HOFFMANN LIEBS
Your Partner in Law

Transformation & Restrukturierung

Wandel erfolgreich gestalten ohne Krise

Deutschlands Unternehmen stehen vor einem nie gekannten Umbruch:

- **Digitalisierung**
- **künstliche Intelligenz**
- **eMobilität**
- **Online-Handel**
- **Klimaschutz**

Der technologische Wandel erfasst Industrie, Handel und Unternehmen gleichermaßen. Die Corona-Pandemie und die angesichts des Klimawandels verschärften Klimaziele wirken da wie ein Brandbeschleuniger.

Unternehmen müssen die sich bietenden Chancen ergreifen und sich neu ausrichten – und das möglichst ohne Krise und Insolvenz, sondern erfolgreich.

Tempo beim Wandel ist gefragt

1 Risiken in der Transformation

Der Russland-Ukraine-Krieg, COVID-19-Pandemie, Halbleiter- bzw. Chipkrise, veraltete Geschäftsmodelle, noch fehlende Anpassungen an die Digitalisierung, die Verlagerung von Umsatz und Vertrieb ins Internet, ein unzureichendes „Frühwarnsystem“ für Krisen, fehlende Nachfolgelösungen, große Abhängigkeiten zu Kunden, mangelnde (Liquiditäts-)Planungen, hohe Personalkosten, undurchsichtige Konzernstrukturen und ausbleibende Investitionen. Social Media und Online-Handel zeigen: Wenn wir nicht aufpassen, wird Deutschland vom industriellen Führer zum digitalen Follower. Die während der COVID-19-Pandemie aufgenommenen Kredite, Hilfen und andere bislang gestundete Schulden müssen irgendwann zurückgezahlt werden.

Das alles sind nur Beispiele für Krisenursachen, denen wir in unserer täglichen Arbeit regelmäßig begegnen.

Die langfristigen Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges und der COVID-19-Pandemie in Form der aktuellen internationalen Rohstoff- und Energiepreiskrise treffen die Wirtschaft massiv und führen bei vielen Unternehmen zu einem Umdenken und einer Transformation, insbesondere auf dem Beschaffungsmarkt. Viele unserer Mandanten stellen ihre Liefersituation sowie ihren Beschaffungsmarkt schon jetzt lokaler und mehrstufiger auf.

Besonders herausfordernd sind zusätzlich die klimapolitischen Ziele und ihr Erreichen: Klimaneutralität bis 2050, Fit for 55 bis 2030, Kohleausstieg bis 2030, spätestens bis 2038. Das sind nur einige Punkte für ehrgeizige, unter Klimaschutzgesichtspunkten aber auch notwendige Ziele, die zunehmend starken Einfluss auf die Unternehmen haben (werden) und diese vor zahlreiche Herausforderungen stellen. Die vielen Anforderungen, die Unternehmen dabei zu bewältigen haben, steigen in Deutschland, der EU und der Welt rasant. Nur beispielhaft genannt sei die Autoindustrie, die Abschied nehmen muss von der Verbrennertechnologie, was in der Produktion der Teile zu teilweise erheblichen Personalanpassungsmaßnahmen führen wird.

Der Druck im Hinblick auf die o.g. Ziele seitens der Politik aber auch von den Menschen selbst, z.B. durch Organisationen wie „Fridays for Future“, steigt – befeuert durch die sozialen Medien (Social Media).

Wir erleben in unserem Tagesgeschäft, dass immer mehr Unternehmen sogar insolvenzgefährdet sind, da die o.g. Probleme zu spät oder ohne entsprechende Expertise/Beratung angegangen werden. Solche Fragen und Entwicklungen gilt es jedoch frühzeitig zu erkennen und diesen entgegenzuwirken. Das gilt es nicht nur, um das eigene Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten, sondern auch, um eigene Haftungsrisiken der Geschäftsleiter, Vorstände und Aufsichtsorgane der Unternehmen zu vermeiden.

Der geschäftsführende Gesellschafter eines von uns beratenen und seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt tätigen mittelständischen Automobilzulieferers (90 Mitarbeiter, 10 Mio. Euro Jahresumsatz) fasste zuletzt die vorgenannten Probleme wie folgt zusammen:

> **„Die Rohmaterialversorgung ist schwierig, die Chipkrise, verbunden mit unklaren Planzahlen der OEM‘s an unsere Kunden, machen eine gute Planung unmöglich, die Energiepreise in Deutschland explodieren, aber wir steigen aus Kohle, Gas und Atomstrom aus. Und die Logistikkosten steigen ebenfalls, ein Container aus Asien kostet inzwischen statt 1.500 EUR über 10.000 EUR. Dazu kommen die Vorgaben zur E-Mobilität. Gesetze, Vorschriften, Umweltanforderungen, Zertifizierungen auf höchstem Level müssen erfüllt werden. Damit steht man dann im Wettbewerb zu Lieferanten in Rumänien, Bulgarien, Indien und China, denen solche Anforderungen unbekannt sind und den internationalen Kunden ebenfalls.“**

2 Riesige Herausforderungen

Unternehmen jeder Größe und quer durch alle Branchen stehen vor riesigen Herausforderungen, die es zu meistern gilt.

Sie müssen:

- **Produktionen verkleinern oder Standorte schließen**
- **Nötige Investitionen finanzieren**
- **Lieferketten und Vertrieb digitalisieren**
- **Dinge vernetzen inkl. „Function on Demand“ und Softwareentwicklung**
- **Klimafreundlichere Produkte anbieten**
- **Geschäftsanteile, Unternehmensbereiche oder Immobilien verkaufen**
- **Die in der Corona-Pandemie aufgenommenen Kredite zurückzahlen**
- **Krise und Insolvenz vermeiden**

Der Handlungsdruck ist also groß, es stellen sich hier zahlreiche Fragen.

3 Rechtsfragen zur Transformation

- Wie kann ich ganze Werke oder Teile der Produktion verlagern oder schließen?
- Wie kann ich Personal anders einsetzen oder sozialverträglich abbauen (Transfergesellschaft, „Rentenbrücken“ etc.)?
- Wie kann ich Unternehmensteile an Interessenten veräußern?
- Wann treten Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung eigentlich ein?
- Wie restrukturiere ich meine Schulden ohne Insolvenzverfahren?
- Kann ich mich mit Hilfe eines Schutzschirm- oder Eigenverwaltungsverfahrens sanieren?
- Ist die Corona-Pandemie (immer noch) ein Fall höherer Gewalt?
- Welche Ansprüche habe ich, wenn ich bestellte Waren/Rohstoffe nicht oder nicht rechtzeitig bekomme und wie kann ich Schäden oder Ansprüche meiner Kunden an meinen Lieferanten in diesen Fällen durchreichen?
- Wie wehre ich mich gegen Preiserhöhungen und auf was muss ich in diesem Zusammenhang achten? Wann sind Preiserhöhungsklauseln wirksam?
- Was kann ich in praktischer Hinsicht tun, um künftig derartige Situationen zu vermeiden oder zumindest besser darauf vorbereitet zu sein?

- Ich habe ein Altlastengrundstück und möchte dieses veräußern. Die Behörde fordert aber Sanierungsmaßnahmen. Wie kann ich vorgehen und sicherstellen, dass nach dem Verkauf keine Überraschungen mehr auf mich zukommen?
- Was muss ich von Rechts wegen beachten, wenn ich eine genehmigungsbedürftige Anlage (BImSchG-Anlage) ändern oder stilllegen möchte?
- Kann ich mein verwildertes Baugrundstück jederzeit roden und so baureif machen?
- Ich habe eine leerstehende Bestandsimmobilie, die früher als Bürogebäude genutzt wurde. Jetzt möchte ich hieraus Wohnungen machen. Da ich ja nicht neu baue, ist das ja problemlos möglich, insbesondere benötige ich ja keine Genehmigung... Richtig?
- Was bedeutet die Digitalisierung für Unternehmen aus der Energiewirtschaft?
- Wie gestalte ich mein Unternehmen klimaneutral und welche Vorteile ergeben sich daraus?

RAin Dr. Julia Reinsch:

Wie kann ich ganze Werke oder Teile der Produktion verlagern oder schließen?

Ein verändertes Marktumfeld oder auch die Möglichkeit unternehmerische Chancen im Ausland zum Beispiel besser nutzen zu können, machen es teilweise notwendig, Produktionen in Deutschland zu verkleinern oder zu schließen. Dies bedingt den Abbau von Personal und die Beteiligung eines vorhandenen Betriebsrats bereits zu Beginn des Projekts.

Je nach Umfang des notwendigen Personalabbaus und auch teils abhängig von den Gründen für die beabsichtigte Betriebsänderung, findet die Maßnahme mehr oder weniger Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit, insbesondere bei der für die Branche zuständigen Gewerkschaft. Gerade bei einem Abbau von Arbeitsplätzen in Deutschland in internationalen Unternehmensgruppen mit Produktionen in anderen Ländern zum Beispiel, soll der Verlust von Arbeitsplätzen in Deutschland politisch und insbesondere durch hohe Kosten der Maßnahme durch gut ausgestattete Sozialtarifverträge oder Sozialpläne möglichst verhindert und „Nachahmer abgeschreckt“ werden. Gewerkschaften involvieren sich dann häufig in diese Projekte und unterstützen den Betriebsrat oder treten dem Unternehmen selbst als Verhandlungspartner mit der Forderung nach einem Sozialtarifvertrag oder Transfer-Sozialplan gegenüber, unabhängig davon, ob das Unternehmen tarifgebunden ist oder nicht oder bisher schon engere Verbindungen der Belegschaft zu einer Gewerkschaft bestanden haben oder nicht.

Bei Projekten zur vollständigen oder teilweisen Verlagerung oder Einschränkung bis hin zur Schließung von Werken stellen sich daher nicht nur zahlreiche Rechtsfragen, sondern auch Fragen der taktischen Vorbereitung, um eine möglichst gute Ausgangsposition für die Verhandlungen mit dem Betriebsrat zu erlangen. Ebenso wichtig ist die Vorbereitung der Kommunikation intern und extern. Je nach Einschätzung des Risikos der Beteiligung einer Gewerkschaft ist bereits vor Bekanntgabe der Maßnahme zu überlegen, wie das Unternehmen sich für mögliche Streikmaßnahmen gut aufstellen und deren Wirkung reduzieren kann und ähnliches. Vor Bekanntgabe der Maßnahme können durch eine gute Vorbereitung die Rahmenbedingungen deutlich zugunsten des Unternehmens verbessert werden.

Spätestens nach Bekanntgabe einer geplanten Betriebsänderung im Sinne des § 111 BetrVG hat die Unterrichtung des Betriebsrats zu beginnen und Verhandlungen zum Abschluss eines Interessenaus-

gleichs und Sozialplans sind zu führen (§ 112 BetrVG). Für eine Umsetzung der Maßnahme zu dem vom Unternehmen gewünschten Zeitpunkt sind ein ausreichender Vorlauf und eine gute Projektsteuerung sowie eine gut dokumentierte unternehmerische Entscheidung unerlässlich, möchte man die Verhandlungsposition nicht durch Zeitdruck beeinträchtigen und erreichen, dass die Betriebsänderung wie geplant zu den budgetierten Kosten umgesetzt werden kann.

>> zurück

RAin Dr. Julia Reinsch:

Wie kann ich Personal anders einsetzen oder sozialverträglich abbauen (Transfergesellschaft, „Rentenbrücken“ etc.) ?

Ein Transformationsprozess bedingt häufig auch, dass das vorhandene Personal nicht wie bisher eingesetzt werden kann, sondern die nach der Transformation verbleibenden Arbeitsplätze andere Qualifikationen oder eine andere Betriebsorganisation voraussetzen.

Es stellt sich die Frage, ob die geänderten Anforderungen mit dem vorhandenen Personal erfüllt werden können, welche Qualifikationsmaßnahmen und veränderten Arbeitsbedingungen dazu notwendig und wie rechtlich umsetzbar sind, oder ob dies zum Beispiel aufgrund der vorhandenen Fähigkeiten und Strukturen zumindest für Teile der Belegschaft keine sinnvolle Option ist.

Es bieten sich verschiedene Qualifikationsmaßnahmen an, die intern und/oder extern organisiert werden können. Auch hierbei sind die Beteiligungs- und Mitbestimmungsrechte eines vorhandenen Betriebsrats zu beachten und bereits in der Planungsphase zu berücksichtigen. Die Umgestaltung von Arbeitsplätzen, Arbeitsabläufen, der betrieblichen Organisation sowie der an die Transformation angepasste neue Arbeitszeit- und Vergütungsmodelle sind vertraglich mit den Beschäftigten und zumindest teilweise auch kollektiv mit dem vorhandenen Betriebsrat zu verhandeln und umzusetzen. Auch hierbei kann die Schwelle zur Betriebsänderung Sinne des § 111 BetrVG überschritten sein, sodass ein Interessenausgleich und gegebenenfalls Sozialplan, zur Abmilderung möglicherweise entstehender wirtschaftlicher Nachteile, erforderlich wird.

Sollte der benötigte veränderte Einsatz des Personals nicht gewünscht oder nicht sinnvoll umsetzbar sein, stellen sich Fragen eines möglichst sozialverträglichen Personalabbaus. Über die übliche Zahlung

von Abfindungen hinaus, können sich unter Umständen Instrumente wie die Einrichtung einer Transfergesellschaft eignen. Eine Transfergesellschaft bietet die auch staatlich geförderte Möglichkeit zur Qualifikation und Neuorientierung auf dem Arbeitsmarkt, auch über die Kündigungsfrist hinaus und dient daher zur Absicherung der Belegschaft in der Übergangsphase. Auch sogenannte „Rentenbrücken“ mit denen älteren Beschäftigten ein Übergang in die gesetzliche Rente mit möglichst geringen wirtschaftlichen Nachteilen ermöglicht wird, können zur Umsetzung des Transformationsprozesses eingesetzt werden.

>> zurück

RA Daniel-Sebastian Kaiser:

Wie kann ich Unternehmensteile an Interessenten veräußern?

Der wohl einfachste Weg, einen Unternehmensteil bzw. Unternehmensbereich zu veräußern, ist ein sogenannter „Share Deal“, also die Veräußerung von Anteilen am Unternehmensträger. Dies setzt freilich voraus, dass der betroffene Geschäftsbereich bereits in einer eigenen (Tochter-)Gesellschaft (in Deutschland zumeist in einer GmbH) verselbständigt ist. Andernfalls bedürfte es erst vorbereitender Maßnahmen zur Abspaltung oder Ausgliederung des betroffenen Bereichs in eine neue Gesellschaft, die bereits für sich genommen, einer meist recht aufwändigen Transaktion gleichkommen.

Regelmäßig werden Teilbereiche eines Unternehmens daher mittels eines „Asset Deals“ veräußert. Dabei veräußert das Unternehmen den jeweiligen Geschäftsbereich, indem sämtliche dem Bereich zuzuordnenden Wirtschaftsgüter verkauft und übertragen werden. Dies bedingt zunächst, dass die einzelnen Gegenstände des Verkaufs im Kaufvertrag möglichst genau bezeichnet werden. Die damit einhergehende größere Komplexität des Kaufvertrags ist aber in aller Regel gut beherrschbar.

Weiter müssen die jeweiligen Vermögensgegenstände nach den für sie einschlägigen Regelungen übertragen werden. Auch gilt es bei Asset Deal in besonderem Maße, die einschlägigen Vorschriften des Datenschutzrechts einzuhalten. Dabei können besondere Form- oder auch Zustimmungserfordernisse eingreifen. Während sich viele Sachen (z.B. Maschinen) oder Rechte (z.B. Marken oder Patente) formlos übertragen lassen, sind für die Übertragung von Betriebsgrundstücken besondere Vorschriften zu beachten. Insbesondere löst die Übertragung eines Grundstücks im Rahmen eines Asset Deals die

Pflicht zur notariellen Beurkundung des Kaufvertrags aus. Eine Beurkundungspflicht kann sich aber beim Asset Deal auch dann ergeben, wenn Vermögen „in Bausch und Bogen“ übertragen wird. Hier gilt es bei der Vertragsgestaltung besondere Sorgfalt walten zu lassen. Andernfalls besteht nämlich das Risiko der vollständigen Nichtigkeit der Transaktion.

Zustimmungserfordernisse seitens Dritter ergeben sich insbesondere, wenn der Erwerber im Rahmen des Asset Deals auch Verpflichtungen mit schuldbefreiender Wirkung für das veräußernde Unternehmen übernehmen soll. Anders als bei der Übertragung von Forderungen, die jederzeit möglich ist, bedarf die Übertragung von Verpflichtungen grundsätzlich der Zustimmung des Gläubigers. Gleiches gilt auch bei der Übertragung von Vertragsverhältnissen in Gänze. Auch hier muss der Vertragspartner einverstanden sein, und zwar gänzlich unabhängig davon, ob der jeweilige Vertrag eine sogenannte „Change-of-Control“-Klausel enthält. Bei der Übertragung von wichtigen Kunden- oder Lieferantenverträgen gilt es daher, sich frühzeitig der Zustimmung der Vertragspartner zu versichern.

Besondere Beachtung beim Asset Deal bedürfen die arbeitsrechtlichen Vorschriften zum Betriebsübergang. Während Rechtsbeziehungen eines Unternehmens sonst nur dann auf einen Erwerber übergehen, wenn dies ausdrücklich vereinbart wird, bestimmt § 613a BGB für Arbeitsverhältnisse eine Ausnahme von diesem Grundsatz. Im Falle eines Betriebsübergangs gehen sämtliche dem betroffenen Betrieb zuzuordnenden Arbeitsverhältnisse automatisch per Gesetz auf den Erwerber über. Die Arbeitnehmer können allerdings dem Übergang auf den Erwerber widersprechen. In diesem Fall muss der Verkäufer solche Arbeitnehmer weiterhin vergüten, zumindest bis der die Arbeitsverhältnisse durch eine Kündigung beenden kann.

>> zurück

RA Dr. Volker Hees:

Wann treten Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung eigentlich ein?

Bei Zahlungsunfähigkeit (§ 17 Abs. 2 InsO) ist unverzüglich binnen max. drei Wochen Insolvenzantrag zu stellen, § 15a InsO. Zur Prüfung wird erst ein stichtagsbezogener Finanzstatus aufgemacht. Kann der Schuldner mit der Liquidität aus Bankguthaben, Kasse und offene Kreditlinie(n) alle fälligen Zahlungspflichten erfüllen, ist er zahlungsfähig. Ergibt sich eine Liquiditätslücke, ist ein Finanzplan für drei Wochen ab Stichtag aufzustellen. Hier werden Bankguthaben, Kasse und offene Kreditlinie(n) und die Mittelzuflüsse aus den geplanten Umsatzgeschäften der nächsten drei Wochen den bereits fälligen und den innerhalb der drei Wochen fälligen Verbindlichkeiten (Passiva II) gegenübergestellt.

Gibt es keine Liquiditätslücke, ist Zahlungsfähigkeit zu bejahen. Beträgt die Lücke dagegen 10% der fälligen Gesamtverbindlichkeiten oder mehr, ist von Zahlungsunfähigkeit auszugehen. Eine Lücke unter 10% bedeutet nur Zahlungsstockung. Zeigt der Liquiditätsplan aber für die weiteren Wochen, dass die Lücke demnächst mehr als 10% betragen wird und nicht geschlossen werden kann, liegt doch Zahlungsunfähigkeit vor.

Bei Überschuldung (§ 19 Abs. 2 InsO) ist unverzüglich binnen max. sechs Wochen Insolvenzantrag zu stellen, § 15a InsO. Sie liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens in den nächsten zwölf Monaten ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich.

Im ersten Schritt wird geprüft, ob das Unternehmen auf Grundlage der Ertrags- und Finanzplanung für die nächsten zwölf Monate eine positive Fortbestehensprognose hat. Das ist zu bejahen, wenn die Liquiditätsplanung aus monatlichen Einnahmen und Ausgaben zeigt, dass dem Unternehmen binnen zwölf Monate keine Zahlungsunfähigkeit droht. Zur Vermeidung können Maßnahmen wie Gesellschafterdarlehen in den Finanzplan einbezogen werden. Ist die Fortbestehensprognose positiv, liegt keine Überschuldung vor. Ist sie negativ, sind Vermögen und Schulden in einem stichtagsbezogenen Status zu Liquidationswerten gegenüberzustellen (= Überschuldungsbilanz). Ist danach das Reinvermögen negativ, liegt Überschuldung vor. Dabei sind stille Reserven aufzudecken, Kredite mit Rangrücktritt fallen heraus.

>> zurück

RA Bartosz Zdanowicz:

Wie restrukturiere ich meine Schulden ohne Insolvenzverfahren?

Schulden können auch ohne Insolvenzverfahren beseitigt werden. Es ist dabei aber zwingend die Zustimmung aller Gläubiger notwendig.

Eine Ausnahme bildet das ab dem 1. Januar 2021 geschaffene Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen, kurz StaRUG. Danach kann vom Unternehmer oder Unternehmen selbst ein Restrukturierungsplan erstellt werden, der notwendige finanzielle Maßnahmen (z.B. einen Schuldenschnitt) und ggfs. erforderliche (z.B. operative) Sanierungsmaßnahmen enthält. Dem Restrukturierungsplan muss eine Mehrheit von 75 Prozent der teilnehmenden Gläubiger zustimmen. Es muss daher keine Einstimmigkeit erzielt werden, wie es bei außergerichtlichen Sanierungen bislang erforderlich. Unternehmen können (und sollten) sich einen erfahrenen Sanierer/Rechtsanwalt an die Seite holen, um die Verhandlungen mit den Gläubigern und die Erstellung des Restrukturierungsplans gemeinsam zu bewältigen.

>> zurück

RA Bartosz Zdanowicz:

Kann ich mich mit Hilfe eines Schutzschirm- oder Eigenverwaltungsverfahrens sanieren?

Schutzschirmverfahren und Eigenverwaltung stellen vor allem für mittelständische Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern gute Sanierungsinstrumente dar. Selten aber auch denkbar ist eine Sanierung von kleinen Unternehmen oder Einzelpersonen (z.B. Zahnärzte, Apotheker, Steuerberater). Es ist jedoch immer im Einzelfall zu prüfen, ob eine Sanierung mithilfe eines Schutzschirmverfahrens/einer Eigenverwaltung sinnvoll erscheint.

Eine wesentliche Voraussetzung für die Möglichkeit der Sanierung mithilfe eines Schutzschirmverfahrens/einer Eigenverwaltung ist das Vorliegen einer Zahlungsunfähigkeit/Überschuldung im Sinne der Insolvenzordnung (Eigenverwaltung möglich) oder zumindest das Vorliegen einer drohenden (= in Zukunft absehbare) Zahlungsunfähigkeit (Schutzschirmverfahren möglich).

Sowohl die Eigenverwaltung als auch das Schutzschirmverfahren bieten z.B. folgende wesentliche Sanierungseffekte:

- **Die Erledigung von Altverbindlichkeiten** (z.B. Lieferantenverbindlichkeiten, Mietverbindlichkeiten, Pensionszusagen, gestundete Forderungen) mithilfe eines Sanierungsplans (Insolvenzplans) ist möglich;
- **Die Nichtzahlung von Löhnen/Gehältern** für einen Zeitraum von bis zu drei Monaten (= Insolvenzgeld) hat regelmäßig einen großen Liquiditätseffekt zur Folge;
- **Die kurzfristige Kündigung** langjähriger Dauerschuldverhältnisse (z.B. Miet- und Leasingverträge) ist möglich;
- **Sozialversicherungsbeiträge** müssen zeitweise nicht abgeführt werden;
- **Die Geschäftsleitung** kann während des gesamten Sanierungsverfahrens im Amt bleiben und die Sanierung selbst (mit-)gestalten. Aber auch das Austauschen der Geschäftsführung/der Gesellschafter ist möglich;
- **Umstrukturierungen im Personalbereich** sind unter vereinfachten Bedingungen möglich;
- **Darlehen/Kredite** können neu verhandelt/strukturiert werden, das gilt auch für etwaige Corona-Hilfen.

>> zurück

RA Martin Stange:

Ist die Corona-Pandemie (immer noch) ein Fall höherer Gewalt?

Grundsätzlich ist es so, dass COVID-19 im März 2020 von der Weltgesundheitsorganisation (WHO) als Pandemie eingestuft worden ist. Folgerichtig haben in den ersten Gerichtsurteilen im Jahr 2020 auch nahezu alle Gerichte Corona als einen Fall höherer Gewalt eingestuft. Dies galt zumindest für Verträge, die vor März 2020 abgeschlossen wurden, da zum Zeitpunkt des Abschlusses der entsprechenden Verträge Corona als mögliche Beeinträchtigung des Vertrages nicht vorhersehbar und nicht abwaschbar war.

zu einem Zeitpunkt geschlossen wurden, als Corona und dessen mögliche Auswirkungen bereits weitflächig bekannt waren, nur noch sehr eingeschränkt mit einem Berufen auf „Höhere Gewalt“ ausgehebelt werden können. Vertragsparteien, die sich aktuell auf Corona als höhere Gewalt berufen, werden die Frage beantworten müssen, warum nach fast zwei Jahren Pandemie die für sie aufgetretenen Folgen (z.B. Nichtverfügbarkeit von Rohstoffen, Logistikprobleme, Energiekostenexplosion etc.) nicht vorhersehbar waren und warum nicht durch angemessene Vorkehrungsmaßnahmen die negativen Folgen auf den Vertrag hätten verhindert werden können.

>> zurück

RA Martin Stange:

Welche Ansprüche habe ich, wenn ich bestellte Waren/Rohstoffe nicht oder nicht rechtzeitig bekomme und wie kann ich Schäden oder Ansprüche meiner Kunden an meinen Lieferanten in diesen Fällen durchreichen?

Bei nicht rechtzeitiger Belieferung ist zunächst (neben den eigentlichen Erfüllungsansprüchen) an Schadensersatzansprüche zu denken. Insbesondere wenn mit dem Lieferanten ein verbindlicher Liefertermin vereinbart worden ist, ist der Lieferant nach Ablauf einer angemessenen Frist auch dazu verpflichtet, neben der Nachlieferung der Ware Schadensersatz dafür zu leisten, wenn zum Beispiel Aufträge nicht oder nicht rechtzeitig erfüllt werden konnten. Zu einem solchen Schadensersatzanspruch zählen dabei auch z.B. Vertragsstrafen oder Schadensersatzansprüche, die ein Kunden seinerseits an seine Endkunden zahlen muss.

Darüber hinaus ist es empfehlenswert, für den Fall des Lieferverzugs stets auch in den eigenen Verträgen AGB-rechtlich wirksame Pönale und/oder Vertragsstrafen zu vereinbaren, um sich im Zweifelsfall den Schadensnachweis zu erleichtern. Zentrale Frage bei der Geltendmachung entsprechender Schadensersatzansprüche und/oder Vertragsstrafen wird jedoch sein, ob der Lieferverzug schuldhaft durch den Lieferanten herbeigeführt worden ist. Kann er sich durch „Höhere Gewalt“ (vgl. dazu oben) oder einen wirksamen Selbstbelieferungsvorbehalt exkulpieren, scheiden Schadensersatzansprüche aus. Hierauf ist insbesondere in der vertraglichen Gestaltung und Verhandlung zu achten.

>> zurück

RA Martin Stange:

Wie wehre ich mich gegen Preiserhöhungen und auf was muss ich in diesem Zusammenhang achten? Wann sind Preiserhöhungsklauseln wirksam?

Preiserhöhungsklauseln stehen seit Jahren im Fokus der Rechtsprechung und werden häufig von Gerichten für unwirksam erklärt. Wirksame Preisanpassungsklauseln sind daher im Einzelfall nur schwer zu formulieren und zu vereinbaren. Grundsätzlich gehen Gerichte davon aus, dass Preisanpassungsklauseln nie zur Gewinnsteigerung „missbraucht“, sondern immer nur dazu genutzt werden dürfen, um das vertragliche Äquivalenzinteresse aufrecht zu erhalten.

Dies bedingt, dass die Faktoren für eine Preiserhöhung so detailliert wie möglich angegeben werden und nach Möglichkeit auch eine Gewichtung zwischen einzelnen Faktoren vorgenommen werden muss. Darüber hinaus ist es erforderlich, Grund und Umfang für die Preiserhöhung in der Klausel möglichst detailliert anzugeben, einzelne Kostenfaktoren (z.B. bei Preissteigerungen und gleichzeitigen Preissenkung in anderen Bereichen) miteinander zu saldieren und zusätzlich dem Vertragspartner bei zu drastischer Preiserhöhung ggfls. als Kompensation auch ein Kündigungsrecht einzuräumen.

Zudem setzen wirksame Preisanpassungsmechanismen stets voraus, dass zwischen Abschluss des Vertrages und Preiserhöhungsverlangen eine gewisse Zeit vergangen ist, bei Verbrauchern sieht das Gesetz hier eine Frist von mindestens vier Monate vor. Sofern die vorstehenden Kriterien bei der Gestaltung von Preisanpassungsmechanismen nicht eingehalten werden, ist die Klausel unwirksam. Unternehmen setzen daher aktuell vielfach auf sog. Preisindexklauseln, die wesentlich geringere Wirksamkeitsanforderungen haben.

>> zurück

RA Martin Stange:

Was kann ich in praktischer Hinsicht tun, um künftig derartige Situationen zu vermeiden oder zumindest besser darauf vorbereitet zu sein?

In praktischer Hinsicht sollten – aufgrund der Erfahrungen der letzten Monate – sowohl einkaufs- als auch vertriebsseitig sämtliche Verträge auf den Prüfstand gestellt werden, um sicher zu gehen, dass für den Fall des Lieferverzugs, der Preisexplosion und/oder bei Logistikproblemen vertragliche Regelungen in den Standarddokumenten enthalten und diese auch (insbesondere AGB rechtlich) wirksam sind. Zudem wird für viele Unternehmen die Frage des flächendeckenden Aufbaus von Zweit- oder Alternativlieferanten (Second Sourcing) eine gesteigerte Bedeutung einnehmen.

Hierbei werden viele Unternehmen zunehmend auf Lokalität achten, um zumindest für die wichtigsten Rohstoffe und Produktionsmaterialien nicht nur Quellen im außereuropäischen Ausland vorzuhalten, sondern bei Abriss von Rohstoffversorgung und/oder Logistikproblemen, wie sie aktuell zu beobachten sind, auch auf lokale und näher gelegene Quellen zurückgreifen zu können.

>> zurück

RA Volker Hoffmann:

Ich habe ein Altlastengrundstück und möchte dieses veräußern. Die Behörde fordert aber Sanierungsmaßnahmen. Wie kann ich vorgehen und sicherstellen, dass nach dem Verkauf keine Überraschungen mehr auf mich zukommen?

Es ist eine wohlbekannte Konstellation, dass der Inhaber eines Altlastengrundstücks (der oftmals auch der Verursacher der Boden- und Grundwasserkontaminationen oder der Gesamtrechtsnachfolger des Verursachers und damit der sogenannte Handlungsstörer ist) dieses verkaufen möchte – verständlicherweise aber nur unter der Prämisse, nach der Eigentumsübertragung für zukünftige Altlastenuntersuchungen und/oder -sanierungen nicht mehr belangt werden zu können. Der Verkäufer möchte nach der Abwicklung des Verkaufs mit dem Grundstück bestenfalls also „nie wieder etwas zu tun haben".

Der Umgang mit Altlasten im Rahmen eines Grundstücksverkaufs ist komplex, aber keinesfalls unmöglich. Besonders wichtig ist, dass das Altlastenproblem aktiv angegangen und thematisiert wird – sowohl gegenüber der zuständigen Bodenschutzbehörde als auch gegenüber dem potentiellen Erwerber. Eine „Vogel-Strauß-Taktik", bei der der „Kopf in den Sand gesteckt wird", ist also sicherlich nicht die richtige. Ferner gilt es die beiden hier ins Spiel kommenden verschiedenen Haftungsregime zu unterscheiden und möglichst gut aufeinander abzustimmen – also einerseits **das öffentlich-rechtliche Verhältnis zur Behörde** und andererseits das **zivilrechtliche Verhältnis zu dem Erwerber.**

Im Idealfall ist das Altlastengrundstück schon vor der Veräußerung ausreichend untersucht und ein Sanierungsplan liegt vor. Sollte dies noch nicht der Fall sein und daher die Altlastensituation sowie die etwaig erforderlichen Sanierungsmaßnahmen unbekannt sein, muss dies auch kein Dealbreaker für die Verkaufspläne sein – allerdings werden die Risikoverteilung und Kaufpreisfindung dann regelmäßig deutlich erschwert. Im Folgenden soll der erstgenannte, etwas greifbarere Fall näher beleuchtet werden.

Da die Altlastensanierung regelmäßig viele Jahre andauert – dies gilt insbesondere, wenn nicht „nur" eine Bodendekontamination im Raum steht, sondern auch eine Grundwasserreinigungsmaßnahme erforderlich ist –, muss zwischen dem Erwerber abgestimmt werden, wer die zukünftigen Maßnahmen

durchführen wird. Falls der Verkäufer hierfür weiterhin verantwortlich zeichnen soll, sind ihm seitens des Erwerbers die erforderlichen Gestattungen, z.B. Zutrittsrechte zu seinem ehemaligen Grundstück für die Dauer der Sanierungsdurchführung, einzuräumen. Auch die Aufstellung von technischen Einrichtungen, z.B. einer Grundwassersanierungsanlage, muss geklärt und vertraglich sowie ggf. dinglich gesichert (z.B. durch die Eintragung einer entsprechenden Dienstbarkeit im Grundbuch) werden. Die Kosten für die Maßnahmen sind dann – je nachdem, wer diese Maßnahmen durchführt und deren Kosten trägt – mit dem Kaufpreis ins Verhältnis zu setzen und zu verrechnen: Wenn dies der Erwerber sein soll, dann wird der Kaufpreis entsprechend niedriger ausfallen, gegebenenfalls – je nach Höhe der Sanierungskosten – kann es sogar sein, dass der Verkäufer sogar noch etwas „drauflegen" muss. Anderenfalls, wenn also der Verkäufer auch weiterhin für die Sanierung verantwortlich zeichnen soll und der Erwerber dadurch schlussendlich ein saniertes, altlastenfreies Grundstück erhalten wird, dürfte der Kaufpreis deutlich höher anzusetzen sein. Darüber hinaus muss der Grundstückskaufvertrag eine detaillierte **Altlastenklausel** enthalten, die bestenfalls alle denkbaren Eventualitäten abdeckt. Hierzu gehören Haftungs- und Freistellungsregelungen, wobei deren Details und Verteilung natürlich vom Verhandlungsergebnis zwischen Verkäufer und Erwerber abhängen. In jedem Fall gilt es den **bodenschutzrechtlichen Ausgleichsanspruch nach § 24 Abs. 2 BBodSchG** zu berücksichtigen. Der handlungsstörende Verkäufer sollte stets ein großes Interesse daran haben, diesen auszuschließen, um nicht über die Regelungen des Grundstückskaufvertrags hinaus auf Basis dieser gesetzlichen Anspruchsgrundlage in Regress genommen werden zu können. Im Idealfall sollte der Vertrag die Altlastenthematik also abschließend regeln. Der Erwerber mag dies gegebenenfalls anders sehen.

Zu den vorstehend skizzierten zivilrechtlichen Aspekten kommt in Altlastenfällen stets noch das öffentlich-rechtliche Verhältnis zur Bodenschutzbehörde hinzu. Hier empfehlen wir stets das Prinzip der **„bedingten Kooperation".** Das heißt, einerseits muss nicht jede, gegebenenfalls übertriebene (Sanierungs-)Forderung der Behörde akzeptiert werden, andererseits sollte man aber auch nicht alles abblocken, sondern die ordnungsgemäße Altlastenbearbeitung proaktiv mit der Behörde angehen. Ziel sollte stets sein, die Sanierungsart und das Sanierungsmaß, wobei Letzteres übrigens von der zukünftigen Grundstücksnutzung abhängt (für eine zukünftige Wohnnutzung mit Kinderspielplatz muss also höherwertiger saniert werden als für eine weiterhin gewerbliche Nutzung), mit der Behörde abzustimmen. Eine ganz wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang der **Grundsatz der Verhältnismäßigkeit.** In diesem Zusammenhang gilt es auch zu bedenken, dass das deutsche Bodenschutzrecht nicht zwangsläufig eine Dekontamination im Sinne eines „Saubermachens" vorsieht. Vielmehr sind auch sogenannte – oftmals kostengünstigere – Sicherungsmaßnahmen möglich, bei denen die

Verunreinigung im Boden verbleibt und „lediglich“ deren weitere Ausbreitung oder sonstige Gefahrenverwirklichung unterbunden wird. **Dekontaminations- und Sicherungsmaßnahmen stehen also gleichberechtigt nebeneinander,** ein Stufenverhältnis besteht nicht.

Ergebnis der Gespräche mit der Bodenschutzbehörde sollte stets sein, dass eine ordnungsbehördliche Anordnung, mit der die Durchführung von Untersuchungs- und/oder Sanierungsmaßnahmen verfügt wird, vermieden wird. Der wesentlich bessere Weg zur Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen ist vielmehr der **Abschluss eines öffentlich-rechtlichen (Sanierungs-)Vertrags.** Dieser ist wesentlich flexibler und alle Parteien können sich in diesen – im Sinne es kooperativen Kompromisses – einbringen. Auch die Ausgestaltung als mehrseitige Vereinbarung, in die neben der Behörde und dem Veräußerer auch der Erwerber als dritte Partei mit einbezogen werden kann, ist möglich. Ein öffentlich-rechtlicher Vertrag hat im Vergleich zur Anordnung also nur Vorteile.

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass für den erfolgreichen Verkauf eines Altlastengrundstücks entscheidend ist, dass die zivilrechtlichen und die öffentlich-rechtlichen Aspekte aufeinander abgestimmt sind und in ein einheitliches Vertragswerk münden – bestehend aus dem **zivilrechtlichen Grundstückskaufvertrag mit einer durchdachten Altlastenklausel** und dem **öffentlich-rechtlichen Sanierungsvertrag, mit dem verhältnismäßige Maßnahmen** festgeschrieben werden. Dies führt zu **Rechts- und Planungssicherheit** für alle Beteiligten.

>> zurück

RA Volker Hoffmann:

Was muss ich von Rechts wegen beachten, wenn ich eine genehmigungsbedürftige Anlage (BImSchG-Anlage) ändern oder stilllegen möchte?

Genehmigungsbedürftige Anlagen im Sinne der §§ 4 ff. BImSchG dürfen nicht „einfach so“ geändert werden. Vielmehr ist die beabsichtigte Änderung, wenn sie sich auf die in § 1 BImSchG genannten Schutzgüter (= Menschen, Tiere, Pflanzen, den Boden, das Wasser, die Atmosphäre sowie Kultur- und sonstige Sachgüter) auswirken kann, vor deren Umsetzung stets nach § 16 BImSchG zu genehmigen oder zumindest gemäß § 15 BImSchG anzuzeigen.

In einem ersten Prüfungsschritt ist also entscheidend, dass die Möglichkeit besteht, dass sich die beabsichtigte Änderung auf die Schutzgüter des § 1 auswirken kann. Nur wenn die Änderung nicht zu solchen Auswirkungen führt, sie insoweit also schutzgutneutral ist, dann ist sie weder anzeige- noch genehmigungspflichtig. Im Regelfall sind Anlagenänderungen aber selten schutzgutneutral, so dass eine Anzeige oder Genehmigung oftmals notwendig wird. Es kommt in diesem Zusammenhang auch nicht darauf an, ob die Anlagenänderung eine Verbesserung für die Schutzgüter, z.B. im Sinne eines erhöhten Umweltschutzes, bewirken wird. Auch positive Auswirkungen auf die Schutzgüter führen also dazu, dass die Änderung erst im Nachgang zu einem abgeschlossenen Anzeigeverfahren umgesetzt werden darf.

Der zweite Prüfungsschritt befasst sich sodann mit der Frage, ob die **Schutzgutauswirkungen nachteilig** sein können (z.B., weil die beabsichtigte Produktionserhöhung auch mit vermehrten Anlagenemissionen einhergeht). Wenn dies zu bejahen ist, wenn also nachteilige Auswirkungen im Raum stehen, dann handelt es sich um eine **wesentliche Änderung der BImSchG-Anlage, die gemäß § 16 BImSchG genehmigungsbedürftig** ist. Dann ist folglich ein Änderungsgenehmigungsverfahren durchzuführen, an deren Ende bei erfolgreichem Verlauf von der zuständigen Immissionsschutzbehörde eine Änderungsgenehmigung erteilt wird. Anderenfalls, wenn die **Auswirkungen der Anlagenänderung also weder neutral noch nachteilig** sind, dann ist ein **Anzeigeverfahren nach § 15 BImSchG** durchzuführen. Dieses endet regelmäßig mit einer sogenannten Anzeigebestätigung der BImSchG-Behörde, in der diese bestätigt, dass durch die Anlagenänderung keine nachteiligen Auswirkungen auf Schutzgüter zu besorgen sind, es sich deshalb um keine wesentliche Anlagenänderung handelt und folglich auch kein Änderungsgenehmigungsverfahren erforderlich ist.

Nach Erhalt der Anzeigebestätigung (oder nach Zeitablauf durch Fiktion) darf gemäß § 15 Abs. 2 BImSchG oder nach Erhalt der Änderungsgenehmigung gemäß § 16 BImSchG darf sodann mit der Anlagenänderung begonnen werden.

Ähnliches gilt, wenn beabsichtigt ist, eine Anlage oder Teile einer Anlage **endgültig stillzulegen.** Auch dies darf nicht „einfach so“ erfolgen, vielmehr ist auch insoweit die zuständige Immissionsschutzbehörde durch eine rechtzeitige sogenannte **Stilllegungsanzeige** zu informieren. Dies schreibt § 15 Abs. 3 BImSchG ausdrücklich vor.

>> zurück

RA Volker Hoffmann:

Kann ich mein verwildertes Baugrundstück jederzeit roden und so baureif machen?

Nein, Rodungs-, Schnitt- und Fällarbeiten sind zum Schutz der Tierwelt nur von Oktober bis Februar ohne Weiteres möglich. Zwischen Anfang März und Ende September eines jeden Jahres sind sie nach § 39 Abs. 5 BNatSchG dagegen grundsätzlich verboten. Der Grund dafür ist die Fortpflanzungszeit der heimischen Tierwelt, die die Bäume, Hecken und Gebüsche als Verstecke, Nistplätze und Aufzuchtsraum für ihren Nachwuchs benötigen.

Dieses sogenannte **Rodungsverbot** gilt auch nicht nur für große Waldflächen oder Parks, sondern genauso auch für kleinere Grundstücke, Privatflächen und Gärten. Es ist grundsätzlich also universell zu beachten.

Folglich ist die mehrmonatige rodungsfreie Zeit frühzeitig bei der Planung einer Baumaßnahme zu berücksichtigen und mit einzuplanen. Anderenfalls kann es nämlich leicht zu sehr teuren **Bauverzögerungen oder gar -stopps** kommen. Das Rodungsverbot ist nämlich ein durchaus scharfes Schwert, auf das die Umweltbehörden auch verstärkt achten. Sie scheuen sich also nicht, dieses durchzusetzen, was wiederum zu erheblichen Schwierigkeiten beim Projektfortschritt führen kann.

Zwar gibt es für bestimmte Sonderfälle auch eine **Ausnahmemöglichkeit,** das heißt, eine Befreiungsgenehmigung für die eigentlich rodungsfreie Zeit zwischen März und September ist gemäß § 67 Abs. 1 BNatSchG denkbar. Allerdings muss diese Befreiung gesondert beantragt werden und vom Antragssteller muss eine besondere, unverhältnismäßige Beschwer – im Sinne einer unzumutbaren Belastung – dargelegt werden. Dies ist oftmals gar nicht so einfach, da die Behörden den Befreiungstatbestand sehr restriktiv handhaben. Der bloße Wunsch, möglich problemlos weiterbauen zu können, ist insoweit jedenfalls nicht ausreichend. Zusätzlich bedarf es einer außergewöhnlichen Härte.

>> zurück

RA Volker Hoffmann:

Ich habe eine leerstehende Bestandsimmobilie, die früher als Bürogebäude genutzt wurde. Jetzt möchte ich hieraus Wohnungen machen. Da ich ja nicht neu baue, ist das ja problemlos möglich, insbesondere benötige ich ja keine Genehmigung... Richtig?

Nein, dies ist nicht richtig. Auch Nutzungsänderungen von Bestandsimmobilien sind grundsätzlich baugenehmigungspflichtig. Eine Baugenehmigung wird also nicht nur, und dies ist ein weit verbreiteter Irrglaube, für die Neuerrichtung von Gebäuden und sonstigen baulichen Anlagen benötigt.

Vielmehr gilt es, sich auch im Vorfeld von jeglicher Nutzungsänderung mit der vorhandenen baurechtlichen Genehmigungssituation auseinanderzusetzen. Die entscheidende Frage, die in diesem Zusammenhang also beantwortet werden muss, ist die, ob die beabsichtigte zukünftige Nutzung des Gebäudes von der vorhandenen Baugenehmigung mit abgedeckt ist. Oftmals ist dies nicht der Fall.

Dann ist für die neue Nutzung – im oben skizzierten Beispielsfall also für die zukünftige Wohnnutzung – zunächst eine neue Baugenehmigung zu beantragen. Dies bedeutet dann zwangsläufig auch, dass die neue Nutzung nicht sofort umgesetzt und aufgenommen werden darf, sondern dass zuerst der Erhalt der Baugenehmigung abgewartet werden muss.

>> zurück

RA Dr. Andreas Gabler:

Was bedeutet die Digitalisierung für Unternehmen aus der Energiewirtschaft?

Die Energiewirtschaft verändert sich zunehmend. Ausdruck dieser Veränderung sind beispielsweise Smart Meter, Smart Home und Blockchain-Technologien. Das derzeitige Geschäftsmodell der Energieversorger wird bereits jetzt und auch in Zukunft durch neue, in Produkten und Dienstleistungen enthaltene, digitale Technologien beeinflusst. Aus analogen Vorgängen werden digitale. Ohne eine Digitalisierung ist keine Energiewende möglich. Um nicht von agileren und innovativeren Unternehmen auf dem Energiemarkt verdrängt zu werden und zur Sicherstellung einer nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit, sind Energieversorger daher gezwungen, die digitale Transformation anzugehen und digitale Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle im eigenen Unternehmen zu etablieren.

Von der Digitalisierung in der Energiewirtschaft sind vor allem zwei Bereiche des Unternehmens betroffen:

1. Digitalisierung der internen Strukturen
Möchte ein Unternehmen aus der Energiewirtschaft digitale Services anbieten, setzt dies zunächst voraus, dass in ihm bereits eine digitale Kultur vorherrscht. Vor allem die Mitarbeiter müssen von auf die durch die Digitalisierung eintretenden strukturellen Änderungen vorbereitet, von vornherein in die Entwicklung einbezogen und vor allem fortgebildet werden. Ziel muss es sein, eine hohe Kompetenz hinsichtlich der einschlägigen Daten und Technologien zu erlangen. Hierbei sind auch das Themen Datenschutz von großer Relevanz.

2. Digitalisierung von Marketing und Kommunikation
Auch wenn die Ware in der Energiewirtschaft, der „Strom“, das „Gas“ oder die „Wärme“, sich durch die Digitalisierung nicht verändert, ändern sich die Anforderungen der Kunden an diese. Sie möchten personalisierbare Produkte zu günstigen Preisen. Technologien wie Smart Home oder Smart Meter ermöglichen zudem eine aktive Teilnahme des Kunden am Energiesystem. Dies führt zu der Notwendigkeit neuer mobiler und digitaler Kommunikationsplattformen und Vertriebswege.

>> zurück

RA Dr. Andreas Gabler:

Wie gestalte ich mein Unternehmen klimaneutral und welche Vorteile ergeben sich daraus?

Um dem Klimawandel einschränkend entgegenzuwirken, müssen Unternehmen klimaneutral werden. Dazu sollten sie sich fragen, ob und inwieweit ihr Geschäftsmodell vom Klimawandel selbst sowie den mit ihm einhergehenden sich verändernden gesellschaftlichen und politischen Anforderungen beeinflusst wird.

Von einem klimaneutralen Unternehmen spricht man, wenn sich die von ihm verursachten Kohlenstoffemissionen und die Aufnahme von Kohlenstoff im Gleichgewicht befinden. Bis 2045 sehen die Pläne der Bundesregierung in Deutschland die Erreichung der Klimaneutralität, das heißt die Reduktion der netto Treibhausgasemissionen auf null vor. Dazu ist es notwendig, dass große Kohlenstoffemittenten, wie beispielsweise die Industrie, in Zukunft nachhaltiger und ökologischer produzieren und zudem natürliche Senken, wie Wälder, Ozeane und Böden, die natürlicherweise Kohlenstoff aufnehmen, erhalten und gefördert werden.

Um das eigene Unternehmen klimaneutral zu gestalten, sind die ausgestoßenen Emissionen so weit wie möglich zu reduzieren oder zu kompensieren, um insgesamt ein Gleichgewicht – eine Netto-Emission von Null – zu erreichen. Wie klimaneutral ein Unternehmen ist, ist durch die Berechnung des ökologischen Fußabdrucks zu ermitteln.

Unternehmen können die folgenden beispielhaften Maßnahmen ergreifen, um ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und sich für den Klimaschutz einzusetzen:

- **Auf erneuerbare Energien setzen** – bspw. im Rahmen des Stromvertrags oder durch Erzeugung eigener erneuerbarer Energie bspw. mit Hilfe einer eigenen Photovoltaikanlage, die das Unternehmen versorgt;
- **Die Energieeffizienz steigern** – bspw. den Energiebedarf durch den Einsatz effizienterer technischer Anlagen reduzieren;

- **Homeofficemöglichkeiten nutzen –**
  einerseits, um Bürogebäude möglichst effizient zu nutzen, andererseits um Emissionen, die durch die Anfahrtswege der Arbeitnehmer entstehen, zu minimieren
- **Geschäftsreisen mit dem Flugzeug durch Bahnfahrten ersetzen –**
  oder wenn möglich konzernintern komplett auf Dienstreisen verzichten und auf Online-Meetings umstellen
- **Fuhrpark verkleinern –**
  oder auf nachhaltige bzw. Elektromobilität umstellen;
- **Investition in erneuerbare Energieanlage –**
  um den eigenen Energiebedarf zu decken oder über Stromeinkaufsvereinbarung (Power Purchase Agreements, kurz PPA) zu regeln;
- **Kompensation des Emissionsausstoßes –**
  bspw. durch den Erwerb eines Klimazertifikates und die Unterstützung verschiedener klimafördernder Projekte im Rahmen dessen.

Vielleicht stellen Sie sich nach Lektüre der obigen Informationen nun die Frage, welche Vorteile eine klimaneutralisierende Transformation Ihres Unternehmens diesem bietet? Als Antwort möchten wir Ihnen fünf kurz- und langfristige Vorteile der Klimaneutralität für Ihr Unternehmen vorstellen:

1. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zunehmend auf der Suche nach Unternehmen, die nachhaltig agieren

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der heutigen und kommenden Generationen ist ökologisches und soziales Engagement ihres Arbeitgebers zunehmend wichtiger. Vor allem die Generation der Millennials ist auf der Suche nach einer sinnstiftenden Arbeit, mit der sich der einzelne Arbeitnehmer identifizieren kann und möchte einen Beitrag zur Klimaneutralität leisten. Laut Umfragen würden zwei Drittel von ihnen einen Arbeitsplatz ablehnen, wenn das Unternehmen keine überzeugende Corporate Social Responsibility (CSR)-Agenda verfolgt. Dies ist für Unternehmen vor allem in der Hinsicht wichtig, dass Millennials bis 2025 etwa drei Viertel der weltweiten Belegschaft repräsentieren werden, weshalb sich die Anpassung der Unternehmensstrategie im Punkt Sustainability in jedem Fall rentieren wird.

2. Endkunden bevorzugen zunehmend klimaneutrale Marken
Egal in welcher Branche – seien es Lebensmittel, Kleidung oder Strom – beeinflussen Umweltthemen in steigendem Maße die Kaufentscheidung der Kunden. Es kann ein klarer Trend zu ökologisch nachhaltigen und klimafreundlichen Produkten beobachtet werden. Für diese sind Kunden bereit, bis zu 35 % mehr als für ein Produkt zu zahlen, das Nachhaltigkeitsanforderungen nicht entspricht. Auch im B2B-Sektor wird zunehmend Transparenz hinsichtlich Zulieferern und Geschäftspartnern gefordert. So ist für Einkäufer mit steigender Tendenz das ökologische und soziale Engagement der Geschäftspartner und Zulieferer ein relevantes Auswahlkriterium. Ein gängiges Instrument zur Reduzierung des eigenen CO_2-Fußabdrucks ist die Implementierung von Nachhaltigkeitsklauseln in Beschaffungsverträge.

3. Gewinne erhöhen und Kosten senken
Es ist zu beobachten, dass eine nachhaltige Unternehmensführung die betroffenen Unternehmen finanziell in keiner Weise negativ beeinträchtigt. Vielmehr erzielen Unternehmen, die die potenziellen Auswirkungen des Klimawandels aktiv in ihr Management einbeziehen mitunter eine höhere Kapitalrendite als solche, die dies nicht tun. Zudem ist bei nachhaltigen Produkten auf dem Markt ein hohes Wachstum zu beobachten. Dies mag auch an dem im Punkt zwei genannten hohen Interesse an nachhaltigen Produkten auf dem Endkundenmarkt liegen.

4. Investoren suchen nachhaltige Unternehmen
Die Transformation des eigenen Unternehmens hin zur Klimaneutralität empfiehlt sich auch im Hinblick auf den Finanzmarkt. So beziehen immer mehr Investoren, Banken, Versicherungen und Pensionskassen Maßnahmen und Pläne zur Dekarbonisierung in ihre Entscheidungen zur Kapitalvergabe ein.

5. Regulierung
Einen weiteren Grund für die Transformation Ihres Unternehmens hin zur Klimaneutralität bildet der Umstand, dass eine solche Transformation nach und nach durch europäische und nationale Regulierung von den meisten Unternehmen gefordert werden wird. Derzeit können viele Unternehmen noch freiwillig Informationen offenlegen. Nach der RL (EU) 2014/34 [Nonfinancial Reporting Directive (NFRD)] haben derzeit große Unternehmen, die von öffentlichem Interesse sind und am Bilanzstichtag das Kriterium erfüllen, im Durchschnitt des Geschäftsjahres mehr als 500 Mitarbeiter zu beschäftigen, eine nichtfinanzielle Erklärung aufzunehmen, die u.a. mindestens Angaben zu Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelangen enthält. Die in Deutschland ratifizierte Fassung ist das CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (CSR-RUG). Danach unterliegen kapitalmarktorientierte Unternehmen, Banken und Versicherungen genannten Offenlegungspflichten.

Am 21. April 2021 nahm die Kommission den Vorschlag für eine Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen [Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)] an, die die Berichterstattungspflichten des NFRD ablösen soll.

Der Vorschlag beinhaltet unter anderem erweiterten Anwendungsbereich auf alle großen Unternehmen und alle an geregelten Märkten börsennotierten Unternehmen – ausgenommen sind lediglich börsennotierte Kleinstunternehmen. Auch vom Anwendungsbereich ausgeschlossen sind kapitalmarktorientierte Unternehmen, die zwei der drei folgenden Kriterien erfüllen: Erstens, eine Bilanzsumme > 20 Mio. Euro. Zweitens, Nettoumsatzerlöse > 40 Mio. Euro. Und drittens, eine Beschäftigtenzahl > 250. Zudem soll mit der neuen Richtlinie eine detaillierte Berichterstattungs- und Meldepflicht hinsichtlich verbindlichen EU-Nachhaltigkeitsberichterstattungsstandards eingeführt werden. Dabei folgt die CSRD einer doppelten Wesentlichkeitsperspektive („Double Materiality“). Das bedeutet für von der Berichterstattungspflicht betroffenen Unternehmen, dass sie zum einen die Wirkung von Nachhaltigkeitsaspekten auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens darstellen müssen und zum anderen die Auswirkungen des Unternehmens auf die Nachhaltigkeitsaspekte. Darüber hinaus ist vorgesehen, dass die Unternehmen die gemeldeten Informationen digital tagen, sodass sie maschinenlesbar sind und in den europäischen einheitlichen Zugangspunkt einfließen können, der im Aktionsplan zur Kapitalmarktunion vorgesehen ist. Die CSRD soll ab dem 01. Januar 2024 für das Geschäftsjahr 2023 Anwendung finden.

Über die CSRD hinaus müssen Unternehmen seit 2021 die Berichterstattungspflichten, die sich aus der EU-Taxonomie-Verordnung (RL (EU) 2020/852) und aus den sie ergänzenden delegierten EU-Rechtsverordnungen ergeben, beachten.

Es ist zu erwarten, dass in es in Zukunft auf europäischer und nationaler Ebene noch weitere Vorschriften zum Klimaschutz geben wird, die Unternehmen verpflichten nachhaltige Praktiken einzuführen und darüber Rechenschaft abzulegen.

Insbesondere börsennotierten und größeren Unternehmen ist es somit zu empfehlen, sich im Rahmen einer Transformation zur Klimaneutralität, frühzeitig mit Umweltberichterstattungspflichten auseinanderzusetzen. Dies garantiert zum einen eine gewissenhafte Auseinandersetzung mit der Materie und somit möglicherweise einen Wettbewerbsvorteil und verhindert im Extremfall eine Pflichtverletzung durch das Versäumen einer Berichterstattung und daraus resultierende Sanktionen.

>> zurück

4 IT- und Datenschutzrecht

Peter Huppertz, LL.M.:

Welche Rolle spielt der Datenschutz bei der digitalen Transformation meines Unternehmens?

In einem modernen Betrieb werden mittlerweile sowohl innerhalb des Unternehmens als auch im Rahmen von Geschäftsbeziehungen personenbezogene Daten in vielen verschiedenen Vorgängen verarbeitet. Im Zuge der Digitalisierung entstehen mit vermehrtem Einsatz digitaler Prozesse große Datensätze die verwaltet und gespeichert werden. Dabei müssen die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) eingehalten werden, um die Sicherheit dieser sensiblen Daten zu gewährleisten.

Die zunehmende Menge an verarbeiteten Daten erstreckt sich auf nahezu alle Geschäftsbereiche. Angefangen bei Buchhaltung und Personalabteilung, beim Betrieb einer Webseite oder eines Online-Shops müssen die Bestimmungen des Datenschutzes beachtet werden. Bei Verstößen droht die Verhängung empfindlicher Bußgelder durch die Aufsichtsbehörden. Ein individuelles Datenschutzkonzept nach der DSGVO schützt Ihr Unternehmen vor Datenschutzverstößen und unterstützt Sie bei der datenschutzkonformen digitalen Transformation.

Die Erstellung des Datenschutzkonzepts umfasst eine Analyse aller Datenverarbeitungsvorgänge Ihres Unternehmens. So stellen beispielsweise die Datenspeicherung an verschiedenen Unternehmensstandorten und die Datenweitergabe innerhalb von Konzernstrukturen oder ins Ausland Risiken für die Sicherheit von personenbezogenen Daten dar und müssen DSGVO-konform geregelt werden. Datenschutzhinweise werden auf die individuellen Prozesse in Ihrem Unternehmen angepasst und Löschkonzepte für die einzelnen Datenkategorien erstellt. Ab einer gewissen Unternehmensgröße ist auch die Bestellung eines externen Datenschutzbeauftragten erforderlich.

Die Sensibilisierung Ihrer Mitarbeiter im Umgang mit personenbezogenen Daten, beispielsweise im Rahmen von Schulungen, kann dazu beitragen, Datenschutzverstöße zu verhindern. Sollte es trotzdem einmal zu Datenschutzverletzungen kommen, müssen diese Vorfälle gem. Art. 33 DSGVO den Aufsichtsbehörden gemeldet werden.

Wie schütze ich mein Unternehmen vor einem Angriff auf die digitalen Strukturen?

Je weiter die Digitalisierung von Prozessen innerhalb eines Unternehmens voranschreitet, desto größer wird auch das Risiko von Angriffen auf personenbezogene und betriebliche Daten, Ihre Geräte und Systeme.

Solche Vorfälle können zu einer Gefahr für die Abläufe im gesamten Unternehmen werden. Auch die DSGVO enthält Vorgaben zur IT-Sicherheit, die zwingend einzuhalten sind. Unternehmen, die personenbezogene Daten verarbeiten, sind gem. Art. 32 DSGVO verpflichtet, angemessene technische und organisatorische Maßnahmen zu treffen, um die Sicherheit der Datenverarbeitungsprozesse zu gewährleisten.

Zur Gewährleistung eines angemessenen Schutzniveaus sollte unabhängig von der Größe Ihres Unternehmens ein System zum Management der IT-Sicherheit eingesetzt werden, um im Falle eines Angriffs bestmöglich reagieren zu können und eine Gefahr für die Datensicherheit und für digitalisierte Geschäftsprozesse abzuwenden. Nur fortlaufendes Risikomanagement kann den Schutz von Daten und Infrastruktur gewährleisten. Im Rahmen einer Risikoanalyse sollten potenzielle Gefahren aufgedeckt und anschließend aktuelle Sicherheitsstandards implementiert werden. So können Störungen im Betriebsablauf verhindert sowie Bußgelder und Schadensersatzansprüche von Betroffenen vermieden werden.

Eine herausragende Rolle nimmt die IT-Sicherheit insbesondere in Unternehmen ein, die kritische Infrastrukturen betreiben. Sie haben eine wichtige Bedeutung für das staatliche Gemeinwesen, da bei ihrem Ausfall oder einer Beeinträchtigung schwere Folgen, beispielsweise erhebliche Störungen der öffentlichen Sicherheit oder Versorgungsengpässe, eintreten können. Zur Vermeidung solcher Vorfälle verlangt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) in § 8a Abs. 1 BSI-Gesetz von den Betreibern organisatorische und technische Vorkehrungen zur Vermeidung von Störungen der IT-Systeme und Prozesse. Die entsprechend getroffenen Maßnahmen müssen dem BSI in Form von

Sicherheitsaudits, Prüfungen oder Zertifizierungen gem. § 8a Abs. 3 BSI-Gesetz nachgewiesen werden. Sollte trotz der eingesetzten Vorsichtsmaßnahmen ein Betreiber kritischer Infrastrukturen angegriffen werden, muss das Unternehmen dem BSI umgehend Meldung erstatten, um einen Schaden von der Gemeinschaft abzuwenden.

Ob auch Ihr Unternehmen die verschärften Anforderungen an die IT-Sicherheit nach dem BSI-Gesetz erfüllen muss, bestimmt sich nach den in der Verordnung zur Bestimmung Kritischer Infrastrukturen nach dem BSI-Gesetz (KritisV) festgelegten Schwellenwerten. Betroffen sind Unternehmen u.a. aus den Sektoren Energie, Wasser, Informationstechnik und Telekommunikation, Finanz- und Versicherungswesen sowie Transport und Verkehr.

Wie digitalisiere ich meine Lieferketten und Vertrieb (In- oder Outsourcing?)

Neben vollständig digitalen Geschäftsmodellen sind längst auch traditionelle Unternehmen und Wirtschaftszweige von der digitalen Transformation betroffen. Die Digitalisierung der Lieferketten bietet Unternehmen die Chance, ihre Logistik zu modernisieren und für die Zukunft zu rüsten. Vernetzte Lieferketten versprechen Unabhängigkeit durch die Beauftragung unterschiedlicher Zulieferer mit der just-in-time-Lieferung.

Die Vernetzung von Maschinen kann Produktionsprozesse optimieren und Kosten sparen. Die Automatisierung von Abläufen im Vertrieb und der Einsatz künstlicher Intelligenz sparen Zeit und Kosten. E-Commerce und Social Media erschließen gleichzeitig neue Absatzwege. Werden digitale Produkte wie z.B. „Function on Demand“ angeboten, ist der Umstieg auf digitale Vertriebssysteme unumgänglich. Es bedarf einer individuellen Betrachtung Ihrer Bedürfnisse, um zu beurteilen, ob Sie die Digitalisierung von Lieferketten und Vertrieb selbst bewältigen können oder sich in die Hände erfahrenen Dienstleister begeben sollten. Outsourcing kann Ressourcen schonen und mehr Zeit zum Ausbau des eigenen Kerngeschäfts schaffen. Experten sind ortsunabhängig und zeitlich flexibel verfügbar. Bei einer Entscheidung zum Outsourcing können rechtliche Risiken nach einer Analyse Ihres Bedarfs durch die Beratung bei Ausschreibung, Entwurf sowie Verhandlung der Verträge minimiert werden. Bei einer geplanten Digitalisierung von Lieferketten und Vertrieb sind insbesondere auch der Datenschutz und die IT-Sicherheit zu beachten.

Chancen für Start-Ups: Die Neugründung 5

Gerade im aktuellen Transformationsumfeld mit zahlreichen disruptiven Ereignissen gibt es Chancen für junge Unternehmen und Start-ups mit eigenen Produkten erfolgreich an den Markt zu gehen. Von der Geschäfts-/Produktidee über die Aufnahme der wirtschaftlichen Tätigkeit bis zum wirtschaftlichen Erfolg stehen Gründer dabei vor zahlreichen Herausforderungen. Hierbei gilt es, von Beginn an auch die richtigen rechtlichen Entscheidungen zu treffen.

Andreas Hecker, LL.M. oec.:

Was ist aus rechtlicher Sicht bei der Gründung eines Unternehmens zu beachten?

Vor der Aufnahme der eigentlichen Produktentwicklung, Mitarbeiterakquise und der Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfolgt durch die Gründer parallel zur Entwicklung der Geschäftsidee die Gründung des eigentlichen Unternehmens.

Zwar lässt sich grundsätzlich ohne allzu großen Aufwand in Deutschland ein Unternehmen in unterschiedlichen Rechtsformen gründen und nur wenige Dinge sind verpflichtend in einem Gesellschaftsvertrag zu regeln, allerdings muss die Gründung des Unternehmens aus rechtlicher und finanzieller Sicht sinnvoll zu den geplanten Strukturen (Gesellschafterkreis, Kapitalisierung/Aufnahme von Investoren, Einbindung von Mitarbeitern durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, branchenabhängige bzw. regulatorische Besonderheiten) abgestimmt sein.

Welche Rechtsform passt für mich?

Soll die Geschäftsidee umgesetzt werden, steht zu Beginn des Prozesses die Frage nach der richtigen Rechtsform. Es stehen heute Gründern in Deutschland zahlreiche deutsche Rechtsformen, supranationale/europäische Rechtsformen und sogar ausländische Rechtsformen zur Verfügung.

Grundsätzlich unterscheidet man bei diesen zwischen Kapitalgesellschaften, wie der GmbH und der AG, und sogenannten Personengesellschaften, z.B. der OHG oder KG. Auch Kombinationen von Rechtsformen sind denkbar, die bekannteste Kombination im Rechtsverkehr ist die GmbH & Co. KG. Die Wahl der richtigen Rechtsform hängt dabei vom Gesellschafterkreis, dem Business-Plan und dem Kapital-/Investitionsbedarf ab.

Jede Rechtsform hat unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsspielräume und damit auch – je nachdem was das Unternehmen später macht und wie es geführt werden soll - individuelle Vor- und Nachteile. Je nach Entwicklungsplan kann es auch sein, dass bereits zu Beginn komplexere Beteiligungsstrukturen mit mehreren Gesellschaften entwickelt werden.

Wie binde ich Investoren ein?

Der typische Gründungszyklus eines Start-ups unterscheidet zunächst verschiedene Entwicklungsphasen des Unternehmens und zugleich unterschiedliche Finanzierungsphasen. Typischerweise spricht man bei den einzelnen Finanzierungsphasen von Gründungsphase, Seed, Series A – C, Pre-IPO/IPO (Börsengang). Die Investoren reichen hierbei vom persönlichen Umfeld der Gründer und Business Angels über Staatliche Förderprogramme, Family Offices, Venture Capital und Private Equity Investoren bis zu Corporates.

Der Einstieg der unterschiedlichen Investoren erfolgt zu individuell zu vereinbarenden rechtlichen Bedingungen. Hierbei können sich je nach Start-up die einzelnen Phasen aber auch die Zusammensetzung der Investoren deutlich voneinander unterscheiden. Alle genannten Investoren beteiligen sich direkt an dem jeweiligen Unternehmen.

Daneben gibt es auch Möglichkeiten, Teile des Kapitalbedarfs über Fremdkapitalfinanzierungen, Hybride Finanzierungsformen und Fördermittel zu decken. Ob und in welchem Umfang man diese Mittel wieder in Anspruch nehmen kann, hängt vom Startup und der Geschäftsidee, dem Entwicklungsstand des Unternehmens und teilweise auch vom regionalen Umfeld ab, in dem man das Unternehmen ansiedeln möchte.

Was ist der Unterschied zwischen einer Gesellschaftervereinbarung und einem Gesellschaftsvertrag?

Nicht nur bei Neugründungen finden sich mit der Gesellschaftervereinbarung und dem Gesellschaftsvertrag zwei sehr ähnlich lautende Begriffe. Es handelt sich hierbei nicht um Synonyme, sondern zwei unterschiedliche Vertragstypen. Der Gesellschaftsvertrag (oder auch die Satzung) regeln grundsätzlich das Verhältnis der Gesellschaft, der Organe (Geschäftsführer/Vorstand, ggf. Aufsichtsrat) und der Gesellschafter untereinander.

Wesentliche Rahmenbedingungen z.B. zur Vertretung der Gesellschaft oder zur Durchführung von Haupt-/Gesellschafterversammlungen oder den Einlagepflichten werden im Gesellschaftsvertrag geregelt. Solche Verträge sind zwingend im Rahmen der Gründung aufzusetzen – und je nach Rechtsform – bedarf der Abschluss oder die Änderung eines solchen Vertrags einer besonderen Form (notarielle Beurkundung). Bei GmbH und Aktiengesellschaften sind die Gesellschaftsverträge/Satzungen auf der Internetseite des Handelsregisters abrufbar, bei börsennotierten Aktiengesellschaften findet man sie zusätzlich auf der Seite des Unternehmens.

Gesellschaftervereinbarungen unterliegen nicht diesen Offenlegungspflichten. Deshalb werden sie – je nach Gesellschafterkreis – zusätzlich abgeschlossen, um bestimmte Rechtsverhältnisse zusätzlich zu regeln, die nicht für „Jedermann“ einsehbar sein sollen. Es kann sich hierbei um Stimmbindungsverpflichtungen der Gesellschafter untereinander handeln, aber es können zum Beispiel auch Nachschuss-/Finanzierungspflichten oder Mitverkaufsrechte/Mitverkaufspflichten geregelt werden, für den Fall, dass ein bestimmter Investor seine Anteile weiterveräußert.

Kann ich Mitarbeiter am Unternehmen beteiligen?

Oftmals kann ein junges Unternehmen neuen Mitarbeitern nicht die finanziellen Anreize bieten, wie ein etabliertes Unternehmen. Neben vielen anderen Elementen zur Mitarbeitergewinnung (Geschäftsidee, Work-Life-Balance, Homeoffice, Arbeitsumfeld, Teamzusammensetzung) kann als Anreiz auch ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm erwogen werden. Damit werden Mitarbeiter über ihre sonstige Vergütung hinaus am Erfolg des Unternehmens beteiligt.

Dies kann – je nach Rechtsform – durch „echte“ Anteile an der Gesellschaft geschehen oder durch Anreizsysteme, die an einen Verkauf oder eine Börsenplatzierung der „echten Geschäftsanteile/Aktien“ anknüpfen. Solche Gestaltungsmöglichkeiten stehen in Deutschland Unternehmen unterschiedlichster Rechtsform zur Verfügung. Das Start-up muss daher nicht in der Rechtsform der Aktiengesellschaft gegründet worden sein, um ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm zu schaffen.

RA Volker Hoffmann:

An welche potentiellen Genehmigungserfordernisse sollte ich bei der Unternehmensgründung denken?

Welche Genehmigungen für eine wirtschaftliche Unternehmung erforderlich sind, ist einzelfallabhängig und hängt von der Art der Tätigkeit ab. Ganz grundsätzlich gilt in Deutschland aber der Grundsatz der Gewerbefreiheit gemäß § 1 der Gewerbeordnung (GewO). Das heißt, für ein Gewerbe oder Unternehmen besteht keine Genehmigungs- oder Erlaubnispflicht, soweit gesetzlich nichts anderes bestimmt ist.

Anders sieht es aber aus, wenn eine Tätigkeit geplant ist, die mit besonderen Gefahren für Dritte, beispielsweise die Kunden, verbunden ist. Dann wird in der Gewerbeordnung oder in sonstigen Spezialgesetzen die Genehmigungsbedürftigkeit vorgeschrieben. Dies ist beispielsweise für das Spielhallen- und Glücksspielgewerbe, für die Eröffnung einer Gaststätte, für bestimmte Handwerksbetriebe, die Personenbeförderung oder den Betrieb von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen der Fall. Für derartige – und noch viele weitere – Geschäftstätigkeiten ist also vor deren Aufnahme zunächst eine behördliche Erlaubnis erforderlich.

Aber auch trotz des Grundsatzes der Gewerbefreiheit ist der Gründer gemäß § 14 GewO aber in jedem Fall verpflichtet, das neue Gewerbe bei der zuständigen Behörde anzuzeigen. Hierbei handelt es sich um die sogenannte **Gewerbeanmeldung,** oftmals auch als **Gewerbeanzeige** bezeichnet, durch den ein Gewerbebetrieb bei der zuständigen Behörde angemeldet wird. Hierfür gibt es spezielle Formulare, die auszufüllen sind. Die Gewerbeanmeldung kommt immer dann ins Spiel, eine erstmalige Einrichtung, eine Betriebsübernahme, eine Verlegung in eine andere Gemeinde, eine Gründung einer Zweigniederlassung, ein Wechsel der Rechtsform, eine Neuaufnahme von Gesellschaftern oder eine Betriebsaufgabe ansteht.

Darüber hinaus können – je nach Art des neuen Unternehmens – noch diverse weitere Genehmigungs- und Erlaubnistatbestände relevant werden. Lediglich beispielhaft seien insoweit hier genannt:

- Für die Neuerrichtung eines Firmengebäudes, aber auch für die bloße Umnutzung einer bereits bestehenden Immobilie (z.B. aus einer Wohnung soll ein Büro werden oder eine Lagehalle soll zukünftig als Werkstatt genutzt werden) ist regelmäßig eine **Baugenehmigung** erforderlich. Insbesondere der zweitgenannte Fall der Nutzungsänderung wird oft genug „vergessen“ und bestehende Immobilien werden „einfach so“ – und damit baurechtswidrig – einer anderen Nutzung zugeführt. Näheres hierzu findet sich in den jeweiligen Bauordnungen der 16 Bundesländer.
- Bestimmte Anlagen, z.B. Industrie- oder Lageranlagen, sind immissionsschutzrechtlich genehmigungsbedürftig – und zwar immer dann, wenn sie im Anhang 1 der 4. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (4. BImSchV) aufgelistet sind. Dann spricht man von den **genehmigungsbedürftigen Anlagen oder BImSchG-Anlagen** im Sinne der §§ 4 ff. des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (BImSchG).
- Für einige Existenzgründung wie für Arztpraxen, Unternehmen aus der Gastronomie oder Lebensmittelverkäufer gelten besondere, **gesundheitsrechtliche Bestimmungen und Genehmigungserfordernisse.** Diese erhält man regelmäßig bei den örtlichen Gesundheitsämtern.
- Oftmals müssen vor einer Unternehmenseröffnung auch bestimmte Vorschriften des **Arbeits-, Umwelt- und Verbraucherschutzes** umgesetzt werden. Die Einhaltung dieser Bestimmungen prüft die **Gewerbeaufsicht,** die anschließend, sofern alles in Ordnung ist, auch die entsprechen de(n) Genehmig(en) erteilt.
- Für einige Tätigkeiten erteilen auch die Industrie- und Handelskammern (IHK) die Genehmigungen zur Ausübung von bestimmten Tätigkeiten. Dazu ist – je nach Art des Gründungsvorhabens – eine Sachkundeprüfung oder Unterrichtung nötig, damit die notwendigen Qualifikationen gewährleistet werden können.

RA Dr. Andreas Gabler:

Worauf müssen junge Unternehmen achten, wenn sie im Energiesektor tätig werden wollen?

Start-Ups stellen einen wichtigen Impulsgeber für die Energiewende dar. Sie bringen oftmals kreative und unkonventionelle, technische oder untechnische Lösungen für die Energiewende mit sich. Innovative Produkte, Dienstleistungen und neue, vielmals digital unterstützte Geschäftsmodelle ermöglichen die Erschließung neuer Unternehmensbereiche mit hoher Agilität. Einen besonderen Vorteil, den Start-Ups für Transformationsprozesse der Energiewende bieten, ist die oftmals sektorübergreifende Tätigkeit in diversen Energiesparten.

In den festgesetzten Strukturen der Energiewirtschaft und einer Vielzahl regulatorischer Vorgaben im Versorgungssektor müssen Start-Ups jedoch zunächst hohe Markteintrittshürden überwinden, bevor sie den Markt bereichern können. Insbesondere die Gründung technologischer Entwicklungen im Energiesegment erfordern einen hohen Ressourceneinsatz. Neben den üblichen Punkten, die bei der Gründung eines Start-Ups bedacht werden müssen, wie unter anderem die Entwicklung eines validen Geschäftsmodells und die Durchführung von Marktanalysen und die Wahl der richtigen Rechtsform, sind bei Start-Ups in der Energiebranche aufgrund des meist hohen Ressourceneinsatzes, insbesondere Finanzierungs- und Fördermaßnahmen ein wichtiger Punkt.

Je nach Bedarf bieten sich unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten. Mögliche Finanzierungsarten sind beispielsweise: Selbstfinanzierung, Venture Capital, Kredite von der Bank oder Crowdfunding.

Insbesondere staatliche Fördermöglichkeiten können jungen Unternehmen eine Chance bieten, Finanzmittel für die Umsetzung ihrer Idee zu erhalten. Innerhalb des von den drei Bundesministerien für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), Bildung und Forschung (BMBF) sowie Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) getragenen 7. Energieforschungsprogramm „Innovationen für die Energiewende“ stellt die Bundesregierung jährlich ca. 1,3 Milliarden Euro für die Forschung, Entwicklung, Demonstration und Erprobung zukunftsfähiger Technologien und Konzepte – explizit für den energetischen Bereich – bereit. Neben diesem Förderprojekt bestehen für Gründerinnen und Gründer zahlreiche weitere branchenunabhängige Finanzierungshilfeprogramme.

6 Neuansiedlungen von Unternehmen als Chance für Städte & Kommunen

Städte und Gemeinden verfolgen in der Regel das Ziel, die bei Ihnen angesiedelten Unternehmen zu erhalten und gleichzeitig neue Unternehmen für sich zu gewinnen. Das gilt es zu fördern. Schließlich müssen auch Städte und Gemeinden auf den Strukturwandel reagieren und dabei die Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen ebenso wie die Erzielung von Gewerbesteuereinnahmen und letztlich die Attraktivität des Standorts für Unternehmen im Blick haben.

RA Christian Thomas:

Was können Städte und Gemeinden allgemein tun, um die Ansiedlung neuer Unternehmen zu fördern?

Voraussetzung für Unternehmensansiedlungen sind – neben den passenden planungsrechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen – vor allem auch die die Verfügbarkeit von Flächen sowie die Attraktivität des Standorts. Dabei spielt insbesondere eine gute Infrastruktur eine zentrale Rolle.

Es ist also Aufgabe der Städte und Gemeinden, Infrastrukturvorhaben wie den Neubau und / oder die Modernisierung von Kindertagesstätten, Schulen, Sport- und Freizeiteinrichtungen, etc. umzusetzen. Damit im Zusammenhang stehen Planungs- und Vergabeverfahren. Zahlreiche Vorhaben werden zumindest teilweise aus Fördergeldern finanziert, sodass hier auch zuwendungsrechtliche Fragen zu berücksichtigen sind.

Gerade für kleinere Städte und Gemeinden bieten zudem interkommunale Kooperationen, etwa bei der Planung und Entwicklung von Gewerbegebieten oder ganz konkret bei der Ansiedlung einzelner

großer Unternehmen, eine wichtige Möglichkeit. Auch hierbei bestehen umfangreiche Fördermöglichkeiten für die öffentliche Hand. Mit Inkrafttreten der Richtlinie für Zuwendungen des Landes Nordrhein-Westfalen zur Förderung der interkommunalen Zusammenarbeit (Förderrichtlinie IKZ NRW) ist nunmehr auch die Durchführung von Kooperationsvorhaben förderfähig.

Welche Rolle spielt eine strategische Bauleitplanung und Immobilienentwicklung?

Neuansiedlung setzt geeignete Standorte, Flächen und Immobilien voraus. Unabhängig davon, ob sich diese in kommunaler oder in privater Hand befinden, kommt es entscheidend auf die städtebauliche und planungsrechtliche Zulässigkeit eines Ansiedlungsvorhabens an. Hier liegt aufgrund der Planungshoheit das Steuerungselement bei der jeweiligen Stadt bzw. Gemeinde.

Die Stadt kann grundsätzlich frei über die Aufstellung, Änderung und die inhaltlichen Festsetzungen von Bebauungsplänen entscheiden. Damit steht es der Stadt auch frei, eine ansiedlungsfreundliche Bauleitplanung zu gestalten und insbesondere durch Festlegung konkreter Kriterien sowie von Positiv- und Negativlisten zu definieren, welche Vorhaben an einer bestimmten Stelle zulässig sein sollen und welche nicht.

Auf diese Weise können etwa gezielt Gebiete erschlossen werden, in denen sich ausschließlich Unternehmen bestimmter Branchen ansiedeln können. In den vergangenen Jahren sind in diesem Kontext zahlreiche nachhaltige, klimaneutrale und energetisch autonome Gewerbegebiete entstanden. Hier bestehen nach wie vor große Chancen für Städte und Gemeinden.

Wie können sich auch Unternehmen dabei aktiv einbringen?

Wie gezeigt, sind die planungsrechtlichen Rahmenbedingungen entscheidend für die Bewertung der Zulässigkeit einer Unternehmensansiedlung. Gerade bei größeren Einzelvorhaben spielen vorhabenbezogene Bebauungspläne eine wichtige Rolle. Dabei stellt die Gemeinde einen Bebauungsplan zugeschnitten auf den Bedarf eines bestimmten Vorhabens auf. Zu beachten ist dabei, dass es zwar keinen Anspruch auf eine bestimmte Planung gibt („kein Verkauf von Hoheitsrechten"). Sofern ein städtebauliches Interesse an der Planung besteht, ergibt sich eine Win-Win-Situation.

In diesem Zusammenhang spielen Städtebauliche Verträge eine wichtige Rolle. Häufig verpflichtet sich ein Vorhabenträger / Investor in einem solchen Vertrag etwa zur Beibringung von für die Bauleitplanung erforderlichen Gutachten, zur Durchführung von Erschließungs- oder Bodenaufbereitungsmaßnahmen oder zur Tragung von planbedingten Folgekosten. Diese müssen dabei stets im unmittelbaren Sachzusammenhang zu dem jeweiligen Vorhaben stehen und dürfen einen angemessenen Umfang nicht übersteigen. Ansonsten droht die Nichtigkeit des Vertrages.

Ein wichtiger Mehrwert solcher Verträge besteht für die Städte und Gemeinden darin, dass sich Private auch unmittelbar an der Planung beteiligen und die Lasten der Städte hierdurch reduziert werden. Aufgrund der Bindungswirkung der rechtlichen Verpflichtungen aus einem Städtebaulichen Vertrag bedeutet der Abschluss für die Stadt zumindest rechtliche Gewissheit einer geplanten Ansiedlung, auf welche hin sodann die bestimmte Planung erfolgt.

RA Dr. Andreas Gabler:

Worauf können Städte und Kommunen achten, um Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energie anzusiedeln und welche Vorteile bringt eine solche Ansiedlung mit sich?

Angesichts des Klimawandels und der notwendigen Energiewende zählt die Energie- und Umwelttechnik ohne jeden Zweifel zu den wichtigsten Zukunftsbranchen. Für Kommunen und Gemeinden ist die Ansiedlung von Unternehmen aus entsprechenden Wirtschaftszweigen mitunter sehr lukrativ. Aber wie können sie eine solche Ansiedlung fördern und welche Effekte hat eine solche?

Direkte wirtschaftliche Effekte, die der Umsetzung der Energiewende, insbesondere der Umsetzung von EE-Anlagen zugeschrieben werden können, sind:

- **Kommunale Steuereinnahmen –**
  der kommunale Anteil der Einkommens- und Gewerbesteuer
- **Unternehmensgewinne in der Kommune –**
  (Anlagenbetreiber, -hersteller, Handwerker)
  und Einnahmen aus kommunalen Eigenbetrieben
- **Pachteinnahmen**
- **Beschäftigungseffekte, Arbeitsplätze und Einkommen –**
  aus dem Tätigkeitsfeld erneuerbare Energien und erhöhte Kaufkraft der Bevölkerung
- **Energiekosteneinsparungen –**
  durch die Nutzungsmöglichkeit heimischer erneuerbarer Energie
  und einhergehende Verringerung der Ausgaben für importierte fossile Energie.

Eine Auseinandersetzung mit dem Thema erneuerbare Energien ist für Kommunen in verschiedener Hinsicht relevant. Unter anderem sind sie verantwortlich für Bauplanung und Kommunalentwicklung.

Durch die Vergabe von Konzessionsverträgen sowie als Bau- und Genehmigungsbehörde haben Kommunen erheblichen Einfluss auf private Investoren und die Entwicklung der Energiewende vor Ort. Handlungsmöglichkeiten für eine kommunale Energiewende lassen sich in jeder Kommune finden. Welche Handlungen geeignet sind, ergibt sich aus einer individuellen Analyse der jeweiligen Rahmenbedingungen, insbesondere dem spezifischen Potenzial vor Ort.

Folgende Maßnahmen unterliegen dem direkten Einflussbereich der Kommunen:

- **Sie können ein gezieltes Flächenmanagement betreiben und interessierten Energieunternehmen kommunale Flächen für EE-Anlagen bereitstellen.**
  Beispielsweise kann die Behörde durch eine Flächenumlegung mittels eines Ankaufs bzw. Verkauf oder Enteignung, oder freiwillige bzw. angeordnete Umlegungsverfahren die Nutzbarkeit einer Fläche für eine Maßnahme ermöglichen. Als Bestandteil des Flächenmanagements können auch Flächenkataster verwendet werden, um einen Überblick über erneuerbare Energien Potentiale zu geben.
- **Zudem können kommunale Planungsinstrumente zur Flächensicherung für erneuerbare Energien sowie zur klimafreundlichen Bauleitplanung eingesetzt werden.**
- **Eine bewährte Methode, um branchenunabhängig langfristig neue Unternehmen in einer Kommune anzusiedeln und an sie zu binden, ist die Senkung der Gewerbesteuer.**

Ihre Ansprechpartner

Dieses sind unsere Spezialisten zum Thema Transformation & Restrukturierung und zu den rechtlichen Fragen, die sich dazu ergeben:

Dr. Andreas Gabler
+49 211-518 82-343
andreas.gabler@hoffmannliebs.de

Andreas Hecker, LL.M. oec.
+49 211-518 82-139
andreas.hecker@hoffmannliebs.de

Dr. Volker Hees
Fachanwalt für Insolvenzrecht
+49 211-518 82-135
volker.hees@hoffmannliebs.de

Volker Hoffmann
+49 211-518 82-103
volker.hoffmann@hoffmannliebs.de

Peter Huppertz, LL.M.
+49 211-518 82-197
peter.huppertz@hoffmannliebs.de

Daniel-Sebastian Kaiser
+49 211-518 82-139
daniel-sebastian.kaiser@hoffmannliebs.de

Dr. Julia Reinsch
Fachanwältin für Arbeitsrecht
+49 211-518 82-111
julia.reinsch@hoffmannliebs.de

Martin Stange
+49 211-518 82-138
martin.stange@hoffmannliebs.de

Christian Thomas
+49 211-518 82-103
christian.thomas@hoffmannliebs.de

Bartosz Zdanowicz
Fachanwalt für Insolvenzrecht und Steuerrecht
+49 211-518 82-135
bartosz.zdanowicz@hoffmannliebs.de

HOFFMANN LIEBS

Your Partner in Law

Hoffmann Liebs Partnerschaft
von Rechtsanwälten mbB
Kaiserswerther Straße 119
40474 Düsseldorf

Tel: +49 2 11 5 18 82 - 0
Fax: +49 2 11 5 18 82 - 100
E-Mail: duesseldorf@hoffmannliebs.de
www.hoffmannliebs.de

Partnerschaften:

NRW-Forum
DEG CLUB 2020