers sofort beurteilen und eine angefragte Kreditlinie sofort bestätigen.

Ein smartes Tool für die Aufgabe

„Bei über 2,6 Mio. KMU[1] in Deutschland mussten wir ein Produkt entwickeln, das den Bedürfnissen kleinerer Unternehmen wirklich gerecht wird“, sagt Lüdtke. „Wir wissen, dass diese in der Regel keine speziellen Urkundentexte benötigen – aber sie brauchen Geschwindigkeit, Effizienz und eine einfache Handhabung. Das ist es, was wir mit der KTV Smart bieten.“

Wie sieht der Prozess in der Praxis aus? In der Allianz Trade-Datenbank identifiziert ein Vermittler das betreffende Unternehmen. Anschließend wird innerhalb von 10-15 Sekunden eine automatische Bonitätsprüfung durchgeführt. Nach der Auswahl eines Tarifs wird der Vertrag geschlossen und der Kreditvertrag per E-Mail verschickt. Ein Unternehmen hat die neue Kreditlinie in nur fünf Minuten und kann quasi umgehend Urkunden online beantragen.

„Die Vermittler lieben das Produkt; gerade im Vergleich zu Hausbanken, bei denen es bis zu zwei Wochen dauern kann, einen Kreditrahmen zu erhalten“, sagt Lüdtke. „Und obwohl wir nicht das einzige Unternehmen sind, das ein Online-Tool wie die KTV Smart einsetzt, haben wir das Ziel, unsere Produkte intelligenter und effizienter zu gestalten als andere Anbieter.“

Mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Zusammenarbeit mit KMU und einem riesigen Portfolio können Kunden Allianz Trade als langfristigen und zuverlässigen Partner für risikominimiertes Wachstum vertrauen.

Mehr Informationen: www.allianz-trade.de/buergschaften

CHRISTIAN LÜDTKE

Allianz Trade
Hamburg

HEAD OF SME

Christian Lüdtke ist gelernter Versicherungskaufmann und studierte an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Lüneburg Betriebswirtschaft. Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen bei Allianz Trade im Key Account Management, der internen Projektverantwortung sowie der Verantwortung für das Thema Bürgschaftsausstellung. Seit 4 Jahren verantwortet er risikoseitig und operativ die SME Aktivitäten im Bereich Guarantee.

[1] Quelle: https://www.statista.com/statistics/818691/small-and-medium-sized-enterprises-germany/

Working Capital Management

Mit Working Capital Steuerung durch die Krise – Ansätze & Fallstricke in der Praxis

Hohe Inflation, politische Risiken, Rohstoffknappheit – alarmierender könnten die Vorzeichen kaum sein. In diesem stürmischen Umfeld müssen Unternehmen sicher navigieren und Risiken minimieren. Eine hohe Kapitalbindung im Working Capital ist dabei nachteilig, doch ein gezielter Einsatz verschiedener Instrumente kann helfen und dabei vielschichtige Unternehmensziele erreichen.

1. Was ist Working Capital Management?

Working Capital Management beschreibt die gezielte Steuerung des Umlaufvermögens und der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Dies betrifft u.a. Mittelzuflüsse durch die Realisierung eigener Forderungen, vorhandenes Barvermögen sowie Mittelabflüsse durch die Zahlung von Lieferanten oder Gehältern. Im komplexen Spannungsfeld zwischen Abnehmern, Lieferanten und internen Stakeholdern kommt es zu Liquiditätsüberschüssen oder -engpässen, je nachdem, wann die Geldflüsse stattfinden. Die Herausforderungen unterliegen hierbei dem ständigen Wandel. So waren jahrelang Einlagenzinsen und die Vermeidung von hohen Geldbeständen wesentliche Treiber bei der Liquiditätsoptimierung. Mittlerweile spielen jedoch dramatisch gestiegene Finanzierungskosten und Lieferkettensicherheit eine größere Rolle. Die verspätete Zahlung an einen Kernlieferanten kann zu dessen Ausfall führen, die negativen Auswirkungen auf die eigene Produktion lassen sich oftmals nicht abschätzen. Working Capital Management ist daher deutlich mehr als reine Liquiditätsplanung und sollte stets auch strategische Ziele wie Lieferantenbindung oder Nachhaltigkeitsziele adressieren.

2. Vielfältige Ziele und Ansätze

Branchen und Unternehmen sind verschieden, daher gibt es im Working Capital Management auch unterschiedliche Ansätze. Je nach Situation können verschiedene Ziele dominieren:

a. Liquiditätsoptimierung

Ausreichend Liquidität ist überlebensnotwendig für ein Unternehmen. Verwahrentgelte sind mittlerweile deutlich erhöhten Finanzierungskosten gewichen. Gebundenes Kapital ist somit deutlich teurer, gleichzeitig müssen viele Unternehmen Lagerbestände erhöhen, um auf Krisen und Lieferengpässe vorbereitet zu sein. Eine Optimierung der Liquidität kann grundsätzlich eine Angleichung von Aus- und Einzahlungen beinhalten. Statt Spitzen über die Nutzung von Betriebsmittellinien zu decken, können Geldflüsse in Einklang gebracht werden um Rechnungen „on time“ zu bezahlen. Dies spart Zinsen und schont vorhandene Linien. Verschiedene Instrumente können zudem genutzt werden, um eine ausreichende Steuerung zu erreichen. So bietet sich auf der Aktivseite ein Forderungsverkauf über Factoring oder ABS zur vorzeitigen Vereinnahmung von Forderungen unter Berücksichtigung eines Abschlages an, während die eigenen Zahlungsziele bspw. durch den Einsatz von Reverse Factoring verlängert werden können. Darüber hinaus bieten moderne Lagerfinanzierungen die Möglichkeit höhere Lagerbestände in eine Finanzierung einzubringen, um hierdurch weitere Liquidität heben.

b. Kennzahlenoptimierung

Das Working Capital hat einen signifikanten Einfluss auf diverse Kennzahlen, welche nicht nur bei börsennotierten Unternehmen eine Rolle spielen. Banken schauen sehr genau auf bestehende Covenants. Eine verbesserte Liquidität kann zur punktuellen Rückführung und damit Entlastung von vorhandenen Linien genutzt werden. Die dadurch geringere Inanspruchnahme wirkt sich üblicherweise positiv auf Verschuldungsgrad und die oftmals daran gekoppelten Finanzierungskosten aus. Eine gezielte Steuerung der Zu- und Abflüsse kann zudem für eine stichtagsbezogene Optimierung des Free Cash Flow verwendet werden.

DAMIAN WOSNITZKA
LBBW
Stuttgart

HEAD OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT SOLUTIONS

Damian Wosnitzka ist nach verschiedenen Stationen im Investment Banking seit 2007 bei der LBBW. Dort war er für die Strukturierung von Verbriefungen zuständig und verantwortet mittlerweile das Geschäftsfeld Working Capital Management Solutions. Sein Team berät Unternehmen beim Working Capital Management, der Lieferkettenfinanzierung und weiteren alternativen Finanzierungsmöglichkeiten.

Foto: Adobe Stock/Miha Creative

c. Risikoabsicherung

Ausfallrisiken nehmen in Krisenzeiten und Rezessionen grundsätzlich zu. Working Capital Management kann effektiv dazu genutzt werden, Risiken auf Abnehmer- und Lieferantenseite zu minimieren. So lässt sich durch Forderungsverkauf mittels Factoring oder Verbriefung das Debitorenrisiko gezielt steuern. Der Ausfall eines großen Abnehmers kann zu Problemen führen, insbesondere bei Produkten mit fokussiertem Kundenkreis. Der Einsatz einer Lieferkettenfinanzierung kann vom Lieferanten genutzt werden, um die eigene Position zu stärken und seinerseits Risiken zu minimieren. So kann es für Unternehmen in drohender Schieflage auch zur Situation kommen können, dass ein Lieferant auf vorzeitige Bezahlung besteht. Der Einsatz einer Lieferkettenfinanzierung kann hier die einzige Möglichkeit sein, die eigenen Zahlungsziele zu verlängern.

d. Stabilisierung der Lieferkette

Lieferkette bedeutet Beziehungsmanagement – langfristige Partnerschaften mit Kernlieferanten sind oftmals unerlässlich für den eigenen Unternehmenserfolg. Einen Lieferanten später oder gar nicht zu bezahlen, schadet dieser Beziehung und kann in Zeiten von Rohstoffknappheit dafür sorgen, dass in Zukunft wichtige Teile für die eigene Produktion fehlen. Working Capital Management sollte daher stets auch die Sicht der Lieferanten einschließen, um nicht die eigene Position auf Kosten der Lieferanten zu stärken. Lieferkettenfinanzierung spielt hierbei eine wesentliche Rolle, insbesondere wenn das eigene Rating deutlich besser ist als das des Lieferanten. Aufgrund dieser Rating-Arbitrage lässt sich dem Lieferanten eine attraktive Finanzierungsquelle zur Verfügung stellen, die für eine stärkere Lieferantenbindung und besseren Zugriff auf notwendige Leistungen, Teile und Rohstoffe sorgen kann. Fehlt diese Arbitrage, so ermöglichen weitere innovative Instrumente eine Zahlungszielverbesserung ohne Lieferanteneinbindung. Die Möglichkeiten sind vielfältig und hängen vom Charakter der Lieferantenbeziehung ab. Je besser diese ist, desto mehr Möglichkeiten stehen zur Verfügung.

3. Alles im grünen Bereich

Grüne Finanzierung ist auch im Working Capital Management relevant. So lassen sich nahezu alle Produkte mit einer ESG-Komponente versehen. Insbesondere in der Lieferkettenfinanzierung liegen die Vorteile auf der Hand, da sich Anreize bei den Lieferanten schaffen lassen, bestimmte Kriterien zu erfüllen. Hier eignet sich der Einsatz von ESG-Ratings. Je besser das Rating des Lieferanten, desto günstiger die Finanzierung. Dieses effektive Mittel hilft vor dem Hintergrund steigender Anforderungen an die eigene Lieferkette. Working-Capital-Finanzierungen lassen sich zudem in ein vorhandenes Nachhaltigkeits-Framework einbinden.

4. Für nahezu jedes Unternehmen geeignet – worauf es ankommt

Grundsätzlich eignet sich Working Capital Management für Unternehmen jeder Größenordnung, wobei sich die eingesetzten Instrumente nicht notwendigerweise auf alle Firmen anwenden lassen. So sind bspw. Verbriefungskonstruktionen über den Kapitalmarkt erst ab einem bestimmten Forderungsvolumen relevant, um die im Vergleich zum Factoring höheren Kosten der Implementierung zu decken. Gleiches gilt für die Lieferkettenfinanzierung, wobei sich hier der erste Blick zur Bestimmung eines möglichen Programmvolumens auf den Materialaufwand richtet. Hier besteht die Herausforderung, dass die Lieferanten selbst über die Teilnahme an einem Programm und damit über dessen Wirkungsgrad entscheiden. Ein attraktiver Zinssatz bildet den stärksten Anreiz. Für die erfolgreiche und zügige Umsetzung neuer Instrumente ist daher eine zielgerichtete Bedarfsanalyse und die frühe Einbindung wesentlicher interner Stakeholder wichtig. So spielt bspw. der Einkauf bei der Lieferantenansprache eine wichtige Rolle. Zudem sind entsprechende Ressourcen in der IT bereitzustellen, um neue Prozesse in das laufende Tagesgeschäft zu integrieren. Bei der Auswahl des Finanzierers bietet ein integrierter Corporate-Finance-Ansatz mit Finanzierungslösungen für Forderungen und Verbindlichkeiten nebst Advisory entscheidende Vorteile. Das Unternehmen profitiert von einer kompetenten Beratung, effizienten Schnittstellen und einem breiten, ganzheitlichen Lösungsspektrum aus einer Hand.

ESG-KRITERIEN: Beurteilung der Relevanz für das Geschäftsmodell und Bedeutung für die Restrukturierungspraxis

Was ist ESG?
Die eingehende Betrachtung der drei Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environment, Social, Governance) basiert auf dem Gedanken, dass Organisationen neben ökonomischen Zielen auch gesellschaftliche Interessen verfolgen sollten. ESG beleuchtet die Nachhaltigkeit des Wirtschaftens von Unternehmen und hat zukünftig einen entscheidenden Einfluss, nicht nur bei der Bonitätsbewertung und Kreditkonditionen, sondern im Umkehrschluss bereits idealerweise auf die Ausrichtung des Geschäftsmodells. Mithilfe von ESG und den bewertenden Kriterien soll die „Enkelfähigkeit" von Organisationen transparent gemacht werden. Ziel ist es, die heutigen Bedürfnisse zu befriedigen, ohne diese Möglichkeit zukünftigen Generationen zu verwehren.

Zunehmende Relevanz von ESG für Unternehmen

Das Management von Unternehmen sieht sich nicht nur aufgrund der Forderungen der finanzierenden Banken zur Einhaltung von ESG-Kriterien konfrontiert. Neben den klassischen Stakeholdern im Unternehmen (Kapitalgeber, Arbeitnehmer, Kunden und Lieferanten) rückt ESG und das Bewusstsein dafür stark in den allgemeinen gesellschaftlichen Fokus. Kundenkaufentscheidungen, Image und damit Märkte reagieren zunehmend sensibel auf die Geschäftsmodelle von Unternehmen. Dem trägt die Politik Rechnung und untermauert den gesellschaftlichen Willensbildungsprozess mit der Änderung gesetzlicher Grundlagen. So werden mit der Einführung der CSRD die Regularien zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verschärft. Zukünftig werden deutlich mehr Unternehmen über ESG-Themen extern berichten müssen. Außerdem erhöhen sich Umfang und Standardisierung der Nachhaltigkeitsberichterstattung, die im Lagebericht integriert werden muss und einer verschärften Prüfpflicht unterzogen wird.

CHRISTIAN KUNZ
Wintergerst
Societät für Unternehmer-Beratung
GmbH & Co. KG
Stuttgart

MANAGING PARTNER

Christian Kunz ist Managing Partner bei der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung und berät seit vielen Jahren klassische Mittelständler in Sondersituationen. Dabei kümmert sich der studierte Maschinenbauingenieur nicht nur um die Verbesserung der Ergebnissituation, sondern agiert darüber hinaus als Branchenexperte für den Maschinen- und Anlagenbau sowie die holzverarbeitende Industrie.

Nachhaltigkeit oder Gewinn?

Ist das Streben nach einer Maximierung der Unternehmensgewinne und eine ESG-konforme Unternehmensführung komplementär oder sind beide Ziele vereinbar? Eine reine Nachhaltigkeitsberichtserstattung ohne nennenswerte Auswirkung bzw. Anpassung des Geschäftsmodells hat keinen wirkungsvollen positiven Effekt auf die Unternehmensergebnisse. Lediglich die Ausrichtung des Geschäftsmodells an ESG-Kriterien hat einen direkten Einfluss auf die finanzielle Performance von Unternehmen. So rechnet sich bspw. die Ausrichtung des Produktportfolios auf ESG-konforme gesellschaftliche Megatrends, da margenstarke Wachstumsmärkte dahinterstehen. Auch eine Produktion „local-for-local" bedeutet nicht nur Versorgungssicherheit, sondern verkürzt Lieferwege, Emissionen und trägt insgesamt zur Risikodiversifikation bei. Grüne Schuldscheindarlehen stärken nicht nur die Passivseite, sondern erleichtern und verbessern perspektivisch den Zugang zu den Finanzmärkten. Nicht zuletzt steigert eine Ausrichtung an ESG-Kriterien die Attraktivität als Arbeitgeber.

Was ist für eine nachhaltige Ausrichtung des Geschäftsmodells erforderlich?

Um eine konsequente Ausrichtung des Geschäftsmodells anhand von ESG-Kriterien zu erreichen, ist es sinnvoll, das Transformationsmodell in drei Ebenen zu unterteilen.

Die strategische Ebene vermittelt anhand von Vision und Werten das gelebte Führungsverständnis sowie die Ziele und Ausrichtung des Unternehmens und etabliert dadurch den ESG-Gedanken als strategisches Ziel. Die strukturelle Ebene passt die Ablauf- und Aufbaustrukturen an dieses Unternehmensziel

Durch die konsistente Umsetzung über drei Ebenen, lässt sich eine erfolgreiche Verankerung und Umsetzung des ESG-Ansatzes realisieren.

konsequent an und stellt sicher, dass die Organisation, Prozesse, Produkte, Kompetenzen und Wertschöpfungsstufen die Unternehmensziele konsequent umsetzen. Die kulturelle Ebene sensibilisiert durch das Verhalten und die gelebte Kultur der Mitarbeiter und Vorgesetzten die Grundsätze der ESG-Kriterien und setzt diese erfolgreich in die Praxis um. Nur durch eine konsistente Umsetzung über alle drei Ebenen lässt sich eine erfolgreiche Verankerung und Umsetzung des ESG-Ansatzes im Unternehmen sowie entlang der Wertschöpfungskette bewerkstelligen.

Status quo von Krisenunternehmen

These: Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf agieren häufig nicht nachhaltig!

Die Ausrichtung an Nachhaltigkeitskriterien ist deutlich komplexer als sich dies viele Unternehmen (insb. in Krisensituationen) vorstellen. Ferner erfordert die Umsetzung neben finanziellen Kapazitäten und der Infrastruktur auch Personal, Know-how, funktionierende Unternehmensprozesse sowie eine konsistente Unternehmensstrategie. Besonders in renditeschwachen Unternehmen stellt die Neujustierung von Geschäftsmodellen eine enorme Herausforderung dar, da Ressourcen begrenzt und der Handlungsdruck hoch sind. Eine klare und offene Bestandsaufnahme, die Identifikation von Handlungsfeldern sowie eine realistische Bestimmung von Prioritäten legen die Grundlage, um einen sinnvollen Maßnahmenblock zu definieren. Dieser bestimmt nicht nur die Veränderungen zur Verbesserung der Ertragslage und Refinanzierbarkeit, sondern korrigiert die erforderlichen Versäumnisse in Sachen Nachhaltigkeit und schlägt sinnvoll die Brücke zwischen machbaren Handlungen und regulatorischen Rahmenbedingungen.

Nachhaltigkeit als Erfordernis für die Sanierungsfähigkeit des Unternehmens

ESG ist ein Faktor, der beim bankinternen Rating und Bonitätsqualifizierungen herangezogen wird und ist somit ein Indikator für die mittel- bis langfristige Refinanzierbarkeit von Unternehmen. Die Nichtbeachtung der ESG-Kriterien stellt unweigerlich ein Finanzierungshindernis dar und ist im Umkehrschluss ein relevantes Kriterium, nicht nur in der Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer, sondern auch für die Fortführungsprognose im IDW S6-Gutachten. Um die Sanierungsfähigkeit zu bescheinigen, ist eine nachhaltige Fortführungsfähigkeit erforderlich. Dies setzt zukünftig ein ESG-konformes Geschäftsmodell voraus.

Welche konkreten Maßnahmen zur Umsetzung bestehen?

Durch die Klassifizierung der möglichen Maßnahmen anhand der drei Ebenen (strategisch, strukturell, kulturell) und eine zeitliche Clusterung lassen sich Maßnahmen definieren, welche als Quick-Wins zuerst die Aufmerksamkeit verdienen und andere Maßnahmen, die aufgrund ihrer Wichtigkeit und großen generellen Auswirkung einen großen Einfluss auf die Einhaltung der wesentlichen ESG-Kriterien haben. Somit kann ein Maßnahmenkatalog erstellt werden, der auch bei Krisenunternehmen eine ESG-Konformität nach Ablauf des Sanierungszeitraumes sicherstellt.

Fazit und Ausblick

ESG ist durch den gesellschaftlichen Konnex und den formalen regulatorischen Erfordernissen fester Bestandteil von zukünftigen Restrukturierungskonzepten, erhöht allerdings dadurch für Unternehmen, Berater und finanzierende Banken als zusätzlicher Faktor die Komplexität des Sanierungsprozesses. Der Regelkreis von Umsetzung, Messbarkeit und Controlling der zuvor definierten Maßnahmen im Sanierungszeitraum ist bei ESG genauso anwendbar, wie bei den klassischen Sanierungsthemen aus dem Finanzbereich.

THEO-PHILO REMPEL
Wintergerst
Societät für Unternehmer-Beratung
GmbH & Co. KG
Stuttgart

MANAGER

Theo-Philo Rempel ist Manager bei der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung. Der M.Sc. in Financial Management fokussiert sich seit Jahren auf Familienunternehmen und leitet komplexe Restrukturierungsprojekte. Er gilt als ausgewiesener Experte für Controlling, Finanzplanung und ESG.

Foto: Adobe Stock / Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH

Eigenverwaltung als Sanierungsinstrument

Die Eigenverwaltung ist keine eigene Verfahrensart, sondern eine besondere Form des Insolvenzverfahrens. Für Unternehmen bietet sie die Möglichkeit, die Sanierung im Insolvenzverfahren selbst durchzuführen und den Geschäftsbetrieb eigenständig fortzuführen. Anders als beim „klassischen" Insolvenzverfahren verbleibt die Verwaltungs- und Verfügungsgewalt bei der Geschäftsleitung des Unternehmens. An Stelle eines Insolvenzverwalters wird ein Sachwalter bestellt, welchem schwerpunktmäßig nur eine Aufsichtsfunktion zukommt. Dadurch wird eine zusätzliche Vertrauensbasis zwischen der Geschäftsführung und den Gläubigern geschaffen.

DR. IUR. CHRISTOPH MORGEN
Brinkmann & Partner
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

RECHTSANWALT, STEUERBERATER, BETRIEBSWIRT (IWW), FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT

Dr. Morgen ist Rechtsanwalt, Steuerberater, Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht und Partner der Kanzlei Brinkmann & Partner. Er ist auf Insolvenzverwaltung sowie die Sanierung von Unternehmen spezialisiert.

Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) vom 07.12.2011 wurde der Zugang zu einer Eigenverwaltung in der Insolvenz vereinfacht. Eine Evaluierung des ESUG vom 10.10.2018 ergab, dass die Eigenverwaltung seit der Reform an Bedeutung gewonnen hat und oftmals Unternehmenssanierungen in Eigenverwaltung durchgeführt wurden. Allerdings zeigte die Evaluation auch, dass viele Unternehmen unvorbereitet Eigenverwaltungsverfahren angestrebt haben und diese daher auch in ungeeigneten Fällen angeordnet wurden. Als Reaktion hat der Gesetzgeber mit dem Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetz (SanInsFoG) eine Eigenverwal-

tungsplanung als Zugangsvoraussetzung für die Eigenverwaltung mit Wirkung zum 01.01.2021 eingeführt und damit die Zugangsvoraussetzungen erheblich verschärft. Dadurch soll ein Anreiz für eine rechtzeitige und konsequente Vorbereitung einer Sanierung in Eigenverwaltung geschaffen werden.

Die Eigenverwaltungsplanung

Nach § 270a InsO hat der Schuldner nunmehr bei Beantragung der Eigenverwaltung eine sog. „Eigenverwaltungsplanung" vorzulegen. Diese soll dem Gericht aufzeigen, ob die Zahlungsfähigkeit während des Verfahrens gesichert ist, wie die Sanierung gelingen soll und ob durch die Eigenverwaltung Nachteile für die Gläubiger zu erwarten sind.

Die Eigenverwaltungsplanung umfasst zunächst einen Finanzplan, der einen Zeitraum von sechs Monaten abdeckt. Durch das am 08.11.2022 in Kraft getretene Sanierungs- und insolvenzrechtliches Krisenfolgenabmilderungsgesetz (SanInsKG) ist der Prognosezeitraum vorübergehend auf vier Monate verkürzt worden. Neben dem Finanzplan ist ein Durchführungskonzept beizufügen, das ausgehend von einer Krisenanalyse das Ziel der Eigenverwaltung und die zur Zielerreichung vorgesehenen Maßnahmen beschreibt. Weiter ist eine Darstellung des Verhandlungsstands mit Gläubigern, am Schuldner beteiligten Personen und Dritten erforderlich. Neben diesen Planungen soll die Eigenverwaltungsplanung eine Darstellung der insolvenzrechtlichen Kompetenz des Schuldners enthalten. Dieser Nachweis wird regelmäßig durch Beauftragung eines insolvenzrechtlichen Beraters – oftmals eines Insolvenzverwalters – nachgewiesen, der das Unternehmen in der Eigenverwaltung berät oder vorübergehend als Prokurist oder Sanierungsgeschäftsführer mit den Geschäftsführern gemeinsam vertritt. Weiter ist ein Verfahrenskostenvergleich zwischen der Eigenverwaltung und einer Regelinsolvenz beizufügen, um darzulegen, dass sich aus den Kosten keine Nachteile für die Gläubiger ergeben. Des Weiteren hat der Schuldner Erklärungen zu bestimmten, für die Anordnung der vorläufigen Eigenverwaltung wesentlichen Sachverhalten (Verbindlichkeiten aus Arbeitsverhältnissen, Steuerschulden und der Einhaltung der Offenlegungspflichten nach dem Handelsgesetzbuch) abzugeben, anhand derer seine Zuverlässigkeit beurteilt werden soll.

Eine den vorstehenden Anforderungen gerecht werdende Eigenverwaltungsplanung kann regelmäßig nur mit Hilfe externer betriebswirtschaftlicher und juristischer Berater erstellt werden, da der Geschäftsführung i. d. R. das spezielle Know-how und neben der Alltagsarbeit auch die Zeit für die Vorbereitung fehlt.

Je nach Größe des Unternehmens und Komplexität der angestrebten Sanierung werden ggf. mehrere Wochen für die Vorbereitung der Eigenverwaltungsplanung benötigt. Es ist daher von wesentlicher Bedeutung, die Eigenverwaltungsplanung parallel zu einer beabsichtigten Sanierung ohne Insolvenz als „Plan B" vorzubereiten, um im Falle des Scheiterns der Sanierungsverhandlungen noch in die Eigenverwaltung zu kommen und nicht in einem Regelinsolvenzverfahren zu enden.

Ablauf eines (vorläufigen) Eigenverwaltungsverfahrens

Nach Eingang der Anträge sowie der Vorlage der Eigenverwaltungsplanung bei Gericht prüft das Gericht diese und bestellt ggf. einen vorläufigen Sachwalter. Damit beginnt die sog. vorläufige Eigenverwaltung. In diesem Verfahrensabschnitt soll der Betrieb fortgeführt und ggf. ein Insolvenzplan vorbereitet werden. Außerdem dient er der Prüfung, ob Eröffnungsgründe vorliegen, die Verfahrenskosten voraussichtlich gedeckt werden können und die Eigenverwaltung geeignet ist. Der Schuldner hat dem Gericht und dem vorläufigen Sachwalter unverzüglich wesentliche Änderungen mitzuteilen, welche die Eigenverwaltungsplanung betreffen. Um die Wahrung der Gläubigerinteressen zu gewährleisten, kann das Gericht dem vorläufigen Sachwalter eine Berichterstattung auferlegen. Insbesondere, ob die laufend zu aktualisierende Eigenverwaltungsplanung von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten ausgeht, schlüssig ist und durchführbar erscheint.

DR. IUR. JAN MARKUS PLATHNER
Brinkmann & Partner
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Frankfurt

RECHTSANWALT

Dr. Plathner ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Brinkmann & Partner. Er ist auf Insolvenzverwaltung sowie die Sanierung von Unternehmen spezialisiert.

In der vorläufigen Eigenverwaltung können bereits Sanierungsmaßnahmen eingeleitet und umgesetzt werden. Unter anderem besteht die Möglichkeit der Insolvenzgeldvorfinanzierung. Das bedeutet, dass die Nettoarbeitsentgelte der Arbeitnehmer bis zur Höhe der Beitragsbemessungsgrenze für maximal drei Monate durch eine Bank vorfinanziert und später durch die Agentur für Arbeit übernommen werden. Die Agentur für Arbeit kann ihre Forderungen hinterher nur zur Insolvenztabelle anmelden. Im Ergebnis wird das Unternehmen dadurch für drei Monate von der Zahlung von Löhnen und Gehältern befreit. Regelmäßig nach drei Monaten entscheidet das Insolvenzgericht über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens und die Anordnung der Eigenverwaltung. Mit dem Eröffnungsbeschluss beginnt das eigentliche Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung.

Aufgabenverteilung

Die Geschäftsleitung des schuldnerischen Unternehmens führt in einem Verfahren in Eigenverwaltung das Insolvenzverfahren unter Überwachung des gerichtlich bestellten Sachwalters. Sie muss dabei im operativen Geschäft die Besonderheiten der Insolvenzordnung berücksichtigen und eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen, welche im „klassischen“ Insolvenzverfahren dem Insolvenzverwalter obliegen. Um diese Aufgaben zu bewältigen, lässt sich das Unternehmen in einem Eigenverwaltungsverfahren regelmäßig von einem erfahrenen Insolvenzrechtler – oftmals von einem Insolvenzverwalter – beraten.

Dem Sachwalter obliegt nur die Überwachung und Kontrolle der Eigenverwaltung. Dazu hat er die wirtschaftliche Lage des Schuldners zu prüfen und die Geschäftsführung sowie die Ausgaben für die Lebensführung zu überwachen. Er kann dem Eingehen von Verbindlichkeiten widersprechen. Außerdem macht der Sachwalter etwaige insolvenzrechtliche Anfechtungsansprüche geltend. Als Sachverständiger prüft er in der Regel für das Gericht, ob Insolvenzeröffnungsgründe vorliegen, ob die Masse ausreicht, die Verfahrenskosten zu decken und ob es Umstände gibt, die gegen die Eigenverwaltung sprechen.

Neben der Geschäftsleitung und dem Sachwalter wird regelmäßig, ab bestimmten Unternehmensgrößen zwingend, ein (vorläufiger) Gläubigerausschuss eingesetzt. Dieser setzt sich aus Vertretern verschiedener Gläubigergruppen zusammen. Er soll die Eigenverwaltung und den Sachwalter im Interesse der Gläubigergemeinschaft beraten und überwachen. Wesentliche Entscheidungen sind ihm zur Entscheidung vorzulegen. Der vorläufige Gläubigerausschuss kann ein Votum zur Person des vorläufigen Sachwalters abgeben. Von einem einstimmigen Vorschlag des vorläufigen Gläubigerausschusses zur Person des vorläufigen Sachwalters darf das Gericht grundsätzlich nur dann abweichen, wenn die vorgeschlagene Person für die Übernahme des Amtes nicht geeignet ist. Stimmt der vorläufige Gläubigerausschuss einstimmig gegen die vorläufige Eigenverwaltung, unterbleibt die Anordnung. Außerdem ist er vor einer möglichen Aufhebung der vorläufigen Eigenverwaltung anzuhören.

Vorteile der Eigenverwaltung

Die Eigenverwaltung kann im Vergleich zur Sanierung außerhalb der Insolvenz einerseits und zum „klassischen“ Insolvenzverfahren andererseits Vorteile bieten. Im Vergleich zur Sanierung außerhalb der Insolvenz besteht insbesondere der Vorteil, dass der Geschäftsführung des Unternehmens bessere Sanierungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Dies umfasst z. B. die Möglichkeit, Dauerschuldverhältnisse vorzeitig zu beenden oder Arbeitnehmern unter erleichterten Bedingungen zu kündigen. Ferner bietet die Eigenverwaltung im Vergleich zur Sanierung außerhalb der Insolvenz Planungssicherheit und es besteht der Vorteil, dass die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen nicht zwingend von der Zustimmung sämtlicher Gläubiger abhängig ist.

Im Vergleich zur „klassischen“ Insolvenzverwaltung bietet die Eigenverwaltung den Vorteil, dass die Geschäftsleitung grundsätzlich die Kontrolle über das Unternehmen behält. Damit bleibt der Geschäftsbetrieb des Unternehmens handlungsfähig und der Verlust von Fähigkeiten und Wissen wird vermieden. Die Geschäftsleitung kennt das Unternehmen und den Markt regelmäßig besser als ein Insolvenzverwalter. Auch wird der „Makel“ der Insolvenz bei der Eigenverwaltung häufig als geringer angesehen, wodurch Kunden- und Lieferantenbeziehungen besser aufrechterhalten werden können. Eine positive Außendarstellung ist bei der Eigenverwaltung vielfach besser möglich als bei der „klassischen“ Insolvenzverwaltung.

Aus der Sicht des schuldnerischen Unternehmens erscheint die Eigenverwaltung vor allem in Verbindung mit einem Insolvenzplan sinnvoll, da das schuldnerische Unternehmen dauerhaft erhalten und das Insolvenzverfahren nach Bestätigung des Insolvenzplans aufgehoben werden kann. Ein Insolvenzplan ist – vereinfacht ausgedrückt – eine Regelung zwischen dem schuldnerischen Unternehmen und seinen Gläubigern zur Be-

Bild: Adobe Stock/santima.studio

seitigung der Insolvenz. Typischerweise wird darin vorgesehen, dass die Gläubiger eine Quote erhalten und im Gegenzug auf die dann noch ausstehenden Altverbindlichkeiten verzichten. Alternativ kann in einem Insolvenzplan seit der Insolvenzrechtsreform beispielsweise auch eine Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital geregelt werden (sog. „Debt-Equity-Swap"). Hierdurch kann eine Überschuldungslage beseitigt und durch den Wegfall von Zins- und Tilgungsverpflichtungen die Zahlungsfähigkeit wiederhergestellt werden. Die ehemaligen Gläubiger werden so zu neuen (Mit-) Eigentümern des schuldnerischen Unternehmens. Für die Gläubiger führt ein Insolvenzplan regelmäßig zu einer höheren und frühzeitigeren Insolvenzquotenzahlung. Auch profitieren die Gläubiger dadurch, dass durch die Fortführung des Unternehmens ein Vertragspartner für neue Geschäftsbeziehungen erhalten bleibt.

Schutzschirmverfahren

Durch das SanInsFoG wurde das Schutzschirmverfahren an das vorläufige Eigenverwaltungsverfahren angeglichen und ist als Unterfall der vorläufigen Eigenverwaltung anzusehen. Um die Sanierung zu beschleunigen, kann im Rahmen der Eigenverwaltung ein Schutzschirmverfahren beantragt werden. Hierbei wird innerhalb einer Frist von maximal drei Monaten ein Insolvenzplan erarbeitet. Währenddessen ist ein Vollstreckungszugriff der Gläubiger nicht zu befürchten, da der Schuldner einen Anspruch auf die Untersagung der Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen erhält. Ein Schutzschirmverfahren kann beantragt werden, wenn mit der Antragstellung neben der Eigenverwaltungsplanung auch eine Bescheinigung vorgelegt wird, dass die Zahlungsunfähigkeit nur droht und die angestrebte Sanierung Aussicht auf Erfolg hat. Solange eine offensichtliche Aussichtslosigkeit der Sanierung nicht vorliegt, kann eine Überschuldung bereits eingetreten sein. Sollte im Laufe der Maßnahme die Zahlungsunfähigkeit eintreten, hat der Schuldner oder der vorläufige Sachwalter dies dem Gericht unverzüglich anzuzeigen.

Der entscheidende Faktor für die Wahl des Schutzschirmverfahrens liegt darin, dass der Schuldner den Sachwalter selbst aussuchen kann. Das Gericht darf von dem Vorschlag des Schuldners nur abweichen, wenn die vorgeschlagene Person offensichtlich ungeeignet ist. Der Aussteller der Bescheinigung darf jedoch nicht bestellt werden. Daneben besteht weiterhin die positive Konnotation des Schutzschirmverfahrens, die nach außen hin kommuniziert werden kann, da diese Art des Verfahrens weiterhin in der Öffentlichkeit nicht als echtes Insolvenzverfahren wahrgenommen wird.

Anforderungen und Risiken

Die Durchführung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung bedarf einer intensiven operativen und rechtlichen Vorbereitung. Von großer Bedeutung ist insbesondere die Kommunikation mit dem Insolvenzgericht und den beteiligten Gläubigern. Bei einer Vielzahl von rechtlichen Fragestellungen bestehen aktuell keine höchstrichterlich geklärten Antworten, sodass erhebliche Haftungsrisiken für die Beteiligten drohen können. Insofern ist es regelmäßig erforderlich, dass das schuldnerische Unternehmen bei der Durchführung des Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung durch eine qualifizierte insolvenzrechtliche Beratung begleitet wird. Teilweise erweitern Experten auf dem Gebiet des Insolvenzrechts die Geschäftsleitung, um das bisherige Management bei der Eigenverwaltung zu unterstützen (sog. „Chief Insolvency Officer").

Für die Gesellschafter des schuldnerischen Unternehmens bestehen seit dem ESUG neue Risiken, aber auch Chancen. Ihr Blockade- und Verhandlungspotenzial hat sich reduziert. In der Praxis ist es bereits zu kompletten Bereinigungen und Neuordnungen der Gesellschafterstruktur im Rahmen eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung gekommen. Andererseits zeigt auch eine Vielzahl von Fällen, dass den Eigentümern nach Abschluss der Eigenverwaltung Anteile am Unternehmen verbleiben können. Das erfordert regelmäßig Sanierungsbeiträge der Gesellschafter. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, in einem Insolvenzplan neben der Entschuldung des Unternehmens die Enthaftung von Gesellschaftern und Geschäftsführern zu vereinbaren.

FAZIT

Durch das SanInsFoG wurden die Anforderungen an die Vorbereitung, die Durchführung und Dokumentation eines Eigenverwaltungsverfahrens deutlich erhöht. Die Eigenverwaltung eröffnet die Möglichkeit, die Sanierung des Unternehmens durch die Geschäftsleitung in „Eigenregie" unter der Aufsicht eines Sachwalters selbst durchzuführen. Es kann für alle Beteiligten von Vorteil sein, wenn ein erhaltenswertes Unternehmens weiterhin am Markt operieren kann und die Geschäftsleitung „im Boot" bleibt. Allerdings setzt bereits der Antrag auf Eigenverwaltung erhebliche Vorbereitungsmaßnahmen voraus und im gesamten Verfahren müssen die Besonderheiten der Insolvenzordnung berücksichtigt werden. Aufgrund der hohen Anforderungen ist es regelmäßig erforderlich, dass ein qualifizierter Experte auf dem Gebiet des Insolvenzrechts rechtzeitig hinzugezogen wird.

Die Eigenverwaltung hat sich zu einem Standardverfahren entwickelt. Das „Stigma der Insolvenz" konnte nach dem Eindruck der Praxis bei der Eigenverwaltung deutlich reduziert werden. Auch werden Sanierungsmaßnahmen häufig früher in Angriff genommen als in der Vergangenheit.

BÜROKRATIEMONSTER
DSGVO zähmen

Warum ein externer Datenschutzexperte nicht immer Pflicht, aber immer sinnvoll ist

Für Laien klingt Datenschutz oft gruselig-kompliziert. Wer jedoch weiß, worauf es ankommt, kann das Monster leicht zähmen. Alles steht und fällt mit dem richtigen Dompteur: Wer muss laut DSGVO einen Datenschutzbeauftragten benennen? Warum sollte ein Betrieb das sogar freiwillig tun? Und welche Aufgaben übernimmt der Profi wirklich? Warum ein externer Berater zumeist hilfreicher ist als interne Lösungsversuche, wird nachfolgend erläutert.

Risikoanalyse, Folgenabschätzung, Verarbeitungsverzeichnisse, Betroffenenrechte, technische und organisatorische Maßnahmen … obwohl die DSGVO bereits seit 2018 in Kraft ist, sind diese Begriffe für viele Unternehmer noch immer böhmische Dörfer – oder zumindest lästige Baustellen. Datenschutz bleibt für das Gros der Verantwortlichen ein grollendes Bürokratiemonster, das hinter dem Rücken des Chefs drohend die Bußgeld-Keule schwingt. So sehr man sich bemüht, als Laie fehlen einem oft das Verständnis, Know-how, aber auch die Zeit, all seine Firmenprozesse permanent auf DSGVO-konformen Niveau zu halten. Mitarbeiter, Kunden, Dienstleister, Bewerber, Interessenten, Besucher, Wettbewerber – bei allen muss das System zum Schutz personenbezogener Daten zuverlässig greifen.

Verantwortliche gehen mit dieser Herausforderung unterschiedlich um. Ein Lager kapituliert von Anfang an, es ignoriert die Vorgaben solange wie möglich und hofft, dass alles gut geht. Andere Gemüter werfen einen Haufen Geld nach dem Problem, kaufen teure Software und IT, nur um das Thema schnellstmöglich vom Hals zu haben. Beide Varianten sind ein heißes Eisen. Wer sich in seinem Betrieb nur stiefmütterlich um den vorgeschriebenen Schutz der Daten kümmert, agiert wie ein Schwarzfahrer in der Bahn. Und wenn er erwischt wird, schmerzt das Bußgeld tief. Wer hingegen alles auffährt, was geht, sich doppelt, dreifach, vierfach absichert, auf der Webseite über Tracking aufklärt, obwohl er weder Tools installiert hat noch welche braucht, verfeuert nicht nur jede Menge Geld und Energie, sondern macht sich ebenfalls angreifbar. Denn auch diese Angaben sind fehlerhaft und können Bußgelder nach sich ziehen. Wie können Unternehmer das DSGVO-Monster also am besten in den Griff bekommen?

Schutz vor Bußgeldern und Imageschäden

Wer es richtig machen will, holt sich einen „Monsterversteher“ ins Haus – sprich einen externen Datenschutzbeauftragten. Denn auch das gehört zur Einhaltung der

ACHIM BARTH
Barth Datenschutz GmbH
Winterbach

DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER

Wie zähmt man das Bürokratie-Monster DSGVO? Achim Barth ist einer der kompetentesten Ansprechpartner rund um den Schutz personenbezogener Daten. Zielgerichtet, sachkundig und immer up to date begleitet der mehrfach zertifizierte Datenschutzbeauftragte Verantwortliche und Unternehmen bei der Umsetzung des Datenschutzes und des Hinweisgeberschutzgesetzes . In der Beratung, sowie in Seminaren und Vorträgen begeistert der Gründer von „Barth Datenschutz“ mit praktikablen Lösungen. Sein Fachwissen vermittelt er eingängig und unterhaltsam. www.barth-datenschutz.de

DSGVO dazu. Unternehmen, in denen mehr als 20 Menschen regelmäßig Daten verarbeiten, sind im Regelfall verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen. Mit weniger Kollegen im Team hat der Inhaber die Wahl: Möchte er einen Profi benennen oder selbst alles arrangieren? Denn die DSGVO einhalten muss ein Unternehmer in jedem Fall. Die gesetzlichen Vorgaben gelten sowohl für große Konzerne als auch Solobetriebe. Will der Chef keinen Beauftragten ausrufen, muss er sich als Verantwortlicher selbst darum kümmern, dass alles regelkonform abläuft. Und eben das birgt jede Menge Tücken.

Die Vorteile eines externen professionellen Datenschützers sind vielfältig. Das Wichtigste: Er kennt sich aus und erleichtert somit allen im Betrieb das Leben und Arbeiten. Er vereinfacht Prozesse und spart dem System so jede Menge Geld. Ein Experte verhandelt geschickt mit Datenschutzbehörden und rettet kritische Situationen. Er hält sich stets informiert und unterstützt den Betrieb dabei, sich technisch weiterzuentwickeln. Er treibt Innovationen und Digitalisierung voran und macht das Business wettbewerbsstark. Kurzum: Der externe Berater macht für den Unternehmer aus dem DSGVO-Monster ein zahmes Kätzchen. Wer keinen Profi benennt – obwohl er müsste –, bekommt spätestens bei einer Panne sowohl ein Image- als auch ein finanzielles Problem: Verstöße gegen die DSGVO werden mit Bußgeldern von bis zu 20 Millionen Euro oder 4 Prozent des Umsatzes bestraft.

Foto: Adobe Stock/photoschmidt

Selten gibt die DSGVO explizite Antworten – der Berater schon

Das Problem an der Sache: Die Datenschutz-Grundverordnung scheint so gruselig, weil sie keine Tipps zur Umsetzung bereithält. Der Gesetzestext reiht zwar einen Artikel an den nächsten, doch oft sind die Regelungen und Vorgaben extrem schwammig formuliert. Selten gibt die DSGVO explizite Antworten, wie in einer bestimmten Situation zu verfahren ist. Als Erstes prüft ein Profi daher, welche gesetzlichen Pflichten die individuelle Geschäftsleitung aktuell überhaupt erfüllen muss: Welche Gesetze greifen neben der DSGVO? Welche Urteile geben Orientierung? Worauf achten die Aufsichtsbehörden zurzeit? Gleichzeitig informiert er dazu das Team und beantwortet offene Fragen.

Im zweiten Schritt geht es an die Praxis: Eine Datenschutzfachkraft berät alle Beteiligten bei der Umsetzung und gibt eben jenen konkreten Leitfaden, der in der DSGVO fehlt. Sie erklärt, wie sich Prozesse zum Schutz personenbezogener Informationen integrieren lassen. Sie bewertet, ob Verarbeitungstätigkeiten rechtmäßig sind. Sie kontrolliert, ob definierte Prozesse und Sicherheits-maßnahmen eingehalten werden und berücksichtigt das Risiko für Betroffene. Erfüllen alle Strategien ihren Zweck? Sind die Wege und Aufgaben transparent? Weiß jeder Mitarbeiter, worum es geht? Ein kompetenter Berater hat dabei stets im Auge, das Daily Business so wenig wie möglich zu belasten. Damit gibt er Verantwortlichen Sicherheit und stabilisiert überforderte Teams. Auch regelmäßige interne Schulungen kann ein Profi übernehmen und dank Einblicke in die jeweilige Firmen-IT die Inhalte an die internen Systeme anpassen.

Wer es selbst macht, erhöht das Risiko für Pannen

Der externe Beauftragte setzt Datenschutz somit nicht selbst um, sondern sorgt dafür, dass Chef und Team wissen, was zu tun ist. Inhaber können zwar Aspekte und Fragen zum Datenschutz auslagern – nicht aber die Verantwortung. Den finalen Hut auf hat immer der Geschäftsführer, Vorstand oder Inhaber. Ebenso bei Datenschutzverstößen oder Pannen haftet der Unternehmer. Das ist auch der Grund, warum eine interne Lösung im Alleingang ein Wagnis ist. Datenschutz, IT-Sicherheit und digitale Prozesse sind komplexe Themen. Sie bleiben für Unerfahrene auch bei bester Absicht meist ein schlafendes Ungeheuer – weil sich dessen Haltungsbedingungen, sprich die gesetzlichen Leitplanken durch neue Urteile und Bewertungen der Aufsichtsbehörden ständig verändern.

Hochwertige Datenschützer haben genau diese Entwicklungen jederzeit im Blick, sie informieren sich permanent über juristische und technische Änderungen, bilden sich regelmäßig weiter und halten die Systeme auf Stand. All das können interne Akteure nur bedingt erfüllen, da sie in der Regel den Großteil des Tages andere Arbeitsbereiche betreuen. Das Thema Datenschutz fällt bei ihnen im Alltagsstress als Erstes hinten raus. Solange das Monster schläft und keine Probleme auftauchen, mag eine interne Lösung ausreichen. Doch schon bei einer banalen Auskunftsanfrage kann das schnell in die Hose gehen. Und jeder Fehler führt zu Ärger, Kosten oder Imageschäden. Oftmals fehlt Mitarbeitern auch die Erfahrung im Umgang mit Behörden. Ungeschickte Kommunikation kann kritische Situationen jedoch noch verschlimmern. Ein externer Profi hingegen kennt die spezifischen Anforderungen des technischen Datenschutzes – angepasst an die Besonderheiten der jeweiligen Branche. Er steht täglich mit Behörden im Austausch und weiß, wie sich erhitze Gemüter beruhigen lassen, falls es doch einmal zu einer Panne kommt. All das zähmt das Bürokratiemonster und senkt die Wahrscheinlichkeit für Fehler und Bußgelder außerordentlich.

EINHEITSPATENT – Was bitte bringt uns das?

Der Durchbruch für den europaweiten Schutz von Innovationen oder doch nur ein weiterer Menübaustein?

Die Patentwelt schaut gebannt auf das zweite Quartal 2023, dann wird aller Voraussicht nach das einheitliche Patentsystem in Europa starten.

Siebzehn auf einen Streich!
Für die gegenwärtig 17 EU-Staaten, die am einheitlichen Patentsystem teilnehmen wollen, tritt dann das Europäische Patent mit einheitlicher Wirkung (Einheitspatent) neben das bekannte Europäische Patent (EP-Patent, „Bündelpatent"), das nach seiner Erteilung in ein Bündel nationaler Patente zerfällt. Rechtsgrundlage ist die EU-Verordnung Nr. 1257/2012, die den Mechanismus der verstärkten Zusammenarbeit nutzt, wonach eine Teilmenge der EU-Staaten gemeinsame Regelungen einführen kann.

Beziehungsstatus: „Es ist kompliziert"
Ein Patentanmelder wird zukünftig weitere Entscheidungen hinsichtlich der Reichweite seiner Patente treffen müssen. Das EP-Patent wie auch das Einheitspatent beruhen auf einem gemeinsamen zentralisierten Erteilungsverfahren, in dieser Hinsicht ändert sich wenig. Wenn ein Patent zur Erteilung ansteht, man sich also auf der Zielgeraden wähnt, muss der gewünschte regionale Schutzumfang definiert werden. Ein EP-Patent kann einen Schutz in nicht weniger als 38 Staaten begründen, hiervon umfasst sind die 27 EU-Staaten, wobei über gesonderte Abkommen Schutz sogar außerhalb Europas (Kambodscha, Marokko und Tunesien) erlangt werden kann.

Nachteilig an diesem System ist, dass für die gewählten Staaten jeweils individuelle Schritte erforderlich sind. Dies erklärt auch die hohen Kosten für einen lückenlosen Schutz in Europa, die insbesondere auf Übersetzungen und die Einbeziehung nationaler Vertreter zurückgehen. Anders verhält es sich beispielsweise in den USA, in Zusammenhang mit einer Patenterteilung sind dort nur wenige Schritte erforderlich. Ein Gutteil des Aufwands kann durch das Einheitspatent vermieden werden, dies fügt jedoch dem ohnehin schon komplexen System eine weitere Ebene hinzu.

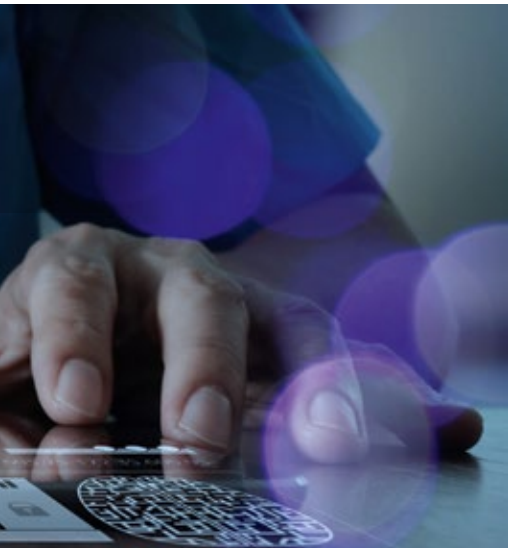
Europa ist nicht gleich Europa
Mit einem EP-Patent kann Patentschutz in den EU-Staaten und darüber hinaus erlangt werden. Ein Anmelder kann nun mit dem Einheitspatent 17 der 27 EU-Staaten durch ein einziges Patent abdecken. Damit entfällt für diese 17 Staaten die aufwendige individuelle Prozedur. Eine Koexistenz von Einheitspatent (17 EU-Staaten) und EP-Patent (andere Staaten aus dem EP Patentsystem) ist möglich. Der Königsweg wäre ein EU-weites Einheitspatent. Jedoch werden beispielsweise Spanien und

STEFAN VON SIEGROTH
WITTEWELLER Patentanwälte
Stuttgart, Nagold

PATENTANWALT

Stefan von Siegroth ist Maschinenbauingenieur mit Praxiserfahrung, Wirtschaftsingenieur und als Patentanwalt an Standorten in Stuttgart und Nagold tätig. Seine Leidenschaft gilt den technischen Innovationen. Er verfügt über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes. Er hat sich auf die Belange des regionalen Mittelstands spezialisiert.

Foto: Adobe Stock/everythingpossible



Polen auf absehbare Zeit nicht teilnehmen. Mitgliedstaaten wie Deutschland, Frankreich, Italien und die Benelux-Staaten sind jedoch mit von der Partie.

Zahle vier, kriege siebzehn

Ein weiteres gewichtiges Argument ist die Höhe der Jahresgebühren. Diese orientieren sich beim Einheitspatent an der Summe der individuellen Gebühren von vier relevanten Staaten. Dies erklärt die Faustregel, wonach ein Einheitspatent interessant wird, wenn man stattdessen Patentschutz in zumindest drei oder vier Staaten anstreben würde, die mit dem Einheitspatent abgedeckt wären.

Die kumulierten Jahresgebühren für die Maximallebensdauer eines Einheitspatents betragen nach derzeitigem Stand etwa 35.000 Euro. Patentschutz in den 17 Staaten nach dem alten System wäre ungleich teurer. Dieser Vorteil ist jedoch im internationalen Vergleich immer noch ein gewichtiger Hemmschuh, so liegen die maximalen Aufrechterhaltungsgebühren für ein US-Patent aktuell bei ca. 13.500 US-Dollar.

EP-Patente werden selten in sämtlichen möglichen Staaten auch in Kraft gesetzt. Eher wählen Patentinhaber eine überschaubare Anzahl an Staaten aus, um die EU und die Peripherie wirtschaftlich vertretbar abzudecken.

Zur Frage, ob sich das neue Patentsystem lohnt, könnte sich der Brexit als Handicap erweisen. Der Schutz eines EP-Patents in Deutschland, Frankreich und Großbritannien ist eine durchaus übliche Konstellation. Großbritannien als EU-Mitglied wäre dann womöglich die kritische Masse gewesen, die den Weg in das neue System ebnet.

Sofern jedoch das Hauptaugenmerk auf den EU-Binnenmarkt gerichtet ist, gibt es nun mit dem Einheitspatent eine beachtenswerte Alternative zum Bündelpatent. Vieles dürfte davon abhängen, ob sich weitere Mitgliedstaaten der EU dem neuen System anschließen, und wie sich die Gebühren für die Aufrechterhaltung entwickeln.

Recht haben und Recht durchsetzen

Das einheitliche Patentsystem verknüpft das Einheitspatent untrennbar mit einer neuen Gerichtsbarkeit. Nach der Erteilung unterliegt das klassische EP-Patent bisher der jeweiligen nationalen Gerichtsbarkeit. Es ist also zumindest theoretisch möglich, dass identische Verletzungshandlungen in unterschiedlichen Staaten unterschiedlich beurteilt werden.

Der Pfad der nationalen Gerichtsbarkeit wird mit dem Einheitspatent zwingend verlassen. Mit dem Einheitlichen Patentgericht wird eine neue Institution geschaffen, die für Einheitspatente ausschließlich zuständig wird. Bezüglich bestehender und zukünftiger Bündelpatente begründet sich eine Zuständigkeit des Einheitlichen Patentgerichts für diejenigen Staaten, die auch mit dem Einheitspatent hätten erreicht werden können. Sofern man sich also bewusst gegen das Einheitspatent entscheidet, führt dies nicht automatisch weg vom Einheitlichen Patentgericht. Bis auf Weiteres kann die Zuständigkeit des Einheitlichen Patentgerichts für Bündelpatente im Wege eines sogenannten Opt-out ausgeschlossen werden.

Bedenken hinsichtlich der Qualifikation der Spruchkörper beim Einheitlichen Patentgericht haben sich angesichts der jüngst veröffentlichten Berufungslisten der Richter als unbegründet erwiesen. Tatsächlich wird ein Gutteil der etablierten nationalen Richterschaft in Patentsachen eine Tätigkeit beim Einheitlichen Patentgericht aufnehmen.

Hopp oder top?

Bei der Abwägung des Für und Wider muss beachtet werden, dass das Einheitspatent auch ein einheitliches Schicksal hat. Man kann also bei fortgeschrittener Patentlebensdauer das Portfolio nicht ausdünnen, um das Patent nur in wichtigen Staaten am Leben zu halten. Bei Angriffen auf den Rechtsbestand wird einheitlich entschieden, sodass eine etwaige Vernichtung das gesamte Einheitspatent beträfe.

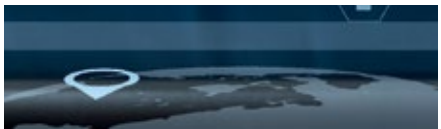
Es gibt viele Wege nach Rom – und einige Weggabelungen

Das europäische Patentsystem war schon vor dem Einheitspatent und dem einheitlichen Patentgericht ein vielschichtiges Konstrukt. Das Einheitspatent reduziert hinsichtlich der 17 Teilnehmerstaaten die Komplexität, fügt jedoch an anderer Stelle mit der neuen Gerichtsbarkeit und neuen Konstellationen Komplexität hinzu.

Es gibt leider wenige Faustregeln, die eindeutig für oder gegen die Teilnahme am einheitlichen Patentsystem sprechen. Umgekehrt gewinnen nationale Schutzrechte wie das Deutsche Patent zumindest für einen Übergangszeitraum als Back-up an Wert.

Eine Chance des Systems ist die mögliche Dynamik, die weitere EU-Staaten anlocken kann. Sofern sich die geplanten Jahresgebühren moderat entwickeln, könnte sich langfristig ein „De-facto"-EU-Patent entwickeln. Der Rahmen dafür wäre gegeben.

Wenn Entscheidungen über die Reichweite eines EP-Patents anstehen, sollte man die neuen Optionen präsent haben. Im Zweifel wäre fallweise zu entscheiden. Angesichts der langfristigen Implikationen sollte dieser Aufwand nicht gescheut werden. Dies gilt zumindest solange, bis sich im neuen System eine Routine entwickelt hat.



Autorenübersicht

Allianz Trade
Euler Hermes Deutschland
Tübinger Straße 41/43, 70178 Stuttgart
Telefon 0711 90049-0
Distribution@allianz-trade.com
www.allianz-trade.de

Autor: Christian Lüdtke (S. 36 – 37)

BARTH Datenschutz GmbH
Brunnengasse 3, 73650 Winterbach
Telefon 0711 40070720
info@barth-datenschutz.de
www.barth-datenschutz.de

Autor: Achim Barth (S. 46 – 47)

Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Calwer Straße 23, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 2536095-0
stuttgart@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de

Autoren: Dr. Christoph Morgen,
Dr. Jan Markus Plathner (S. 42 – 45)

BW PARTNER Bauer Schätz Hasenclever
Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft |
Steuerberatungsgesellschaft
Hauptstraße 41, 70563 Stuttgart
Telefon 0711 1640-0
info@bw-partner.com
www.bw-partner.com

Autoren: Janko Franke,
Till Schätz (S. 24 – 25)

CPL Legal Rechtsanwalts GmbH
Schulze-Delitzsch-Straße 28, 70565 Stuttgart
Telefon 0711 782394-760
info@cpl.legal
www.cpl.legal

Autor: Dr. Karsten Kensbock,
Rouven Unmuth (S. 28 – 30)

Gleiss Lutz Hootz Hirsch PartmbB
Rechtsanwälte | Steuerberater
Lautenschlagerstraße 21, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 89970
info@gleisslutz.com
www.gleisslutz.com

Autoren: Dr. Andreas Spahlinger, Dr. Matthias Tresselt,
Dr. Marc Ruttloff, Prof. Dr. Eric Wagner
(S. 26, S. 34 – 35)

GRUB BRUGGER
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Reinsburgstraße 27, 70178 Stuttgart
Telefon 0711 96689-0
stuttgart@grub-brugger.de
www.grub-brugger.de

Autoren: Dr. Julius Beck, Dr. Nicolas Kreuzmann,
Dennis Lang, Julian Schidelko
(S. 18 – 19, S. 31 – 33)

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK
Partnerschaft mit beschränkter Berufshaftung
von Rechtsanwälten und Steuerberatern
Königstraße 45, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 2204579-10
stuttgart@heuking.de
www.heuking.de

Autoren: Dr. Peter Ladwig,
Dr. Hermann Ali Hinderer (S. 8 – 9)

Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz
Rechtsanwälte • Steuerberater
Partnerschaft mbB
Jahnstrasse 43, 70597 Stuttgart
Telefon 0711 72579-0
info@hennerkes.de
www.hennerkes.de

Autoren: Prof. Dr. Andreas Wiedemann,
Prof. Dr. Rainer Kögel (S. 12 – 13)

Landesbank Baden-Württemberg
Am Hauptbahnhof 2, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 127-0
kontakt@LBBW.de
www.lbbw.de

Autoren: Damian Wosnitzka,
Martin Steidle (S. 20, S. 38 – 39)

LENESIS
Anwalts- und Notarkanzlei
Lehmann • Neunhoeffer • Sigel • Schäfer
Bopserwaldstraße 62, 70184 Stuttgart
Telefon 0711 2268912
lenesis@lenesis.com
www.lenesis.com

Autor: Dr. Björn Melzer (S. 27)

LUTHER
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Lautenschlagerstraße 24, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 9338-0
stuttgart@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com

Autorin: Iris Glönkler (S. 21 – 23)

Menold Bezler Rechtsanwälte Steuerberater
Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB
Stresemannstraße 79, 70191 Stuttgart
Telefon 0711 86040-00
kontakt@menoldbezler.de
www.menoldbezler.de

Autoren: Franziska Gottwick,
Nico Haldy (S. 14 – 15)

PKF WULF & PARTNER Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Löffelstraße 44, 70597 Stuttgart
Telefon 0711 69767-0
info@pkf-wulf.de
www.pkf-wulf-gruppe.de

Autoren: Martin Wulf,
Dominik Huth (S. 16 – 17)

Wintergerst
Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG
Augustenstraße 1, 70178 Stuttgart
Telefon 0711 699855-0
info@wintergerst.com
www.wintergerst.com

Autoren: Christian Kunz, Theo-Philo Rempel,
Lars Gairing, Christian Scharfenberger
(S. 10 – 11, S. 40 – 41)

Witte, Weller & Partner Patentanwälte mbB
Königstr. 5, 70173 Stuttgart
Telefon 0711 66669-0
post@wwp.de
www.wwp.de

Autor: Stefan von Siegroth (S. 48 – 49)

... damit die **DSGVO** und die nötigen Maßnahmen für Sie kein Buch mit sieben Siegeln sind!

Wer die DSGVO ernst nimmt, steht vor einer gewaltigen Aufgabe. Gemeinsam brechen wir diese Aufgabe in sinnvolle Teilschritte herunter, die für optimale Planungssicherheit in angepasste Leistungspakete verpackt werden.

AUTOR BEI GABAL

HINWEISGEBER SCHUTZ**GESETZ**

Das kommende deutsche Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) verpflichtet **Unternehmen ab 250 Mitarbeitern zur Einführung eines Hinweisgebersystems.** Bereits im **Dezember 2023 sinkt** die verpflichtende Zahl der Angestellten auf **50 Mitarbeiter.**

Reagieren Sie rechtzeitig und lassen Sie sich beraten.
Wir stehen Ihnen als starker Allrounder zur Seite.

Barth Datenschutz GmbH
Brunnengasse 3 · 73650 Winterbach · Tel. +49 711 400 70720
info@barth-datenschutz.de · www-barth-datenschutz.de

Barth **Datenschutz**