

GRÜNDUNG, ERWERB ODER BETEILIGUNG AN UNTERNEHMEN IM AUSLAND

- Eine mögliche Projektstruktur für Familienunternehmen aus rechtlicher und steuerlicher Sicht, insbesondere für CEE-Staaten -

RA DDr. Alexander Hasch, Wien, Linz

Übersicht:

Einleitung

- I. Vorgangsweise
 - A. Kooperation, Einbindung ausländischer Mitarbeiter und Partner
 - B. Unternehmenserwerb
 - C. Joint Venture
 - D. Zweigniederlassung, Betriebsstätte
 - E. Konkurrenzanalyse
 - F. Messebesuche
 - G. Due Diligence-Prüfungen
- II. Wesentliche Entscheidungskriterien
 - A. Standort
 - B. Umfeld
 - C. Rechtsform
 - D. Finanzierung
 - E. Personal
 - F. Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen
 - G. Steuerliche Überlegungen

III. Zusammenfassung

Checkliste Beteiligungsvertrag

Checkliste Legal Due Diligence

Checkliste hinsichtlich Gewährleistung und Haftung bei Liegenschaftstransaktionen

Einleitung

Die nachstehende Zusammenstellung möchte für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere Familienunternehmen, eine Art Entscheidungshilfe für Überlegungen zur Expansion des eigenen Unternehmens in das Ausland geben. Allzu viel ist dabei zu beachten, sollen doch Fehlinvestitionen vermieden werden. Die Chancen günstigerer Lohn- und Produktionskosten sind sicherlich sehr verlockend, doch dürfen die Risiken unbekanntem Terrain keinesfalls übersehen werden. Der Grad der kaufmännischen Vorsicht sollte für Handlungen bei der Expansion in das Ausland, insbesondere auch in CEE-Staaten, um einige Stufen erhöht werden.¹ Als Begleiter vieler Investitionen im osteuropäischen Ausland darf ich aus eigener Erfahrung sagen, dass der Zeitrahmen für eine sorgfältige Überprüfung aller relevanten Fakten einfach auch länger angesetzt werden muss als bei Investitionen in vollständig entwickelten Ländern. Zu oft ist es schon vorgekommen, dass beispielsweise bei großen Liegenschaftskäufen nachträglich hohe Umweltauflagen bekannt und eingefordert wurden oder plötzlich aufrechte Bestandverhältnisse offenkundig wurden. Hausverstand und Umsichtigkeit sind bei derartigen Transaktionen besonders gefragt; auch Informationen von Dritten, Nachbarn und Gemeinden bringen oft viel Neues.

¹ Vgl. im Allgemeinen zu den Rahmenbedingungen für Ostgeschäfte *Breinbauer/Wakounig*, Investieren in Osteuropa (2003), S. 19, *Weime*, Systemwechsel in Osteuropa (1994), S 51 ff.

I. Vorgangsweise

Dies vorausgeschickt sollen nun mögliche Wege der unternehmerischen Tätigkeit im Ausland aus grundsätzlicher Sicht vorgestellt werden. Dabei ist sicherlich immer auf den Grad der rechtlichen und faktischen Bindung zu achten. Gemeint ist damit, dass jeder eingeschlagene Weg zu einer festen Bindung führen kann oder auch von vornherein spätere sachgerechte Lösungsmöglichkeiten enthalten kann bzw. sollte. Entschließt man sich zur Eingehung von Partnerschaften ist auf eine Wettbewerbsabgrenzung - auf die Dauer der Bindung, aber auch nachvertraglich - besonders zu achten. Freilich muss auch die Absicherung der Einhaltung - am besten durch faktische Gegebenheiten, wie etwa Rechte an den Produktionsmitteln (Maschinen, Liegenschaften, Gebäude) - gedacht werden.

A. Kooperation, Einbindung ausländischer Mitarbeiter und Partner

Diese Form von unternehmerischen Aktivitäten im Ausland mag als erste Stufe zum Kennen lernen durchaus sehr sinnvoll sein. Auf diese Art und Weise erfährt man über die Gepflogenheiten des Landes, schöpft erste Erfahrungen mit Restriktionen bei bestimmten Produkten (unübliche Genehmigungen, Wettbewerber etc.) und kann in der Regel ohne größere Probleme die begründeten Dauerschuldverhältnisse wieder lösen.²

Kooperationen werden oft dergestalt vorgenommen, dass Produktionsmittel (Maschinen, Patente, Lizenzen) auf obligatorischer Basis (Bestandrechte etc.) den ausländischen Mitarbeitern oder Partnern zur Verfügung gestellt werden. Diesfalls sollte jedenfalls sichergestellt sein, dass das Eigentum an diesen Wirtschaftsgütern abgesichert wird und zwar einerseits rechtlich aber auch faktisch durch entsprechende Versicherungen bzw. freie Zutrittsmöglichkeiten. Es soll schon vorgekommen sein, dass plötzlich die überlassenen Maschinen einfach verschwunden waren oder aber sich in Räumlichkeiten befanden, die in fremdem Besitz oder fremdem Eigentum ohne Zutritt blockiert waren. Das Führen von Herausgabeklagen mag früher oder später zum Erfolg führen, ist aber meistens in wirtschaftlicher Hinsicht auf Grund der Zeitverzögerung äußerst problematisch.

B. Unternehmenserwerb

Der Erwerb eines Unternehmens ist natürlich die rascheste Form des Einstiegs in fremde Märkte.³ Im Hinblick auf den in der Regel notwendigen Kapitaleinsatz ist diese Vorgangsweise allerdings auch mit in der Regel größeren Risiken verbunden, das heißt anders gewendet, dass ein höherer Sorgfaltsmaßstab aufzuwenden ist.⁴ Ohne qualifizierte Due Diligence-Prüfungen (vgl. Punkt 1.7.) wird man dabei und zwar sowohl in finanzieller, als auch in rechtlicher, umwelttechnischer und gegebenenfalls technischer Hinsicht nicht auskommen. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Prüfung von Haftungsfragen (manche Rechtsordnungen sehen bei Unternehmenserwerben für den Erwerber die Gesamtrechtsnachfolge vor!) sein. Immer wieder sollte Vorsorge getroffen werden, dass die erworbenen Wirtschaftsgüter möglichst erstrangig durch "eigene Pfandrechte" oder andere Absicherungsmöglichkeiten (Vermietung an eigene Gesellschaften etc.) abgesichert werden. Genaue Untersuchungen darüber, dass die erworbenen Wirtschaftsgüter nicht mit Rechten Dritter belastet sind, sind besonders zu empfehlen.

Denkbar ist auch eine Vorgangsweise dahingehend, dass zuerst eine Kooperation begründet wird und Optionen auf Erwerbe von Unternehmen vereinbart werden. So kann man das potentielle Zielunternehmen kennen lernen. In einem Zeitraum von beispielsweise sechs Monaten bis zu einem

² Vgl. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S.23.

³ Vgl. *Breinbauer/Wakounig*, Investieren in Osteuropa (2003), S. 54; *Ditlbacher*, Die Investitionsentscheidung multinationaler Unternehmungen (2001), S. 20.

⁴ Vgl. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S. 34.

Jahr gewinnt man doch, wenn man vor Ort in diesem Unternehmen tätig ist, einen genauen Einblick und erfährt wohl mit hoher Wahrscheinlichkeit von allen wesentlichen Zusammenhängen und rechtlichen bzw. faktischen Sachverhalten.

Nicht zuletzt ist bei Unternehmenserwerben daran zu denken, dass über Projektgesellschaften investiert werden sollte, um das Risiko des Durchschlagens auf die eigene Unternehmensgruppe zu begrenzen oder auszuschalten. Darüber hinaus wird oft auch eine gesellschafts- und haftungsrechtliche Trennung zwischen Liegenschaften, Produktionsmittel und Vertriebs- bzw. betrieblichen Aktivitäten an sich vorgenommen, um die weniger risikoreichen Kaufgegenstände wie Liegenschaften und Produktionsmittel von den eigentlichen betrieblichen Aktivitäten mit erhöhtem Risiko zu trennen (Besitz-, Produktions- und Vertriebs- oder Betriebsgesellschaften).

Letztlich sind auch Finanzierungsfragen des Unternehmenserwerbs zu beachten; manche Staaten "bestrafen" zu hohe Kapitalaufnahme im Ausland durch mangelnde Abzugsfähigkeit der diesbezüglichen Zinsen (vgl. Punkt D.13). Diesfalls sind dann geeignete Umwege über im Ausland ansässige, also dann inländische Banken zu suchen. Von besonderem Vorteil ist dabei, dass die österreichischen Banken generell rechtzeitig eine Art Vorreiterrolle bei der Expansion in die CEE-Staaten eingenommen haben, so dass man hier auf eingespielte Erfahrungen und Teams bei der Finanzierung zurückgreifen kann.

Dazu kommt noch die Förderungslandschaft (vgl. Punkt D.5); keinesfalls sollte auf einschlägige Kontrollbankgarantien, bzw. sonstige Förderungen, EU-weit wie auch auf nationale Förderungsmöglichkeiten, verzichtet werden. Die Einschaltung von Beratern, die einen Förderungsscheck auf Erfolgsbasis durchführen, scheinen mir besonders probate Methoden zu sein.

C. Joint Venture

Unternehmenserwerbe können auch gemeinsam erfolgen, etwa dadurch, dass der ausländische Partner sein Unternehmen an eine gemeinsam neu gegründete Gesellschaft verkauft oder auch dadurch, dass die Expansion dadurch erfolgt, dass man an der Gesellschaft des ausländischen Partners Anteile erwirbt.⁵ Die wechselseitigen Rechte und Pflichten für solche Transaktionen werden üblicherweise in einem durchaus umfassenden Joint Venture-Vertrag oder auch Beteiligungsvertrag geregelt.⁶ Statt vieler Worte über die diesbezüglichen notwendigen Inhalte darf ich hier auf die erste Checklist über mögliche Regelungspunkte für einen Beteiligungsvertrag verweisen

1. Absicherung

Der Absicherung des eigenen Investments kommt wiederum erhöhte Bedeutung zu; bei der Wahl der Finanzierungsstruktur sollte man dergestalt vorgehen, dass die wesentlichen betrieblichen Assets als Sicherheit für die eingebrachten Finanzierungsmittel dienen, um im Ernstfall darauf zugreifen zu können (vgl. Punkt I.C.3 Pfandrechte).

2. Optionen auf Anteile

Als ein wesentliches Instrument - auch um die Dynamik in unternehmerischen Entwicklungen zu erhalten - ist vorzusehen, dass entsprechend der unternehmerischen Entwicklung entweder von Investoren Anteile zugekauft werden können oder aus dem Engagement desinvestiert – sprich der Verkauf der Anteile – werden kann.

⁵ Vgl. Zentes, Ost-West Joint Ventures (1992), S. 4, Weder, Joint Venture (1989), S. 36 ff.

⁶ Vgl. Zentes, Ost-West Joint Ventures (1992), S. 63, Ebenroth/Pader/Lamaj, Rechtliche Rahmenbedingungen für Auslandsinvestitionen in Albanien, Recht der internationalen Wirtschaft (1991/3), S. 4.

Auch im Falle negativer Entwicklungen ist daran zu denken, etwa durch Anteilszukäufe die einfachen oder qualifizierten Mehrheiten zu übernehmen, um so rasch durchgreifen zu können.

3. Pfandrechte

Üblicherweise werden Direktinvestitionen im Ausland zum Teil eigen- und zum Teil fremdfinanziert. Oft wird die Fremdfinanzierung über inländische Banken garantiert, die wiederum durch den Investor im Hintergrund zur Gänze oder teilweise abgesichert werden. Dementsprechend sollte Vorsorge getroffen werden, dass im Wege einer geeigneten Besicherungsstruktur die wesentlichen Produktionsmittel des Investments abgesichert werden.

a) Maschinen

Dazu gehören sicherlich die Produktionsmaschinen samt allem Zubehör; soweit diese nicht pfandrechtlich abgesichert werden können, empfiehlt sich die Sicherungsübereignung, also Ankauf durch den Investor und bestandrechtliche Überlassung.

b) Liegenschaften

Fast in allen CEE-Staaten ist bereits das Liegenschaftspfandrecht - mehr oder weniger weit - rechtlich entwickelt. Pfandverträge für Liegenschaften aber auch für andere Wirtschaftsgüter sollten insbesondere auch Bestimmungen über Verwertungsmöglichkeiten enthalten, zumal die örtlichen Versteigerungsverfahren meist unzureichend entwickelt sind. Klare Verwertungsbestimmungen, eventuell auch Aufgriffsrechte, sind daher empfehlenswert.

D. Zweigniederlassung, Betriebsstätte

Oft wird überlegt, an Stelle einer Gesellschaftsgründung zunächst einmal mit einer Zweigniederlassung und einer bloßen Betriebsstätte in CEE-Staaten zu beginnen. Dies mag in Einzelfällen sinnvoll sein, beispielsweise die oft anfänglich in der Entwicklung möglichen Filialkonzessionen für Banken, jedoch ist in der Regel der Aufwand in organisatorischer Hinsicht für Zweigniederlassung und Betriebsstätte größer, als die Gründung einer eigenen Gesellschaft. Die Errichtung einer Zweigniederlassung bedarf der Übersetzung aller wesentlichen Dokumente der Muttergesellschaft ebenso wie auch das Führen einer eigenen Buchhaltung nach den örtlichen Bestimmungen und steuerrechtlichen Erfordernissen. Ähnliches gilt für die Betriebsstätte. Es ist daher in der Regel einfacher, eine zwar eine 100%ige Tochtergesellschaft in der natürlich am meisten benutzten Rechtsform der GmbH (in der Regel in der jeweils vorhandenen örtlichen Ausprägung) zu wählen.

E. Konkurrenzanalyse

Vor Markteintritt empfiehlt sich freilich die Analyse des Marktes. Potentielle Konkurrenten im angestrebten Geschäftsfeld müssen aufgespürt und die Struktur des Marktes analysiert werden, um Absatzchancen zu prüfen.⁷ Dazu stehen die fast in allen CEE-Staaten vorhandenen Wirtschaftskammern sowie Banken und Unternehmensberater sicherlich bereitwillig zur Verfügung. Solche Analysen können auf Grund der auch in CEE-Staaten bereits weit fortgeschrittenen Entwicklung des Internets durchaus auch bequem vom Inland aus vorgenommen werden.

F. Messebesuche

⁷ An dieser Stelle sei auf die zahlreich vorhandene betriebswirtschaftliche Literatur verwiesen, bspw. vgl. die systematischen Aufstellungen in *Horvath, Controlling*⁸ (2002).

Zur besseren und tieferen Einsicht sind auf jeden Fall Messebesuche einschlägiger Fachmessen empfehlenswert; die Kontaktmöglichkeiten werden oft unterschätzt und zu wenig bedacht, dass natürlich auch die ausländischen Unternehmer und Wirtschaftstreibenden sehr an Kontakten und Geschäftsmöglichkeiten mit dem "westlichen wirtschaftlichen Ausland" interessiert sind.

G. Due Diligence-Prüfungen

Diesem Punkt soll im Rahmen dieser Darstellung erhöhte Bedeutung gewidmet werden, ist doch das eingangs erwähnte Risiko von Direktinvestitionen in CEE-Staaten - korrelierend zu den dort gegebenen Chancen - erhöht. Demgemäß muss der Festlegung der Due Diligence Intensität wirklich Beachtung gewidmet werden. In diesem Zusammenhang darf ich auf die große Checklist Nr. 2 betreffend legal Due Diligence-Unterlagen bzw. Kriterien und die dort gegebenen weiteren Hinweise für zusätzliche Due Diligences in andere Fachgebiete verweisen.

II. Wesentliche Entscheidungskriterien

Als wesentliche Entscheidungskriterien im Rahmen einer Direktinvestition in CEE-Staaten sind sicherlich die Themen Standort, Umfeld, Rechtsform, Finanzierung, Personal, öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen und nicht zuletzt steuerliche Überlegungen zu nennen.

Auf all diese Kriterien soll im Folgenden kurz eingegangen werden.

A. Standort

Bei der Standortwahl innerhalb eines Landes ist sicherlich an oberster Stelle die Verfügbarkeit von Liegenschaften, diesbezügliche Förderungsmöglichkeiten sowie vor allem die Infrastruktur mit Verkehrs- aber vor allem die Personalsituation entscheidend.⁸ Aber auch öffentlich-rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen sind bei der Standortwahl erheblich. Unter diesem Gliederungspunkt soll zunächst das Thema Liegenschaften und Infrastruktur abgehandelt werden.

1. Liegenschaften

a) Kauf

Der Kauf von Liegenschaften ist, weil in der Regel teuer und gegebenenfalls riskant, sorgfältig zu planen.⁹ Ich darf an dieser Stelle auf die diesbezüglichen Ausführungen in der Due Diligence Checkliste einerseits verweisen und auf Checklist Nr. 3, eine Liste zweckmäßiger Garantien die man beim Liegenschafts Kauf wenn möglich durchsetzen sollte. Auf den besonderen Risikofaktor Umwelt darf hingewiesen werden; soweit bekannt, haben die CEE-Staaten durchaus hohe Umweltstandards im Wege von Gesetzen und Verordnungen erlassen, die üblicherweise einfach nicht exekutiert werden, zumal bekannt ist, dass die zur Einhaltung dieser Standards erforderlichen Kosten wirtschaftlich nicht vertretbar sind. Es soll schon vorgekommen sein, dass gerade dann, wenn Ausländer gekauft haben, plötzlich auf die Einhaltung dieser Standards gedrungen wird. Dementsprechend sorgfältig muss vorweg analysiert werden und unbedingt der Weg zu den lokalen und übergeordneten Behörden hinsichtlich Umweltstandards – bzw. potentiellen Lasten am Zielgrundstück - gesucht werden. Auch die Abwicklung von Kaufgeschäften - das heißt Eigentum gegen Bezahlung unter Zwischenschaltung von (Abwicklungs-)Treuhändern - bereitet in CEE-Staaten immer wieder Schwierigkeiten, zumal vergleichbare Treuhandrevisionen und Versicherungen wie beispielsweise in Österreich naturgemäß fehlen. Oft wird auf eine auch in CEE-Staaten bankmäßig bekannte Abwicklung mittels Akkreditiven zurückgegriffen; das heißt Zahlung erfolgt per Akkreditiv und zwar dann - und nur dann - wenn die im Akkreditiv vereinbarten Bedingungen auch tatsächlich eingetreten und nachgewiesen sind.

b) Miete

Die Miete oder Pacht sind natürlich risikoärmere Gestaltungsvarianten, haben jedoch den Nachteil, dass derartige Dauerschuldverhältnisse auch von Seiten des Vermieters oder Verpächters kündbar sind. Entsprechende Kündigungsschutzbestimmungen - wie wir sie zum Teil gewohnt sind - fehlen. Soweit längere Bindungen durch Befristungen eingegangen werden müssen, steigt allerdings auch wieder das Risiko.

⁸ Vgl. *Merten*, Standortverlagerung (2004), S. 8 ff.

⁹ Vgl. zu der Frage Immobilien mieten, leasen oder kaufen insb. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S. 30 f.

c) Grundstück

Zu prüfen ist stets die Frage, ob dem Grundstückseigentum auch das Gebäudeeigentum folgt, dies ist in vielen Rechtsordnungen abweichend zu dem Grundsatz superficies solo cedit - also dem Gebäudeeigentum folgt das Liegenschaftseigentum - geregelt. Beachtung ist auch den Zufahrtsmöglichkeiten zu schenken, sowie potentiellen Restitutionsansprüchen. Darunter versteht man die Belastung des Grundstücks durch einen Rückübereignungsanspruch an einen früher im Rahmen totalitärer Strukturen vorgenommene Enteignungen. Üblicherweise sind in vielen Ländern die dafür vorgesehenen Fristen bereits abgelaufen; jedenfalls sollte diesbezüglich genaue Rücksprache mit der örtlichen Gemeinde und übergeordneten Behörden gehalten werden.

d) Gebäude

Abgesehen von den Due Diligence Kriterien ist die Einhaltung der baurechtlichen Vorschriften ein besonderes Kriterium; auch das Eigentum am Gebäude sollte genau untersucht werden, zumal das Gebäudeeigentum nicht mit dem Grundstückseigentum ident sein muss und dann möglicherweise für Grundstücksmieten noch zusätzliche Kosten einzuplanen sind.

e) Superädifikat

Auf dieses nach unseren Rechtssystemen bekannte Rechtsinstitut darf an dieser Stelle hingewiesen werden; will man nicht teures Liegenschaftseigentum erwerben und dennoch ein Gebäude errichten, kann auf dieses Rechtsinstitut zurückgegriffen werden. Nach österreichischem Recht versteht man darunter ein nicht in dauernder Absicht errichtetes Gebäude auf einem fremden Grundstück; das Grundstück muss angemietet werden, wobei der Grundstückseigentümer die Berechtigung an den Superädifikatsnehmer einräumen muss, ein Gebäude auf fremdem Grund zu errichten. Derartige Verträge können zur Begründung von Eigentum an Superädifikaten nach dem Urkundenhinterlegungsgesetz beim Grundbuch hinterlegt werden, wodurch Eigentum am Superädifikat - auch übertragbar, auch pfandweise besicherbar - möglich ist.

Ähnliche Rechtsinstitute gibt es auch in anderen Rechtsordnungen, was aber zuvor sorgfältig zu prüfen sein wird.

f) Förderungen

Auch an dieser Stelle muss für die Standortwahl die Prüfung der Fördermöglichkeiten für den Liegenschaftserwerb oder Aufschließungs- und Verbesserungsmaßnahmen hingewiesen werden (vgl. im Detail II.D.5).

2. Infrastruktur

Der Infrastruktur kommt im Zuge der heutigen Schnellebigkeit der Wirtschaft und insbesondere der reduzierten Lagerhaltung besondere Bedeutung zu. Zumal die Verfügbarkeit von günstigen und gut ausgebildetem Personal oft die wesentlichste Entscheidung für Standortverlagerungen oder Aufbau zusätzlicher Standorte im Ausland sind, ist freilich das nächst- oder gleichwichtige diesbezügliche Entscheidungskriterium die Verfügbarkeit von entsprechenden Verkehrswegen und einer örtlichen Infrastruktur für die Bedürfnisse der dort tätigen Personen.

a) Verkehr

Ohne entsprechende Bahn- oder Straßenverbindungen bzw. auch die Flugverbindungen - freilich in erreichbarer Nähe - sind Industriestandorte heutzutage kaum mehr denkbar. Auch an den Datenverkehr und entsprechende Anbindungsmöglichkeiten wird zu denken sein.

b) Personal

Die Verfügbarkeit von gut ausgebildeten günstigen Arbeitskräften ist naturgemäß für Standortentscheidungen besonders wesentlich, zumal der Faktor Personal in westeuropäischen Industrieländern neben Energiekosten oft der teuerste Produktionsfaktor ist.

Der Analyse der arbeitsrechtlichen Vorschriften, etwa der gesetzlich vorgeschriebenen Urlaubszeiten, allfälliger gesetzlich vorgeschriebener Sonderzahlungen und sonstigen Arbeitszeitrestriktionen kommt demgemäß erhebliche Bedeutung zu.

B. Umfeld

An dieser Stelle möchte ich zunächst aus meiner Erfahrung, die auch schon da und dort in der Literatur Niederschlag gefunden hat, über die in CEE-Staaten meistens generell vorzufindenden Situationen berichten; danach werden Umfeldbedingungen angeführt, die für Standortentscheidungen wichtig sind.

1. Rahmenbedingungen

a) Geschäftsleben

Persönliche Kontakte sind in CEE-Staaten besonders wichtig und müssen auch genutzt werden. In der Regel findet man vielfach so genannte alte „Seilschaften“, die durch jahrelanges totalitäres Regime entstanden sind, vor. Diese Seilschaften gibt es ja auch in entwickelten westeuropäischen Ländern, doch sind sie kleiner, von der Anzahl wesentlich mehr und damit weniger konzentriert und bedeutend.

Manche sagen, dass ohne Beziehungen nichts geht; ich möchte anmerken, dass dieser Grundsatz für Länder unmittelbar nach dem Umbruch in der Regel richtig war, aber im Verlaufe der Zeit naturgemäß korrelierend zur Rechtsentwicklung abnimmt. Dennoch darf die Macht früherer Direktoren großer staatseigener Unternehmen – in allen Branchen – nicht unterschätzt werden. Viele dieser „Granden“ haben es geschafft, im Zuge der ersten Privatisierungsprozesse diese Unternehmen sehr billig zu kaufen, oder sich Optionsrechte zu sichern, um diese dann mit ausländischen Investoren zu einem Joint Venture zu verbinden. Dabei wurden diese Optionsrechte sehr hoch bewertet. Diese Praktiken kann man nicht verhindern bzw. muss sie gegebenenfalls nützen, weil keine andere Möglichkeit besteht, doch darf man keinesfalls vertrauensselig zu hohe Risiken eingehen.

In diesem Zusammenhang sei noch auf die Praxis des „Tunnelbaus“ hingewiesen; manche staatliche Unternehmen wurden sprichwörtlich durch ganze Clans ausgehöhlt. Suborganisationen in Unternehmen – manchmal durchaus im Wissen der Unternehmensführung – haben das Ergebnis dieser Unternehmen durch quasi kriminelle Handlungen ihrer Familienangehörigen und erweiterten Freunde planmäßig geschwächt (Lagerschwund, überhöhte Einkaufspreise, Schwarzverkäufe, fiktive Beschäftigte, usw.).

Mit diesen Praktiken ist auch nach Erwerb eines solchen Unternehmens zu rechnen, zumal allzu üblich. Es empfiehlt sich daher durch spezielle Controlling-Maßnahmen von vornherein entgegen zu wirken.

Schließlich ist noch der Grundsatz zu erwähnen „Ausländer zahlen mehr“. Nicht selten kommt es vor, dass insbesondere in Umbruchszeiten Auslands- und Inlandspreise vorliegen; dies kann durch einen verlässlichen inländischen Partner abgedeckt werden.

2) Personal

Das betriebliche Personal in CEE-Staaten zeichnet sich in der Regel durch hohe Lernfähigkeit aus; dies trifft insbesondere für junge Arbeitskräfte zu, die wissbegierig alle Praktiken des Westens aufsaugen. Sie sehen darin ihre Lebenschance. Demgemäß trifft dies umgekehrt für ältere Arbeitskräfte wenig zu; sie sehen den Umstellungsprozess eher als Belastung; manche suchen ihren Ausweg durch Darstellung als „Alleskönner“ und wollen dadurch ihre Erfahrungen und Beziehungen verkaufen (Achtung!).

3) Tipps zur Verhandlungsführung

Klarer Weise führt die Unsicherheit der Verhandlungspartner in CEE-Staaten zu langer Verhandlungsdauer mit teilweise schwierigen – weil unrealistischen – Positionen. In diesen Situationen ist aber überlegenes Auftreten gepaart mit kurzfristigem Denken und möglicherweise zu wenig Hintergrundwissen ebenso wenig empfehlenswert, als ungerechtfertigte Vertrauensseligkeit und eine falsche Einschätzung des Marktes. Man muss sich auf lange und schwierige Verhandlungen einstellen und eher einen kooperativen Verhandlungsstil – brückenbauend, nachfragend und Unsicherheiten beseitigend – wählen, ohne in der Sache nachzugeben.

Es empfiehlt sich daher die Mindest- und Höchstziele hinsichtlich des Verhandlungsergebnisses intern im Vorhinein zu definieren, mit den Verhandlungspartnern die Verhandlungswege vorweg festzulegen und eine parallele Protokollführung vorzunehmen, um vielfaches Nachverhandeln über bereits geklärte Punkte zu vermeiden. Bei festgefahrenen, aktuell nicht lösbaren Verhandlungspunkten wird man nur über einen Themenwechsel voran kommen, um den schwierigen Punkt bei besserem Verhandlungsklima vielleicht doch lösen zu können.

4) Informationsbeschaffung

Zur Informationsbeschaffung empfiehlt sich heute generell das Internet; vorzugsweise sollten neben Suchmaschinen die Adressen von Verbänden, Handelskammern, Marktforschungsinstituten, Datenbanken, Adressenverlage, Fachzeitschriften, Messekatalogen, Geschäftsberichten, Katalogen, Prospekten, Preislisten eingesehen werden.¹⁰

5) Entscheidungskriterien

Nachstehend darf ich eine Auswahl positiver Umfeldfaktoren für Direktinvestitionen anführen:

- gute Erreichbarkeit vom Heimatstandort und von den Heimatmärkten
- gute Erreichbarkeit bzw. Nähe zu großen EU-Märkten
- hohes Wachstumspotential der Absatzmärkte
- niedrige Lohnkosten
- stark wachsende Stabilität (politisch, wirtschaftlich)
- industrielle Tradition
- hohes Arbeitskräftepotential (ausgenommen kaufmännische Berufe)
- gute und solide Ausbildung in den technischen Berufen
- wenig Fracht- oder Zollkosten

Dem gemäß sollten ungekehrte Kriterien wie instabile Rechtssituationen, hohe Kriminalität, hohes Kreditrisiko des Landes, der Mangel an Führungskräften gepaart mit hoher Fluktuationsrate dieser und ein schnell steigendes Lohnniveau oder darin gelegene Unsicherheiten möglichst nicht vorliegen.

¹⁰ Vgl. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S. 38.

Hinsichtlich der Führungskräfte muss festgehalten werden, dass ein grundsätzlicher Mangel in CEE-Staaten in Kauf genommen werden muss, was eher dafür spricht jedenfalls kaufmännische Unterstützung „mitzugeben“¹¹ (Aufsichtsrat, Beirat, Kontrollgeschäftsführer, aktives Beteiligungsmanagement).

C. Rechtsform

Der Wahl der Rechtsform geht die grundsätzliche Entscheidung voran, durch eine eigene rechtliche Einrichtung (quasi juristische Person) im Ausland tätig sein zu wollen.¹²

1. Zweigniederlassung

Abgesehen von Einzelfällen ist die Errichtung von Zweigniederlassungen in der Regel mit einem größeren oder zumindest mit dem gleichen Aufwand verbunden, der vergleichbar bei der Gründung einer einfachen Kapitalgesellschaft entsteht. In vielen Rechtsordnungen der CEE-Staaten ist die Errichtung von Zweigniederlassungen durch ausländische, beispielsweise Kapitalgesellschaften ermöglicht, vor dem mutmaßlichen Hintergrund, damit die direkten Investitionen möglichst zu vereinfachen.¹³ Dennoch empfiehlt sich in der Praxis vielmehr die Errichtung von gesonderten Personen- oder Kapitalgesellschaften, zumal kein höherer Aufwand damit verbunden ist und die Einrichtung von jeweils nationalen Rechnungslegungsfunktionen bei Zweigniederlassungen ebenso erforderlich ist.¹⁴ Auch das direkte Durchschlagen von Risiken kann so verhindert werden.

2. Personengesellschaften

In vielen Rechtsordnungen sind die uns bekannten OHG-, OEG- oder KG- bzw. KEG-Strukturen vorhanden.

Aus Haftungsgründen werden für einfache Direktinvestitionen bei denen nur eine Gesellschaft erforderlich ist, meistens keine Personengesellschaften verwendet. Sehr interessant kann jedoch die Personengesellschaft bei mehrstufigen Konstruktionen sein, um steuerliche Gewinnzurechnungen an die Kapitalgesellschaften (die dahinterstehen) zu steuern. Durch dahinterstehende Kapitalgesellschaften sind in der Regel die Haftungsgrenzen ohnehin sinnvoll eingezogen. Steuerlich ist jedoch auch in den Steuerrechten der CEE-Staaten vielfach die Zurechnung von Einkünften bei Personengesellschaften direkt an die Inhaber der Anteile vorgesehen, so dass durch die Errichtung von KG-Konzernen beispielsweise ein automatischer Gewinn- und Verlustausgleich bei gleichzeitiger Haftungsbegrenzung auch im Ausland möglich erscheint. Wenn daher in mehrstufigen Strukturen geplant wird, mag der Einsatz von Personengesellschaften durchaus sinnvoll sein.

3. Kapitalgesellschaft

Fast alle Rechtsordnungen der CEE-Staaten sehen die einfache Gründung von Kapitalgesellschaften - insbesondere vergleichbar mit der österreichischen GmbH - vor. Deshalb ist dies die bei weitem am häufigsten in Anspruch genommene Rechtsform für Direktinvestitionen. Die Gründung ist meist mit geringem Aufwand verbunden. Es besteht hohe Rechtssicherheit, weil einfach administrierbar und auch der Liegenschaftserwerb erscheint oft über gesonderte (Kapital-)Gesellschaften und anschließender Vermietung sinnvoller zu sein, um nicht teure Mehrwertsteuer bei Verkauf an Endverbraucher in Kauf nehmen zu müssen.

¹¹ Vgl. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S. 18 ff.

¹² Vgl. *Jus-Net KMU*, Unternehmensgründung und rechtliche Rahmenbedingungen (2003), S. 12 ff. für insb. Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn.

¹³ bspw. können ausländische Unternehmen in der Slowakei eine Zweigniederlassung ihres Unternehmens errichten und wie inländische juristische Personen unternehmerisch tätig werden, sobald die Zweigniederlassung im Handelsregister eingetragen ist. Für die Zweigniederlassung muss ein Leiter bestellt werden, der im Namen der ausländischen Gesellschaft Erklärungen abgeben darf, die nach außen hin wirksam sind.

¹⁴ Vgl. *Holland*, Investieren in Mittel- und Osteuropa (1997), S. 45 ff.

D. Finanzierung

Die Aufbringung der Mittel für eine zielgerichtete Expansion in das Ausland, insbesondere in CEE-Staaten, und deren Strukturierung stellt in der Regel eine der wichtigsten Aufgaben des Unternehmers dar.

In der Projektabfolge kann zwar parallel gearbeitet werden, doch muss bedacht werden, dass finanzierende Banken oder der Kapitalmarkt ein sorgfältig ausgearbeitetes Projekt voraussetzen. Im Ergebnis bedeutet dies, dass die Verwendung der Mittel, also die Parameter der geplanten Investition zuvor in vorlegbarer, prüfbarer Form sorgfältig ausgearbeitet sein muss.

Unterzieht man sich dieser Vorgangsweise, gelingt es in der Regel nicht nur günstige Finanzierungen zu erlangen, sondern ist auch für das eigene Unternehmen bzw. für das Gelingen der gesamten Transaktion ein wesentlich höherer Sicherheitsgrad durch höhere Professionalität erreicht.

Dem will ich Rechnung tragen und den „Finanzierungsteil“ etwas breiter halten.

Die Einleitung abschließend sei noch auf Punkt II.D.13 debt equity ratio sowie II.G steuerliche Überlegungen hinsichtlich des Gestaltung der Finanzierungsstruktur, welche trefflich optimiert werden kann, hingewiesen.

1. Kreditfinanzierung

Die gebräuchlichste Form der Finanzierung von Unternehmen, Projekten und Vorhaben ist nach wie vor die Kreditfinanzierung. Durch Basel II wurde allerdings ein Instrumentarium und Regelwerk erschaffen, welches die Verfügbarkeit von Kreditmittel einschränkt. Diesem Umstand ist bei einem geplanten kreditfinanzierten Auslandsengagement besondere Bedeutung zuzumessen.

In der internationalen Fachsprache unterscheidet man Senior Loans, Junior Loans, und Subordinated-Loans. Der Senior Loan ist ein vorrangiger, in der Regel besicherter Bankkredit, der Junior Loan ist mit höherem Risiko behaftet, dadurch, dass er möglicherweise nachrangig gegenüber dem Senior Loan ist und über keine Sicherheiten verfügt.¹⁵ Unter Subordinated Loan versteht man definitiv nachrangiges Kapital im Sinne von Mezzaninkapital.¹⁶

a) Eine treffliche Übersicht hinsichtlich der jeweiligen Merkmale gibt die nachstehende Tabelle:¹⁷

| | Eigenkapital | Mezzanine-Kapital | Fremdkapital |
|-----------------------------|---|--|--|
| Haftung | Haftung zumindest in Höhe der Einlage; Mitunternehmerschaft | Nur im Ausmaß des gewandelten Anspruchs (Wandeldarlehen) | Keine Haftung, Gläubigerstellung |
| Erfolgsbeteiligung | Aliquot an Gewinn und Verlust | Erfolgsabhängige Verzinsungsanteile | Nein; fixer Zinsanspruch; erfolgsunabhängig |
| Vermögensbeteiligung | Aliquot | Ja; Equity Kicker (Optionen auf Anteile) | Nein; Nominalanspruch in Höhe der Gläubigerforderung |
| Geschäftsführung | Im Regelfall dazu berechtigt (Mitsprache-, | Stimm- und Kontrollrechte möglich | Nein; ausgeschlossen |

¹⁵ Vgl. *Guggelberger / König / Mayer*, Finanzierungsinstrumente im Überblick (2004), S. 130.

¹⁶ Mezzaninfinanzierung, vgl. *Guggelberger / König / Mayer*, Finanzierungsinstrumente im Überblick (2004), S. 130.

¹⁷ Vgl. *Platzer / Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S. 157.

| | | | |
|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| | Stimm- und Kontrollrechte) | | |
| Zeitliche Verfügbarkeit | Unbefristet | Befristetes Eigenkapital | In der Regel befristet (Tilgungsplan) |
| Besicherung | Keine | Keine | Kreditsicherung |
| Liquiditätsbelastung | Nicht fix; nur bei Gewinnausschüttung | Geringe laufende Verzinsung | Fix (Zinsen- und Kapitaldienst) |
| Steuerbelastung | Gewinnbesteuerung | Zinsen steuerlich absetzbar | Zinsen steuerlich absetzbar |

Tabelle: Unterscheidungsmerkmale von Eigen-, Mezzanine- und Fremdkapital

b) Gestaltungskriterien

Der Kredit wird üblicherweise in einem Kreditvertrag vereinbart. Dabei handelt es sich um ein obligatorisches Rechtsverhältnis zwischen Bank und Unternehmen, welches die Verpflichtung der Bank zur Zuzählung von Geldmittel enthält und als Kernverpflichtung die Verpflichtung des Unternehmens zur Zahlung von Zinsen und zur Rückzahlung des Kredites. Daneben gibt es noch eine Vielzahl von weiteren Vereinbarungen, wie zum Beispiel:

- Tilgung (z.B. endfällige Kredite, laufende Annuitäten, flexible Raten, etc.)
- Zinssatz (z.B. Abhängigkeit vom Rating; Referenzzinssätze wie EURIBOR, LIBOR, SWAP-Zinssatz beachten)¹⁸
- Sicherheiten (z.B. keine,¹⁹ Blankowechsel, Bürgschaft, Garantie, Patronatserklärung, Schuldübernahme, Eigentumsvorbehalt, Pfandrecht, Sicherungsübereignung, Forderungszession, etc.)²⁰
- Kosten (z.B. Kreditvertrags-, Bearbeitungs-, Bereitstellungs-, Kontoführungsgebühr, Provisionen an Kreditvermittler, Arrangement-Fees, etc.)²¹
- Besondere Vereinbarungen (Nichtbesicherungsklausel, Gleichbehandlungserklärung, Drittverzugsklausel, etc.)²²

2. Leasing

Beim Leasing werden Anlagen- und Investitionsgüter angemietet, die nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis übernommen werden können.²³

Leasing lohnt sich vor allem, wenn es um die Finanzierung von Fahrzeugen, Hard- und Software oder Maschinen geht.²⁴

Der Vorteil liegt darin, dass damit die Eigenkapital/Fremdkapitalrelation geschont wird, es zu einer Bilanzverkürzung kommt und die Kreditsicherheiten oder Beleihungsgrenzen weniger belastet sind.²⁵

Der Nachteil liegt allerdings darin, dass bei längerer Vertragsdauer insgesamt höhere Aufwendungen als beim Kauf entstehen, zumal neben den Finanzierungskosten vom Leasinggeber die intern angesetzten Effektivzinsen auch um eine Verwaltungsgebühr erhöht werden.

¹⁸ Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 160.

¹⁹ Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 163.

²⁰ Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 164.

²¹ Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 162 f.

²² Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 165 f.

²³ Vgl. *Platzer/Riess*, Finanzierung über Kredite (2004), S 37.

²⁴ Vgl. *Krämer*, Leasing: Die alternative Finanzierungsform (2005), S. 93 f.

²⁵ Vgl. *Guggelberger/König/Mayer*, Finanzierungsinstrumente im Überblick (2004), S. 38.

Viele Banken haben Tochtergesellschaften oder Schwestergesellschaften gegründet, die Leasingfinanzierungen anbieten. Leasing kommt auch in der Sonderform des Sale- and Leaseback zum Einsatz; in diesem Fall steht die Verflüssigung von Anlage- oder Umlaufvermögen im Vordergrund. Zumeist geht es in diesen Fällen um den damit für das Unternehmen zu erzielenden Liquiditätseffekt.

3. Factoring

Factoring ist eine relativ teure Finanzierungsform, welche die Abtretung von Kundenforderungen an ein Factor-Unternehmen zum Gegenstand hat. Die Forderungen werden also nach Prüfung durch das Factoring-Unternehmen an dieses verkauft; der Kaufpreis abzüglich von Zinsen und Provisionen werden dem Unternehmen gutgeschrieben.

Der Vorteil liegt in der Verbesserung der Liquidität, der Abwälzung des Kreditrisikos und vordergründig geringeren Kosten für Fakturierungs- und Mahnwesen, welche aber durch den Nachteil der hohen Zins- und Provisionskosten de facto aufgehoben wird.²⁶

Factoring kann als kurzfristige Maßnahme bei der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung sinnvoll sein; mittel- bis langfristig sollte aber Factoring aus betriebswirtschaftlichen Rücksichten durch andere Außenfinanzierungsformen ersetzt werden.

4. Bürgschaften, Haftungsübernahme

Finanzierungen können auch durch Haftungsübernahmen oder Bürgschaften durch Dritte erlangt werden.

In diesen Fällen gewährt ein Dritter (etwa andere Mitgesellschafter, Familienangehörige, aber auch Banken, Sonderinstitute oder dafür bestehende Förderungseinrichtungen) Haftungen gegenüber kreditgewährenden Banken.²⁷

Das Instrument der Bürgschaften wird auch auftragsbezogen gegenüber Kunden eingesetzt, sofern bspw. Sicherstellungsgarantien gegenüber Auftraggebern des Unternehmens in allfälligen Ausschreibebedingungen vorgesehen sind. Durch Inanspruchnahme dieser Haftungskredite von der Hausbank gelingt es dem Unternehmen oft auch von dem Auftraggeber eine Vorauszahlung zur Deckung der Vorlaufkosten der auftragsbezogenen Produktion zu erreichen.

5. Förderungen

Generell gesprochen spielen direkte Förderungen einen entscheidenden Faktor im weltweiten Standortwettbewerb um Forschung, Entwicklung und Innovation, Investitionen und Arbeitsplätze, ebenso eine entscheidende Rolle wie die Höhe der Steuern und der Lohnnebenkosten.²⁸ Österreichische Unternehmen haben schon vor der EU-Osterweiterung intensiv in neue Standorte in den 10 neuen EU-Ländern investiert. Mit der EU-Erweiterung erlangt die Ausnutzung von Fördermitteln in den mittel- und ost-europäischen Ländern an Bedeutung.

²⁶ Vgl. *Secker*, Factoring - ein vielfältiger Problemlöser (2005), S. 99.

²⁷ Vgl. *Koziol/Welser*, Bürgerliches Recht II¹² (2002), S. 138 ff.

²⁸ Vgl. *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 20.

Für einen erfolgreichen Eintritt in die neuen Märkte stellen einerseits der Bund²⁹, Länder und die EU³⁰ und andererseits die Behörden in den Beitrittsländern vor Ort³¹ attraktive Fördermöglichkeiten zur Verfügung.

Beispielsweise stellt die EU für den Zeitraum von 2004 bis 2006 für die Bereich Investitions-, Infrastrukturmaßnahmen und Innovationen Fördermittel in der Höhe von € 24,5 Milliarden bereit. Zu beachten ist weiters, dass beinahe alle Gebiete der neuen Beitrittsländer unter Ziel-1-Gebiete fallen. Aufgrund dessen wird der größte Teil der EU-Fördermittel an diese Ziel-1-Gebiete vergeben. Ziel-1 bedeutet die Förderung von Entwicklung und struktureller Anpassung von Regionen mit Entwicklungsrückständen. Ziel-2-Fördermittel werden zur Unterstützung der wirtschaftlichen und sozialen Umstellung von Gebieten mit Strukturproblemen verwendet. Ziel-3 ist arbeitsmarktpolitisch ausgerichtet und kommt in allen neuen EU-Staaten zum Einsatz. Auch die Initiativen der Gemeinschaft EQUAL³² und INTERREG³³ betreffen alle neuen EU-Länder.

In den einzelnen CEE-Ländern, insbesondere den 10 neuen EU-Ländern, werden die Förderungsschwerpunkte unterschiedlich gewichtet, es sind aber folgende übergeordnete Ziele, auf welche sich die EU-Fördermittel beziehen, zu nennen³⁴:

- Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmenssektors
- Entwicklung der Human resources
- Infrastrukturmaßnahmen
- Regional gleichmäßige Entwicklung

Die Förderungen können die unterschiedlichsten Ausprägungen annehmen bspw. werden neben direkten Zuschüssen auch vergünstigte Kredite oder Bürgschaften, sowie steuerliche Anreize als Fördermittel verwendet. So haben alle diese Instrumente naturgemäß Vor- und Nachteile. Zuschüsse setzen oft voraus, dass die Finanzierung des Projektes bereits gewährleistet ist (etwa durch eine Bank). Zinsvergünstigte Darlehen wirken sich nicht sofort, sondern erst während der Laufzeit des Kredites

²⁹ z.B. Exportförderung der *österreichischen Kontrollbank AG* (vgl. www.oekb.at) durch Übernahme von Garantien für Exportgeschäfte; Exportfinanzierung des Bundes; „go international“ der Wirtschaftskammer Österreich (vgl. www.wko.at) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (vgl. www.bmwa.gv.at) und vgl. für eine allgemeine Darstellung www.exportfonds.at (österr. Exportfonds GmbH) und Fräss-Ehrfeld, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 23 ff.

³⁰ Vgl. dazu Homepage der *europäischen Kommission* (<http://europa.eu.int/comm/enterprise/smie>, <http://www.cordis.lu/sme/home.html>, http://europa.eu.int/grants/index_de.htm, http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm; <http://www.europa.eu.int/business/de/topics/finance/finance.html>); vgl. insbesondere Fräss-Ehrfeld, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 83 ff.

³¹ Hier bestehen oftmals Förderungen in Form von Steuernachlässen, materielle Förderungen (z.B. für die Schaffung von Arbeitsplätzen in CZ in Höhe von kc 80.000,00 – 200.000,00 pro Mitarbeiter), finanzielle Unterstützung bei der Anschaffung von Sachanlagevermögen, immateriellem Anlagevermögen (in CZ z.B. ist eine Förderung bis zu 25 % des Wertes der Anlage möglich), Investitionsförderungen, Zollvergünstigungen, insb. in CZ bestehen Vergünstigungen für KMU durch die Bereitstellung von Bürgschaften zu niedrigen Gebühren für Bankkredite oder Leasingtransaktionen; Bereitstellung von Krediten zu günstigen Zinssätzen; Bereitstellung von Bankgarantien für Risikokapital, die bis zu 70% des investierten Kapitals abdecken; Bereitstellung von Zinssubventionen für Bankkredite; Förderungen von KMU in Gemeinden mit unter 2000 Einwohnern durch Bereitstellung von Bankkredit mit Zinssätzen, die 6 % per anno nicht überschreiten etc.) vgl. zu all dem *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 188 ff.

³² Vgl. hier beispielsweise EQUAL II, welcher zur Bekämpfung der Faktoren, die zu Ungleichheit und Diskriminierung auf dem Arbeitsplatz führen, entgegen wirken soll und welcher durch den europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert wird; vgl. *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 93 f.

³³ Vgl. z.B. INTERREG III, welcher die interregionale, grenzübergreifende und transnationale Zusammenarbeit zur Förderung einer ausgewogenen Entwicklung des europäischen Raumes zum Inhalt hat; *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 94.

³⁴ Vgl. *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 20.

aus. Im letztgenannten Fall wäre als Vorteil zu nennen, dass diese Art der Finanzierung eine größere Sicherheit bei der Planung gewährleistet.³⁵

Anzumerken ist, dass das Rechtssystem und die Förderlandschaft bereits weitgehend an das Gemeinschaftsrecht der EU angepasst ist, wodurch erhebliche Rechtssicherheit für Investoren gewährleistet ist.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass es bei den Förderungsmöglichkeiten viele Gemeinsamkeiten gibt, diese aber von Land zu Land sehr unterschiedlich ausgeprägt sind. Während z.B. ausländischen Investoren in einigen Ländern spezielle Steuervergünstigungen gewährt werden können, folgen andere Länder dem Grundsatz der Gleichbehandlung in- und ausländischer Investoren und stellen keine gesonderten Förderungsmaßnahmen zur Verfügung.³⁶

Eine individuelle Prüfung der geplanten Investitionsprojekte oder anderer wirtschaftlicher Aktivitäten ist in jedem einzelnen Fall äußerst sinnvoll, da die Inanspruchnahme von Fördermitteln erfahrungsgemäß zu erheblichen Kostenreduzierungen führt. Je nach Investition können Zuschüsse bis zu 50% der Investitionskosten an Förderungen zugesprochen werden. Durch Förderdarlehen ist unter Umständen sogar eine Finanzierung von bis zu 75% (in Einzelfällen bis zu 100%) zu erreichen. Der dadurch sinkende Fremdkapitalbedarf führt naturgemäß in der Folge zu einer höheren Bonität des Unternehmens und zu einer Verringerung des wirtschaftlichen Risikos.

6. Venture Capital, Private Equity

„Venture-Capital“ kann als Beteiligungsfinanzierung für junge Unternehmen mit großen Entwicklungschancen, aber auch mit erhöhtem Risiko, übersetzt werden. Diese Beteiligung wird durch einen geschlossenen VC-Fond umgesetzt, ist zeitlich limitiert und mit einer zielgerichteten, sehr intensiven unternehmerischen Beratung und Betreuung verbunden.

Durch die Bereitstellung von fremdem, nicht unternehmenseigenem Kapital ermöglicht Venture-Capital jungen Unternehmen, die erste Phase ihrer Entwicklung zu überstehen (Basisfinanzierung oder Risikokapital).³⁷

a) Wesentliche Merkmale des Venture-Capitals:

Durch die Beteiligungsfinanzierung (Venture-Capital), welche jungen Unternehmen Eigenkapital meist als Minderheitsbeteiligung zuführt, wird für junge Unternehmen die Fremdkapitalaufnahme wesentlich erleichtert. Vor allem in der Gründungs- und Startphase ist die Venture-Capital-Finanzierung ein entscheidender Faktor, da sie keine Belastung der Liquidität mit sich bringt.³⁸ Besonders Unternehmen mit sehr hohen Wachstumchancen, wie z.B. Technologie, arbeiten sehr erfolgreich mit Venture-Capital Beteiligungen.³⁹ Ein entscheidendes Kriterium für eine Venture-Capital Beteiligung ist der prognostizierte Börseneintritt eines Unternehmens.⁴⁰

Der Venture-Capital-Geber hat nicht wie ein Kreditgeber materielle Sicherheiten, sondern trägt das unternehmerische Risiko, welches durch einen zu erwartenden Kapitalzuwachs kompensiert wird, der meist wesentlich höher ist als jener eines Kreditgebers. Daher ist für eine Venture-Capital Beteiligung das engagierte unternehmerische Handeln von entscheidender Bedeutung.⁴¹

³⁵ Vgl. *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 21.

³⁶ Vgl. *Fräss-Ehrfeld*, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern (2005), S. 21.

³⁷ Vgl. *Hackl/Jandl*, Beteiligungsfinanzierung durch Venture Capital und Private Equity (2004), S. 155.

³⁸ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 9.

³⁹ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 10.

⁴⁰ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 11 ff.

⁴¹ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 11.

b) Private Equity

Im Gegensatz zu Venture Capital versteht man unter Private Equity die Eigenkapitalfinanzierung in Form von Risikokapital für Unternehmen, die bereits in reifen Märkten tätig sind. Gegenstand dieser Finanzierungen sind oft Veränderungs- oder Wachstumsphasen, konkret könnte bspw. die Finanzierung eines Roll-Outs in allen CEE-Staaten durch Private Equity finanziert werden.⁴² Typische Vorhaben für eine Private Equity-Finanzierung sind Expansionen in andere Länder oder Akquisitionen in anderen Ländern zur Expansion im Kernbereich des Unternehmens.

7. Mezzaninkapital

Das Mezzanin-Kapital kann als eigenkapitalsnahe Finanzierung bezeichnet werden. Anstatt von Sicherheiten wird eine Beteiligung am Gewinn eines Unternehmens verlangt.⁴³ Der Geber des Mezzanin-Kapitals bekommt als Gegenzug einen vereinbarten Gewinn am Unternehmen. Dieser Gewinnanteil entspricht anteilmäßig dem Verhältnis des Mezzanin-Kapitals zum Wert des Unternehmens. Begrenzt ist die Rendite des Mezzanin-Kapitals mit 8,5 bis bspw. 18 oder mehr Prozent p.a., auch dann, wenn der Gewinn oder Unternehmenswert um einiges vervielfacht wird.⁴⁴

Mögliche Vorteile des Mezzanin-Kapitals je nach Gestaltung:⁴⁵

- Kosten entstehen nur bei Gewinn in Form von Gewinnanteilen
- Rückzahlungen erfolgen daher nur bei Gewinn
- Keine Sicherheiten erforderlich
- Steuerliche Vorteile
- Die Gewinnausschüttungen sind wie Kreditzinsen als Betriebsausgabe absetzbar.

8. MBO, MBI, BIMBO

a) Unternehmensübergabe oder –erwerb durch das vorhandene Management (MBO – Management-Buy-Out)

Bei einem Management-Buy-Out (MBO) wird das Unternehmen oder ein eigenständiger Unternehmensteil von bisherigen Managern übernommen, welche als geschäftsführende Eigentümer das Unternehmen weiterführen. Der entscheidende Vorteil des MBO ist, dass die Manager das Unternehmen bestens kennen und so eine Weiterführung ohne Probleme und Übernahmeschwierigkeiten möglich ist.⁴⁶ Gerade in CEE-Staaten findet sich oft die Situation, dass die Einbindung des historischen Managements zweckmäßig oder notwendig ist (Stichwort: alte Seilschaften, Hinweis: Vorsicht!).

b) Unternehmensübergabe oder –erwerb durch ein externes Management (MBI – Management-Buy-In)

Im Gegensatz zum MBO wird beim Management-Buy-In (MBI) das Unternehmen von externen Managern erworben. Die Hintergründe für den Erwerb stehen oft als Alternative zu einer Neugründung. Hier kann ein bestehendes Unternehmen mit Kundenstamm, Personal, bestehendem Know-how, usw. übernommen werden.⁴⁷

⁴² Vgl. *Bousek/Ehringer*, Wertsteigerung durch Private Equity, (2001), S. 97.

⁴³ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 124.

⁴⁴ Vgl. *Weitnauer*, Venture Capital (2000), S. 124.

⁴⁵ Vgl. *Weddrien*, Standardisierte Mezzaninprodukte für den Mittelstand (2005), S. 81.

⁴⁶ Vgl. *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital (2002), S. 136.

⁴⁷ Vgl. *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital (2002), S. 136.

Beim MBI kann das Fehlen von firmenspezifischen Kenntnissen zu einem Informationsmangel führen, der einerseits die Abwicklung des Erwerbes sehr zeitaufwendig und kostspielig gestalten (Verifikation des Kaufpreises), andererseits es dadurch zu einer falschen Beurteilung des Ertragspotentials zu einem überhöhten Kaufpreis kommen kann.

Manager benötigen neben ihrem Privatvermögen meist noch weitere zusätzliche Finanzierungshilfen. Wird der weitere Bedarf durch Fremdmittel finanziert, wird dies als „Leveraged-Buy-out“ (LBO) bezeichnet.⁴⁸ Der Vorteil des Eigenkapitals bei Venture-Capital-Finanzierung ist, dass keine laufende Verzinsung anfällt, welche das Unternehmen in der Wachstums- und Expansionsphase schwächen könnte.

Der Übergang sowie die Grenzen von MBO und MBI bzw. von MBI und LBO sind fließend und nicht starr abgrenzbar. Bei MBO-Übernahmen wird das vorhandene Management oft durch externe Manager unterstützt. Bei einer LBO-Übernahme von einem Privatinvestor, ist die Unterscheidung zwischen LBO und MBI nur durch den Umfang der aktiven Tätigkeit im Unternehmen zu definieren.⁴⁹

Beim BIMBO erfolgt zuerst ein MBI durch einen externen Unternehmer-Manager, der gemeinsam mit dem übrigen Management einen MBO vornimmt.

9. Unternehmensanleihen

Die Unternehmensanleihe (corporate bond) bringt vornehmlich eines, nämlich Entspannung des Unternehmens hinsichtlich der Kreditfinanzierung.⁵⁰

Für größere Mittelständler ist also die Unternehmensanleihe eine klassische Alternative zum langfristigen Kredit.⁵¹ Dazu kommt, dass normalerweise im Gegensatz zu größer volumigen Konsortialkrediten bei Unternehmensanleihen kaum eine dingliche Besicherung erforderlich ist. Zusicherungen werden natürlich Anwendung finden, wie zum Beispiel Nichtbesicherungsklausel, Gleichbehandlungserklärung, Drittverzugsklausel, etc.⁵²

Unternehmensanleihen wenden sich an das private Publikum, aber vorwiegend an institutionelle Investoren. Gerade für die Expansion in CEE-Staaten mag die Unternehmensanleihe besonders geeignet sein (derzeit günstige Zinssätze, die auf die Laufzeit branchenunabhängig fixiert werden können, dauerhafte Verfügbarkeit, Expansion in CEE-Staaten als „Story“).

Die wesentlichen Vorteile, sofern man sich zu einer solchen Emission, die natürlich auch mit gewissem Aufwand verbunden ist, entschließt, ist die Gewinnung von Bekanntheitsgrad und einer Verbesserung der Reputation des Unternehmens, wobei allerdings umgekehrt auch eine gewisse Unternehmensgröße und Bonität (mit möglichst schon vorhandenem externen Rating) vorausgesetzt wird. Der Prozess führt dann zu einer Erhöhung der Transparenz des Unternehmens, d.h. die üblichen Investitionsmemoranden und Due Diligence-Berichte werden zu erstellen sein und erfordern damit eine Professionalität des Berichtswesens und entsprechende Besetzung der Finanzabteilung. De facto ist die Begebung einer Unternehmensanleihe eines nicht börsennotierten Unternehmens eine erstklassige Übung für ein allfälliges späteres Going-Public.⁵³

Üblicherweise wird eine Unternehmensanleihe von einem Syndikatsleiter (Arranger), der die Term-Sheets und Abwicklung leitet, vorbereitet; dieser ist für die Vorbereitung des Prospektes durch beratende Begleitung von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und unternehmensinterne oder –externe

⁴⁸ Vgl. *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital (2002), S. 232 und vgl. *Mittendorfer/Fotteler*, Die Kunst der Akquisitionsfinanzierung, S. 236.

⁴⁹ Vgl. *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital (2002), S. 232 ff.

⁵⁰ Vgl. *Hochgatterer/Sacher/Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 173.

⁵¹ Vgl. *Hochgatterer/Sacher/Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 171.

⁵² Vgl. *Hochgatterer/Sacher/Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 176 ff.

⁵³ Vgl. *Hochgatterer/Sacher/Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 172.

Finanzierungsspezialisten verantwortlich, berät und strukturiert die Emission, trägt für die Erstellung der Unternehmensanalyse (Company Report) Sorge, kümmert sich um eine Syndikatsbildung durch institutionelle Plazierer (Lead-Bank, Co-Lead-Banken und weitere Mitglieder im Platzierungskonsortium), überwacht die Erstellung der Verträge (insbesondere Underwriting Agreement zwischen Lead-Bank und Emittent sowie Vorbereitung der Anleihebedingungen, die Grundlage der Emission sind und im Zuge der Börseseinführung in Österreich, bspw. bei der Kontrollbank, zu hinterlegen sind.⁵⁴

Für die Abwicklung einer Unternehmensanleihe –eine Vorbefassung mit diesem Thema durch das Unternehmen vorausgesetzt- wird üblicherweise ein Zeitraum von 8 bis 12 Wochen angesetzt.⁵⁵

Abschließend noch zu bestimmten Erscheinungsformen von Anleihen betreffend die Ausgestaltung der Anleihebedingungen, die das Verhältnis Emittent und Zeichner regeln⁵⁶:

- Nullkuponanleihe (Zero-Bond):
Keine laufenden Zinsen, zusätzlicher Vorteil für den Emittenten keine laufenden Zinszahlungen leisten zu müssen, Vorteil für Zeichner, die laufende Zinserträge verhindern wollen (in Österreich z.B. Privatstiftungen);
- Floating-Rate-Notes:
Variable Verzinsung, im Gegensatz dazu
- Straight-Bond:
Fixzinsanleihe; als Mischform
- Collared Floater:
Der eine Bandbreite für Schwankungen des variablen Zinssatzes, also mit unterem und oberem variablen Zinssatz festlegt;
- Wandelanleihe (Convertible Bond):
Zusätzlich Umtauschmöglichkeit des Zeichners in Anteile am Unternehmen (meist Aktien)
- Going-Public-Bond:
Hier ist die Wandelmöglichkeit besonders wahrscheinlich, weil ein Going Public bereits bekannt ist; de facto ist hier dann definitiv oder mit hoher Wahrscheinlichkeit ein „Equity-Kicker“ für die Zeichner eingeplant.
- Index-Linked-Notes:
Binden die Höhe des Tilgungsbetrages an einen Aktien- oder Preisindex;
- Bond mit Warrants:
Hier sind weitere Vermögensgarantien vereinbart;
- Participating-Bond:
Neben der Verzinsung ist hier noch eine gewisse Gewinnbeteiligung eingebaut;
- Asset-Backed-Securities (ABS).

10. Schuldscheindarlehen

Das Schuldscheindarlehen ist im Gegensatz zur Unternehmensanleihe eine nicht börsennotierte Darlehensverpflichtung, die ein Unternehmen eingeht und zur Zeichnung durch institutionelle Zeichner, insbesondere Versicherungsunternehmen, durch deckungsstockfähige Ausgestaltung eingeht.⁵⁷ So gesehen liegt eine vereinfachte Alternative für Unternehmensanleihen und natürlich ein Substitutionsinstrument für die klassische Kreditfinanzierung langfristiger Natur vor.

Das Schuldscheindarlehen hat in der Regel eine gesicherte Laufzeit, sofern alle Verpflichtungen eingehalten werden und keine Eingriffe notwendig sind, sodass langfristig und störungsfrei

⁵⁴ Vgl. *Hochgatterer / Sacher / Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 181.

⁵⁵ Vgl. *Hochgatterer / Sacher / Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 183.

⁵⁶ Vgl. *Hochgatterer / Sacher / Wallner*, Finanzierung über Unternehmensanleihen (2004), S. 175 ff.

⁵⁷ Vgl. *Mittendorfer / Samudovska*, Finanzierung über Schuldscheindarlehen (2004), S. 184.

Fremdkapital im Sinne einer Außenfinanzierung zur Verfügung steht. Laufzeiten sind in der Bandbreite von 3 bis 7 Jahren möglich; zur deckungsstockfähigen Ausgestaltung ist die Verknüpfung mit erstrangigen Grundpfandrechten erforderlich. Wenn allerdings die Finanzkennzahlen von Unternehmen besonders gut sind, kann auch ein Verzicht auf Sicherheiten möglich sein.⁵⁸

Neben den bereits bekannten Vorteilen der Unternehmensanleihen im Sinne einer Entspannung der Finanzierungsstruktur betreffend Fremdkapital von der Hausbank im Sinne einer Verfügung von nunmehr „geduldigem Kapital“, ist dem Schuldscheindarlehen insbesondere die Kostengünstigkeit, mangelnde Publizität, ein notwendiges externes Rating und die raschere Verfügbarkeit mit geringerem Aufwand zugute zu halten. Auch für Investoren mag ins Treffen geführt werden, dass beim Schuldscheindarlehen ein wesentlich informellerer und engerer Kontakt zum Unternehmen eintritt, durch Zeichnungsanbot derartiger Produkte auch ein Zugang zu gehobenen Unternehmen des Mittelstandes mit erstrangiger Besicherung für die Zeichner möglich ist und insbesondere für Versicherungen die deckungsstockfähige Ausgestaltung.

Aus diesen Gründen darf auch festgehalten werden, dass das Interesse der institutionellen Investoren an derartigen Veranlagungsmöglichkeiten wächst, zumal hier auch ein hoher Sicherheitsgrad und interessante Unternehmen mit hoher Ertragskraft das Zielpublikum darstellen.

11. Gesellschafterdarlehen

Für den Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft kann es aus steuerlicher Sicht gegebenenfalls vorteilhaft sein, seinem Unternehmen zusätzliche Mittel in Form von Fremdkapital anstelle von Eigenkapital zur Verfügung zu stellen, da es steuerlich genauso behandelt wird wie das Fremdkapital eines außen stehenden Gläubigers.

Die steuerliche Anrechenbarkeit ist im gewünschten Zielland genau zu prüfen, da die dortige Steuergesetzgebung oftmals die Aufnahme von ausländischem Fremdkapital durch die nicht gänzliche Absetzbarkeit der dort anfallenden Zinsen sanktioniert.

Oftmals ist in den Gesetzen vorgesehen, dass ein Gesellschafter in der Insolvenz sein Darlehen nicht als Forderung geltend machen kann, wenn er dieses zu einem Zeitpunkt gewährt hat, in dem ordentliche Kaufleute Eigenkapital zugeführt hätten.

Weiters ist zu beachten, dass innerhalb der EU durch die Zins- und Lizenzrichtlinie keine Quellensteuer auf Zinsen und Lizenzen zwischen verbundenen Unternehmen innerhalb der EU anfällt. Hinzuweisen ist aber darauf, dass nicht alle Konzernkonstellationen abgedeckt sind und einige Länder sich lange Übergangszeiten ausbedungen haben.

⁵⁸ Vgl. *Mittendorfer / Samudovska*, Finanzierung über Schuldscheindarlehen (2004), S. 185, namentlich:
 Gesamtkapitalrendite > 6 %
 Entschuldungsdauer < 7 Jahre
 Finanzierungs-koeffizient (Gläubigerkapital abzüglich Pensionsrückstellungen in Relation zum Eigenkapital zuzüglich Pensionsrückstellungen) < 2
 Eigenkapitalquote > 30 %.

12. Stille Gesellschaften

Als seine weitere Alternative der Kapitalaufbringung ist die stille Gesellschaft zu nennen. Es handelt sich dabei um eine reine Innengesellschaft, die nach außen nicht in Erscheinung zu treten braucht. Die Einlage des stillen Gesellschafters geht in das Vermögen des Unternehmens über. Der stille Gesellschafter ist mit „angemessenem Anteil“ am Gewinn zu beteiligen, am Verlust nimmt er in der Regel nur bis zur Höhe seiner Einlage teil.

Nach der Art des Vermögensanspruches, den der stille Gesellschafter beim Ausscheiden aus der Unternehmung besitzt, kann in eine typische und in eine atypische stille Gesellschaft unterschieden werden. Der typische stille Gesellschafter wird mit seiner nominellen Einlage abgefunden, während der atypische stille Gesellschafter am Vermögenszuwachs des Betriebs beteiligt und als Mitunternehmer anzusehen ist. Die atypische stille Gesellschaft hat zusätzlich den Vorteil, dass sie nicht nach außen hin in Erscheinung tritt und die beteiligten Verkehrskreise gar nicht wissen, dass in Wahrheit eine Mitunternehmerschaft besteht.⁵⁹

Weitere Finanzierungseffekte können durch Abschluss mehrerer stiller Gesellschaften durch eine operativ tätige Kapitalgesellschaft erzielt werden. Gerade für die Finanzierung durch Privatinvestoren bzw. Business Angles bieten sich hier interessante Gestaltungsmöglichkeiten, insbesondere Verwertung von Anlauf- oder Expansionsverlusten.

13. debt equity ratio

Dieses Schlagwort muss bei der Gestaltung der Finanzierungsstruktur beachtet werden. Manche CEE-Staaten (bspw. Tschechien) haben in Steuergesetzen verordnet, dass Finanzierungsaufwand von Fremdkapitalzinsen nur eingeschränkt steuerlich abzugsfähig ist. Mit anderen Worten: Werden bestimmte Fremdkapital-Eigenkapital-Relationen nicht eingehalten, ist der die Relation übersteigende korrelierende Zinsaufwand nicht abzugsfähig.

Dazu kommt noch, dass manche Staaten verhindern wollen, dass nur der ausländische Kapitalmarkt von Investitionen im eigenen Land profitiert, in dem eine bestimmte Relationen übersteigende Fremdkapitalaufnahme im Ausland ebenfalls zur Nicht-Abzugsfähigkeit von korrelierendem Zinsaufwand führt.

Ein Beispiel:

Zinsaufwand ist nur dann abzugsfähig, wenn und insoweit Fremdkapitalaufnahme bei ausländischen Banken nicht das Vierfache des Eigenkapitals übersteigt; der Zinsaufwand ist nur dann und insoweit abzugsfähig, als die Fremdkapitalaufnahme bei inländischen Banken nicht das Zehnfache des Eigenkapitals übersteigt. Damit werden Finanzierungsstrukturen gewisser Maßen vorgegeben bzw. findet man oft ähnliche Vorgaben für die Finanzierungsform der Gesellschafterdarlehen bzw. hält Finanzierung über Gesellschafterdarlehen der Kreditaufnahme bei ausländischen Banken gleich. Ergänzende Überlegungen dazu finden Sie auch im Kapitel II.G. steuerliche Überlegungen.

E. Personal

1. Verfügbarkeit

Naturgemäß ist die Verfügbarkeit von gut ausgebildetem – für Produktionsverlagerungen – insb. technischem Personal, am besten gepaart mit industrieller Tradition – des Ziellandes wichtig.

⁵⁹ In der Praxis werden atypisch stille Gesellschaften oft zur Verlustverwertung, bspw. zur Refinanzierung von Projekten mit Anlaufverlusten verwendet; sie können rückwirkend durch Zusammenschluss begründet werden und – einen positiven Verkehrswert vorausgesetzt – auch später wieder durch Einbringung in Anteile am Geschäftsherrn umgewandelt werden.

Hinsichtlich kaufmännischem Personal muss generell von einem gewissen Mangel ausgegangen werden, zumal hier die Ausbildung einfach nachhinkt. Dies muss durch Beteiligungscontrolling, Mitgabe von Expatriates, Abstellen kaufmännischer Führungskräfte aus dem eigenen Unternehmen, Engagement externer, neuer kaufmännischer Führungskräfte – eventuell mit Ost-Erfahrung, externer Beratungsunterstützung usw. - abgedeckt werden.

2. Kosten

Die Kosten für das Personal müssen zuvor ermittelt werden; wesentlich ist die Einschätzung der Kostenentwicklung. Wenn man schon investiert, macht es wenig Sinn, wenn Kostenvorteile allzu rasch egalisiert werden. Für Produktionsverlagerungen mag daher gelten, dass es sinnvoll ist, diese Produktion nicht zu nahe an Ballungszentren anzusiedeln; dort wird das Lohnniveau tendenziell rascher steigen. Randgebiete bergen wiederum das Risiko der mangelnden Verfügbarkeit. Eine sorgfältige Analyse dieses Faktors ist sehr empfehlenswert, wobei zusätzlich noch die Kosten von „Shuttlediensten“ für Personal aus Gebieten mit hoher Verfügbarkeit zu bedenken sind.

3. Ausbildung

Selbstredend ist der Faktor Ausbildung wesentlich; in diesem Zusammenhang wäre auch der Faktor Altersstruktur zu nennen, zumal jüngere Arbeitskräfte naturgemäß leichter an die zukünftigen Aufgaben heranzuführen sind, weil sie diese „Lebensinvestition“ meistens als äußerst sinnvoll ansehen.

4. Personalführung

Für die Personalführung ist ein inländischer Partner besonders zweckmäßig, kennt er doch die Gepflogenheiten wesentlich besser. Insbesondere für Personalabbaumaßnahmen ist dies umso mehr zu empfehlen.

Theoretisch können auch ausländische Partner mit Minderheitsbeteiligungen eben aus diesen Rücksichten gesucht werden; wesentlich ist nur, dass auch im Falle der mangelnden Harmonie geordnete Exit-Möglichkeiten, am besten für beide Teile, gegeben sind.

Schwierigkeiten bereitet immer die Festlegung des Beteiligungsausmaßes. Dazu empfiehlt sich eine profunde Finanzplanungs- und Finanzbedarfsrechnung. Ist einmal der gesamte Finanzbedarf (Investition, Betrieb, potenzielle Expansion, Reserven für Rückschläge) definiert, stellt sich die Frage nach den wechselseitigen Beiträgen anhand der jeweiligen Möglichkeiten zur Finanzierung des Gesamtvorhabens beizutragen. Danach sollte es in der Regel gelingen, vernünftige und sachgerechte Relationen im Einvernehmen festzulegen.

Die Personalführung, aber auch die Gesamtführung des Unternehmens, sollte nicht dem Zufall überlassen werden; vielmehr spricht Vieles für ein erhöhtes Beteiligungscontrolling. Zumindest quartalsweise Sitzungen eines Beirats der Geschäftsführung, ein monatliches Berichtswesen, das natürlich zuvor aufgebaut werden muss, ein ausführlicher Vorbehaltskatalog für Geschäftsführungsmaßnahmen, die vom Beirat oder Aufsichtsrat zu genehmigen sind, sollte installiert werden. Natürlich sind dies erhöhte administrative Kosten, die auch insgesamt zu berücksichtigen sind, aber stranded investments verhindern sollen.⁶⁰

⁶⁰ Entsprechende Checklisten für Vorbehaltskataloge für die Geschäftsführung: www.hasch.co.at und Hasch, Grundsätzliches, sowie Arten und Modelle der Übertragung, Praxishandbuch der Unternehmensnachfolge (2000), S 92 ff.

F. Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen

Dieses Entscheidungskriterium ist natürlich branchenspezifisch höchst unterschiedlich und demgemäß spezifisch zu prüfen.

1. Genehmigungen

Sofern betriebliche Aktivitäten besonderer Genehmigungen bedürfen wäre die Einholung der entsprechenden Genehmigungen Voraussetzung; ein lokaler Partner oder Dienstleister wird sicherlich zweckmäßig sein.

2. Umweltbestimmungen

An anderer Stelle wurde bereits darauf hingewiesen, dass in der Regel detaillierte Verordnungen und Bestimmungen bestehen, die oft solange sanktionslos bleiben, bis ein entsprechender Investor die Möglichkeit der Einhaltung bietet. Aus diesem Grund muss hier besonders detailliert bei den örtlichen und übergeordneten Behörden – am besten ebenfalls durch einen lokalen Partner – geprüft werden.

3. Widmungen

Wie in allen Ländern muss für das entsprechende betriebliche oder bauliche Vorhaben die passende Widmung vorliegen. Auch hierfür sind lokale Partner zweckmäßig, die allerdings sehr verlässlich sein müssen. Eine Kombination mit einem inländischen oder auf Auslandsinvestitionen spezialisierten westlichen Berater darf für diese ganz wesentlichen Fragen angeraten werden. Hier zu sparen lohnt sich keinesfalls.

G. Steuerliche Überlegungen

Die Strukturierung des Investments aus rechtlicher und steuerlicher Sicht wurde schon an vielen Stellen des Beitrages angerissen. Es können auch nur einzelne Hinweise gegeben werden, da eine Generallinie nicht vorgegeben werden kann. Die Strukturierung hängt auch oft mit der gewählten Finanzierungsstruktur zusammen. An dieser Stelle darf noch der Hinweis nach einer entsprechenden Absicherung des politischen und wirtschaftlichen Risikos gegeben werden.⁶¹

1. Im Inland

Soweit Patente, Lizenzen, Maschinen oder andere Wirtschaftsgüter in ausländische Tochtergesellschaften eingebracht werden, besteht in der Regel im Inland Realisierungspflicht, d.h. stille Reserven sind aufzulösen und führen zu steuerpflichtigen Erträgen.⁶² Das selbe gilt, wenn solche Wirtschaftsgüter bestandsrechtlich überlassen werden; in diesem Fall sind allerdings die Bestandsentgelte im Ausland abzugsfähig und im Inland steuerpflichtig, sodass also nicht der gesamte Wert sofort einer Steuerpflicht unterliegt.

In Österreich ist auf das internationale Schachtelprivileg hinzuweisen, d.h. sowohl Veräußerungsgewinne als auch laufende Gewinne aus ausländischen Kapitalgesellschaften sind bei österreichischen Kapitalgesellschaften ab einer Beteiligungshöhe von 10 % und Einhaltung der einjährigen Behaltefrist im Inland steuerfrei. Auslandsverluste können durch die Anwendung der Gruppenbesteuerung (eine Beteiligungshöhe von mehr als 50% vorausgesetzt) im Inland verwertet

⁶¹ Bspw. durch einschlägige Kontrollbankgarantien etc.

⁶² Durch eine kürzliche Änderung in Österreich ist allerdings ein Aufschub möglich /§6(6) EStG)

werden (Nachteil: Nachversteuerungspflicht bei späteren Gewinnen, ausländische Verluste müssen auf Basis inländischer Steuerermittlungsvorschriften ermittelt werden).

2. Im Ausland

Bekannter Weise ist an dieser Stelle auf die vielfach attraktiven Steuersätze der einzelnen Länder in Osteuropa hinzuweisen.⁶³

Die attraktiven Steuersätze gehen aber oft mit Abzugsverboten der inländischen Steuervorschriften einher (besondere Abzugsverbote für Finanzierungszinsen – debt equity ratio, Abzugsverbote für Werbeausgaben etc.). Es empfiehlt sich also ein „realistischer“ Steuersatzvergleich. Um den Steuereffekt der niedrigen effektiven Steuersätze nutzen zu können, empfiehlt sich in der Regel im Zielland eine „Parallelstruktur“, etwa bestehend aus Besitzgesellschaft, Leasinggesellschaft und Produktions- oder Betriebsgesellschaft. Ziel muss sein, die eigentliche Betriebsgesellschaft aus „psychologischen Gründen“ nicht mit allzu hohen Ergebnissen auszustatten; die betrieblichen Ergebnisse sollten besser in 100%ig ausländisch dominierten Leasing- oder Besitzgesellschaften im Wege von Vermietungen dargestellt werden. Dort kommt dann der niedrige effektive Steuersatz auf die in den Leasing oder Besitzgesellschaften anfallenden Gewinne zur Anwendung; die Ausschüttung an das Mutterland sollte zwischen Kapitalgesellschaften regelmäßig steuerfrei sein.

Dem gemäß wären auch Managementfees für vom Ausland beigestellte Manager oder kaufmännisches Personal an die jeweilige Produktions- oder Betriebsgesellschaft zu verrechnen.

Schließlich sei auch noch auf das Instrument der Verrechnungspreise hingewiesen; natürlich gibt es auch hierfür den wechselseitigen Warenaustausch im Konzern, entsprechende Gestaltungsbandbreiten, die im Rahmen des Zulässigen genützt werden sollten.

Für die Finanzierungsstruktur, etwa die Zwischenschaltung von Finanzierungsgesellschaften in Niedrigsteuerländern (bspw. Zypern), die zu vielen osteuropäischen Ländern gute Doppelbesteuerungsabkommen unterhalten, muss im Besonderen die Abzugsfähigkeit der Zinsaufwendungen im Zielland geprüft werden. Die österreichische Gruppenbesteuerung ermöglicht nun seit 01.01.2005 auch die Berücksichtigung von Auslandsverlusten, was grundsätzlich als attraktiv anzusehen ist; auf die spätere Nachversteuerungspflicht und den zusätzlichen Rechnungslegungsaufwand (Ermittlung der berücksichtigungsfähigen Verluste auf Basis österreichischer Rechnungslegungsvorschriften) ist hinzuweisen. Auch die Finanzierungskosten im Inland können nunmehr als Abzugsposten – auch für die Finanzierung ausländischer Tochtergesellschaften – angesetzt werden!

⁶³ Vgl. *Merten*, Standortverlagerung, Übersicht zur effektiven Steuerbelastung aller CEE-Staaten im Vergleich (2004), S. 250.

III. Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit verfolgt das Ziel als Praktiker-Checkliste bei Wahrnehmung der sicherlich spannenden Chance einer Direktinvestition in CEE-Staaten zu dienen. Weiterführende Hinweise finden Sie in der angegebenen Literatur. Der Sorgfaltsgrad für derartige unternehmerische Schritte muss korrelierend zum erhöhten Risiko ebenfalls erhöht werden; erhöhte Vertrauensseligkeit ist nicht angebracht. Stets sollten Spezialisten aus den einschlägigen Fachgebieten beigezogen werden; die dafür anfallenden Kosten müssen kalkuliert sein.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, dass die Rechtssysteme trotz fortlaufender positiver Entwicklung geringere Möglichkeiten der Durchsetzung bieten. Mit anderen Worten gilt noch immer der Grundsatz der „Macht des Faktischen“. Dem gemäß sollte die Strukturierung der betrieblichen Aktivitäten stets darauf ausgerichtet sein, dass man aktiv handlungsfähig bleibt. Meine besten Wünsche begleiten Sie.

CHECKLISTE

Beteiligungsvertrag

1. Beteiligungsverhältnisse
2. Geschäftsgrundlage (Beschreibung der Transaktion)
3. Kapitalmaßnahmen (Kapitalerhöhungen)
4. Umfang und Form einer VC – Finanzierung
5. Darlehensgewährung
6. weitere Vorhaben (weitere Darlehen, Kapitalerhöhungen, Zuschüsse etc., abhängig von Milestones)
7. Optionsrechte
8. Zusicherungen und Garantien (vgl. Due-Diligence-Check-Liste!)
9. Haftung der „Altgesellschafter“, Besicherung!
10. Informations- und Kontrollrechte
11. Sonderrechte der VC – Geber
12. Konsumentenvereinbarungen
13. Syndikatsvereinbarungen (Gewinnausschüttung, Nachschüsse etc.)
14. Vorkaufs- und Aufgriffsrechte
15. Mitverkaufsrechte
16. Geheimhaltungsverpflichtung
17. Kosten

CHECKLISTE

Legal Due Diligence⁶⁴

I. Vorgangsweise

Die nachfolgenden Dokumente und Informationen werden für die Durchführung der in Auftrag gegebenen Legal Due Diligence benötigt.

II. Checklist

1. Gesellschaftsverhältnisse

- 1.1. Aktuelle und historische Firmenbuchauszüge der Gesellschaft sowie der Konzerngesellschaften und Kopien aller Firmenbuchanträge hinsichtlich derer noch keine Eintragung stattgefunden hat
- 1.2. Organigramm der gegenwärtigen Gesellschaftsstruktur betreffend die Gesellschaft und alle direkten und indirekten Tochtergesellschaften unter Angabe der Beteiligung an der Gesellschaft oder einer Konzerngesellschaft, möglichst in Prozent
- 1.3. Gesellschaftsverträge/Satzungen in aktueller Fassung
- 1.4. Protokolle der Gesellschafterversammlungen und –beschlüsse der vergangenen Jahre
- 1.5. Protokolle aller Vorstands- bzw. Geschäftsführersitzungen der vergangenen drei Jahre samt schriftlichen Beschlüssen
- 1.6. Geschäftsordnungen und Richtlinien für die Geschäftsführung, Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat
- 1.7. Verträge zwischen den Gesellschaftern untereinander (auch ausgeschiedenen Gesellschaftern), soweit sie die Gesellschaft betreffen (insb. Syndikatsverträge, Optionsverträge, Abtretungsverträge etc)
- 1.8. Verträge, Vereinbarungen und Abmachungen der Gesellschaften untereinander (insb. Unternehmensverträge, Beherrschungsverträge, Ergebnisabführungsverträge, Betriebsführungsverträge oder Organschaftsverträge)
- 1.9. Liste und Kopien aller Verträge über Gesellschaftsanteile (Verpfändungen, Sicherungsabtretungen, Optionen, Treuhandverhältnisse, Nießbrauch, Unterbeteiligungen etc)
- 1.10. Verträge über das Hinzutreten neuer Gesellschafter
- 1.11. Verträge oder Absichtserklärungen hinsichtlich gesellschaftsrechtlicher Umstrukturierungen
- 1.12. Alle Verträge betreffend Unterbeteiligungen, stille Beteiligungen oder Verträge, aufgrund welcher Ansprüche auf den Nettowert der Aktiven, Gewinne, Cash-Flow oder auf andere Variablen der Gesellschaft zustehen
- 1.13. Liste aller Geschäftsführer, Beirats-/Aufsichtsratsmitglieder, Mitglieder von Ausschüssen des Beirats-/Aufsichtsrats und Mitglieder des Gesellschafterausschusses
- 1.14. Verträge mit den in 1.13. genannten Personen samt allen Nebenvereinbarungen
- 1.15. Liste der Prokuristen, General- sowie Spezialhandlungsbevollmächtigten samt Kopien der Vollmachten
- 1.16. Unterlagen über die Tilgung oder den Rückkauf von Aktien oder Anteilen
- 1.17. Verträge über die Gewährung von Darlehen an Gesellschafter oder an mit Konzerngesellschaften verbundenen Unternehmen
- 1.18. Liste aller Zweigniederlassungen/Filialen samt Beschreibung aller dazugehörigen Unternehmensgegenstände (assets)
- 1.19. Unterlagen über Gemeinschaftsunternehmen (joint venture agreements)
- 1.20. Verträge über die Gewährung von Sicherheiten durch Gesellschafter oder verbundene Unternehmen von Gesellschaftern für die Absicherung von Schulden der Konzerngesellschaften gegenüber dritten Personen, sowie Verträge, mit welchen Konzerngesellschaften zugunsten von Gesellschaftern oder verbundene Unternehmen von Gesellschaftern Sicherheiten gewährten
- 1.21. Unterlagen über Anträge auf Einleitung von Liquidations-, Gläubigerschutz-, Insolvenz-, Konkurs- oder ähnlichen Verfahren sowie über deren Ausgang

2. Betriebsstätten und sonstiges Betriebsvermögen

- 2.1. Liste aller Betriebsstätten, Lagerhäuser und sonstigen genützten Einrichtungen mit genauer Adresse
- 2.2. Liste aller ehemals genutzten Betriebsstätten, Lagerhäuser und sonstigen genützten Einrichtungen

⁶⁴ Zu den Themen financial DD, tax DD, Commercial DD, environmental DD, human resources DD und technical DD vgl. die einschlägigen Checklisten in *Kranebitter*, Due Diligence, Risikoanalyse im Zuge von Unternehmenstransaktionen (2002), S. 257 ff.

- 2.3. Liste aller Liegenschaften, die sich derzeit und ehemals im Eigentum der Gesellschaft befinden bzw. befanden mit Grundbuchsdaten oder Adresse
 - 2.4. Aktuelle Grundbuchsauszüge
 - 2.5. Baubewilligungen, Begehungsprotokolle und sonstige Unterlagen zum Nachweis der Einhaltung baurechtlicher Vorschriften
 - 2.6. Miet-, Pacht- und Leasingverträge betreffend Gebäude und Grundstücke, die im Eigentum Dritter stehen
 - 2.7. Miet-, Pacht- und Leasingverträge betreffend Gebäude und Grundstück, die im Eigentum der Gesellschaft stehen
 - 2.8. Liste allfälliger Rechte Dritter an Liegenschaften
 - 2.9. Liste aller Belastungen von Liegenschaften, auch wenn sie nicht im Grundbuch einverleibt sind
 - 2.10. Angaben über die Verunreinigung und Verseuchung von Grundstücken sowie eventueller Altlasten
 - 2.11. Schätzgutachten über Liegenschaften der Gesellschaft soweit vorhanden
 - 2.12. Angaben über Werkwohnungen inkl. Verträge
 - 2.13. Informationen über angekündigte und/oder geplante Mietzinsanhebungen des Vermieters bzw. Erklärungen, auf eine Anhebung zu verzichten
 - 2.14. Liste der größten und wichtigsten Maschinen samt Angabe des Anschaffungsjahres
 - 2.15. Liste fester Anlagegüter
 - 2.16. Liste der Anlagegüter, die als Sicherheit zugunsten Dritter Personen dienen
 - 2.17. Miet- und Leasingverträge für Maschinen und sonstige Anlagegüter
 - 2.18. Verträge über den Kauf fester Anlagegüter, die noch nicht unterzeichnet wurden
 - 2.19. Angaben über Investitionsverpflichtungen (z.B. aufgrund von verwaltungsbehördlichen Auflagen)
3. Personal
- 3.1. Liste aller Mitarbeiter unter Angabe von Eintrittsdatum, Alter, Funktion und Bruttogehalt
 - 3.2. Liste der Arbeitnehmer, die besonderen Schutz genießen (Behinderte, Betriebsräte, Schwangere etc.)
 - 3.3. Vereinbarungen über die Gewährung erfolgs- bzw. leistungsabhängiger Vergütungen, Provisionen, Prämien etc.
 - 3.4. Freiwillige Sozialleistungen an die Mitarbeiter (z.B. Werksküche, Ferienwohnungen)
 - 3.5. Liste aller Versorgungszusagen
 - 3.6. Liste und Kopien der anwendbaren Kollektivverträge
 - 3.7. Betriebsvereinbarungen, Tarifverträge und sonstige arbeitsverfassungsrechtlichen Vereinbarungen
 - 3.8. Liste der Mitglieder des Betriebsrats der Gesellschaft
 - 3.9. Musterarbeitsvertrag
 - 3.10. Alle Arbeitsverträge mit Mitarbeitern, die mindestens EUR 36.336,- Bruttojahresgehalt beziehen
 - 3.11. Angaben über arbeitsrechtliche Streitigkeiten wie z.B. aufgrund von vorzeitigen Austritten oder Verletzung von Arbeitnehmerschutzvorschriften; Angaben über alle wichtigen und noch offenen Ansprüche auf Abfindungen, Ansprüche aus ungerechtfertigter Kündigung oder Entlassung, welche gegenüber der Gesellschaft geltend gemacht oder vor Gericht anhängig gemacht wurden
 - 3.12. Kurzzusammenfassung aller Streiks, in die Arbeitnehmer der Gesellschaft oder einer Konzerngesellschaft in den letzten fünf Jahren involviert waren
 - 3.13. Sämtliche bestehenden Berater- und Konsulentenverträge mit einem jährlichen Honorar von mindestens EUR 7.267,-
 - 3.14. Aktueller Rückstandsausweis des zuständigen Sozialversicherungsträgers
 - 3.15. Verstöße gegen Arbeitnehmerschutzbestimmungen (Gesundheitsschutz, Arbeitsplatzevaluierungen etc)
 - 3.16. Liste der mit Arbeitnehmerschutz beauftragten Personen (Sicherheitsvertrauenspersonen, Sicherheitsfachkräfte, Arbeitsmediziner)
 - 3.17. Informationen über kollektivvertragliche Auseinandersetzungen
 - 3.18. Pensionspläne oder Pensions- und Arbeitsunfähigkeitsfonds
 - 3.19. Berichte über die Besichtigung des Betriebes durch das Arbeitsinspektorat und von diesem erteilte Auflagen
 - 3.20. Aufzeichnungen über Arbeitsunfälle und Betriebskrankheiten in den letzten zwei Jahren
4. Unternehmensgegenstandsbezogene Angelegenheiten
- 4.1. Aufstellung der Lieferanten und Abnehmer, mit denen die Gesellschaft im letzten Jahr einen Umsatz von mehr als EUR 14.534,- getätigt hat
 - 4.2. Alle Lieferverträge, die eine Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten haben
 - 4.3. Alle wesentlichen Bezugs- und Lieferverträge samt Einkaufs- bzw. Verkaufsbedingungen
 - 4.4. OP-Liste mit darauf angebrachten Zessionsvermerken
 - 4.5. Liste der wichtigsten Mitbewerber samt deren geschätzter Marktanteil

- 4.6. Alle Software-, Datenverarbeitungs- und Wartungsverträge
 - 4.7. Alle wettbewerbsbeschränkenden Verträge und/oder Absprachen sowie Kopien der Anträge und Eingaben an Kartellbehörden (auch Europäische Kommission und EU-Fusionskontrollabteilung)
 - 4.8. Alle Verträge, die Bestimmungen über die rechtliche Konsequenzen des Erwerbs von Anteilen an der Gesellschaft durch einen neuen Gesellschafter enthalten
 - 4.9. Vertriebs- und Handelsvertreterverträge
 - 4.10. Sonstige Verträge mit unüblichem oder belastendem Inhalt, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung sind
5. Gewerbliche Schutzrechte und Urheberrechte
- 5.1. Liste aller (nationalen und internationalen) Markenrechte und Markenmeldungen einschließlich Unterlagen betreffend die Übertragung dieser Rechte
 - 5.2. Liste aller (nationalen und internationalen) Patentrechte und Patentanmeldungen einschließlich Unterlagen betreffend die Übertragung dieser Rechte
 - 5.3. Liste von Arbeitnehmererfindungen einschließlich Nachweis über Inanspruchnahme, Vergütungsabrede und –einholung
 - 5.4. Liste aller Gebrauchsmusterrechte einschließlich Unterlagen betreffend die Übertragung diese Rechte
 - 5.5. Liste aller sonstigen Immaterialgüterrechte der Gesellschaften (Geschmacksmuster etc.)
 - 5.6. Liste aller Urheberrechte einschließlich Werknutzungsrechte und Werknutzungsbewilligungen
 - 5.7. Beschreibung des bei den Gesellschaften genutzten Know-how unter Angabe, wer Know-how-Träger ist einschließlich Geheimhaltungsvereinbarungen
 - 5.8. Liste aller Verletzungs-, Widerspruchs-, Löschungs- und Nichtigkeitsverfahren hinsichtlich der Immaterialgüterrechte der Gesellschaften einschließlich Kurzbeschreibung von Sachverhalt, Verfahrensstand und Risikoeinschätzung
 - 5.9. Liste aller für die Gesellschaften bedeutsamen Verletzungs-, Widerspruchs-, Unterlassungs-, Schadenersatz-, Herausgabe-, Eintritts-, Löschungs- und Nichtigkeitsverfahren hinsichtlich der Immaterialgüterrechte Dritter einschließlich Kurzbeschreibung von Sachverhalt, Verfahrensstand und Risikoeinschätzung
 - 5.10. Beschreibung der Pflege der gewerblichen Schutzrechte (Zahlung der Eintragungs- und Verlängerungsgebühren, Nutzung eingetragener Rechte, Fälligkeitsüberwachung etc.)
 - 5.11. Lizenzverträge (bei Standardsoftwarelizenzen ist die Vorlage einer Liste ausreichend), Nutzungsverträge, Abgrenzungsvereinbarungen, Vorrechtsverträge und sonstige Vereinbarungen auf dem Gebiet der gewerblichen Schutzrechte und des Urheberrechts
 - 5.12. Kurzbeschreibung der von den Gesellschaften genutzten Computer-Hardware, Betriebssysteme und Anwenderprogramme unter Angabe der Systempflege und der dafür verantwortlichen Mitarbeiter
6. Versicherungen
- 6.1. Liste sämtlicher Versicherungen, einschließlich Versicherer, versichertes Risiko, Versicherungssumme und Versicherungsprämie
 - 6.2. Kopien sämtlicher Versicherungsverträge und –polizzen einschließlich Schriftverkehr mit der Versicherer über eingetretene Schadensfälle (insb. Zahlungsablehnungen)
 - 6.3. Aufstellung der in den letzten fünf Jahren geltend gemachten Versicherungsansprüche
 - 6.4. Anträge auf Abschluss von Versicherungen, die in den letzten fünf Jahren zurückgewiesen wurden
 - 6.5. Aufstellung der durch Versicherungen nicht gedeckten Risiken
7. Steuern
- 7.1. Steuervorschreibungen und Bescheide für die letzten drei Geschäftsjahre
 - 7.2. Kopie des letzten Steuerprüfungsbescheides betreffende jede Konzerngesellschaft
 - 7.3. Angaben über offene Steuervorschreibungen, drohende Steuerverfahren oder anhängige Rechtsmittel bei den Steuerbehörden
 - 7.4. Liste aller Anfragen oder Untersuchungen von österreichischen oder ausländischen Steuerbehörden in den letzten fünf Jahren
 - 7.5. Liste aller Vorwürfe von Verstößen gegen steuerrechtlichen Vorschriften und Kopien aller Stellungnahmen und Verantwortungen dazu
 - 7.6. Aktuelle Erklärungen des Steuerberaters/Wirtschaftsprüfer über die Einkommensteuer, Umsatzsteuer und andere Steuer- und Abgabenarten sowie über Sozialversicherungsabgaben
 - 7.7. Kopien der Vereinbarungen der Gesellschaften bezüglich der gemeinsamen Abführung der Steuer oder der Übernahme von Steuerverbindlichkeiten

8. Rechtsstreitigkeiten

- 8.1. Liste sämtlicher Zivilprozesse und Schiedsgerichtsverfahren mit Angabe der Parteienamen, des Gerichts sowie Kurzbeschreibung des geltend gemachten Anspruchs, des Streitwerts, des Verfahrensstandes und einer Sachverhalts- und Risikobeschreibung
- 8.2. Liste aller Forderungseintreibungen mit einem Streitwert von über EUR 1.453,-- unter Angabe des Schuldners, des Streitwerts sowie Einbringlichkeit
- 8.3. Beschreibung von derzeitigen und ehemaligen Gewährleistungs- und Produkthaftungsansprüchen in Bezug auf die von den Gesellschaften hergestellten Produkten sowie damit in Zusammenhang stehenden Rückstellungen und Versicherungen
- 8.4. Liste sämtlicher anhängiger Verwaltungsverfahren (einschließlich Bewilligungs- oder Berechtigungsanmeldungen sowie Verwaltungsstrafverfahren gegen die Gesellschaft bzw. deren Organmitglieder) mit kurzer Sachverhalts- und Risikobeschreibung
- 8.5. Offene Steuerverfahren soweit nicht bereits unter Punkt 7 erfasst
- 8.6. Abschlußbericht über die letzten stattgefundenen Betriebs- und Beitragsprüfungen soweit nicht bereits unter Punkt 7 erfasst
- 8.7. Liste aller Ansprüche, die von Dritten geltend gemacht werden oder anderer Eventualverbindlichkeiten samt Verträge und/oder Sachverhaltsdarstellungen
- 8.8. Liste von Urteilen, Schiedssprüchen oder Vergleichen, die vom Unternehmen noch erfüllt werden müssen oder die das Unternehmen weiterhin verpflichtet
- 8.9. Strafergerichtliche Verfahren gegen Organmitglieder in den letzten fünf Jahren, die mit ihrer Tätigkeit in der Gesellschaft in Zusammenhang stehen
- 8.10. Vorlagen der Unterlagen aus einer allfälligen Gewährleistungs- und Produkthaftungsevidenz (Beschwerdestelle oder Vertriebsmitarbeiter) hinsichtlich von Schadensfällen von mehr als EUR 1.453,- und öfter als 20 Mal/Produkt
- 8.11. Unterlagen bezüglich laufender Vergabeverfahren, bei denen sich die Gesellschaft um die Vergabe beworben hat

9. Vollmachten

- 9.1. Liste sämtlicher Vollmachten, die die Gesellschaft Steuerberater und Wirtschaftsprüfern erteilt hat und noch aufrecht sind
- 9.2. Liste sämtlicher Vollmachten, die die Gesellschaft Rechtsanwälten, Notaren und anderen Rechtsberatern erteilt hat und noch aufrecht sind

10. Öffentlichrechtliche Bewilligungen und Umwelt

- 10.1. Beschreibung des Geschäftsbetriebes der Gesellschaften
- 10.2. Gewerbeberechtigungen und –bewilligungen einschließlich Anträge auf Erteilung solcher Bewilligungen, über die noch nicht entschieden wurde
- 10.3. Andere öffentlichrechtliche Bewilligungen, die zum Geschäftsbetrieb der Gesellschaft erforderlich sind (z.B. Wasserbenutzungsbewilligung, Emissionsbewilligung, Abfallentsorgungsbewilligung, Lärmemissionen, Bewilligung zur Verarbeitung bestimmter Materialien, Natur- und Landschaftsschutz, Forstrecht, Bau- und Denkmalschutz, Datenschutz)
- 10.4. Beschreibung der Geschäftsbetriebe einschließlich geplante Projekte
- 10.5. Beschreibung von Abweichungen gegenüber den Genehmigungsbescheiden (z.B. Nichteinhaltung von Auflagen)
- 10.6. Angaben über
 - (i) Nichterfüllung oder Abweichung von Bescheiden, Gesetzen oder Auflagen sowie Angabe der damit verbundenen geschätzten Kosten
 - (ii) jegliche Umstände, aus denen Ansprüche entstehen können: Überprüfungen, Untersuchungen oder Rechtsstreitigkeiten zur Feststellung entgegenstehender Umwelt-, Gesundheits- oder Sicherheitszustände oder –schäden
- 10.7. Offizielle oder inoffizielle behördliche Mitteilungen, die weitere Verbesserungen fordern
- 10.8. Übersichtspläne und technische Kurzbeschreibungen
- 10.9. Liste aller umweltgefährdenden oder giftigen Materialien, einschließlich unterirdischer Lagerstätten und Angabe, ob diese Lagerstätten derzeit benützt werden oder die gelagerten Substanzen Rohmaterialien oder Abfallprodukte sind
- 10.10. Untersuchungsberichte über die betrieblich genutzten Liegenschaften in Hinblick auf Verschmutzung des Erdreichs oder des Grundwassers
- 10.11. Angaben über Reinigungsmaßnahmen im Falle von Kontamination

- 10.12. Beschreibung der Maßnahmen zur Abfallentsorgung inklusive Entsorgungsverträge sowie öffentlich-rechtliche Bewilligungen über die Lagerung und Entsorgung
- 10.13. Bescheide über Deponien, die von der Gesellschaft betrieben werden
- 10.14. Angaben über sämtliche Luft-, Wasser-, Lärm- und andere Emissionen, die vom Geschäftsbetrieb der Gesellschaft ausgehen
- 10.15. Angaben von Schadenersatzansprüchen von Dritten, die in Zusammenhang mit Emissionen geltend gemacht werden
- 10.16. Unterlagen über Verfahren zur Anpassung von Umweltausrüstungen an den letzten Stand der Technik
- 10.17. Umweltgefahren, die auch bei normalem Betrieb (unter Einhaltung der Bedingungen und Auflagen) entstehen können
- 10.18. Unterlagen über auferlegte Geldbußen in Zusammenhang mit Umweltbeeinträchtigungen
- 10.19. Organisation von Umweltangelegenheiten innerhalb des Konzerns (verantwortliche Personen, Berichterstattung, Aufarbeitungsmaßnahmen etc.)
- 10.20. Innere Umweltüberprüfungen der Gesellschaft
- 10.21. Protokolle über Untersuchungen durch die Umweltbehörde und Besichtigungen der Betriebsstätten sowie Korrespondenz mit der Umweltbehörde

11. Kredite und Darlehen

- 11.1. Kopien aller Kredit- und Darlehensverträge der Gesellschaft als Kreditgeber oder Kreditnehmer
- 11.2. Kopien aller Garantien, Bürgschaften und Patronatserklärungen jeglicher Art, die die Gesellschaft abgegeben hat oder deren Nutznießer die Gesellschaft ist, einschließlich solcher, die nicht in den Bilanzen aufscheinen
- 11.3. Unterlagen in Zusammenhang mit Sicherheiten, die für derartige Kreditverträge, Garantien, Bürgschaften und Patronatserklärungen bestellt wurden (Pfandrechte, Hypotheken, Eigentumsvorbehalte, Forderungszessionen etc.)
- 11.4. Kopien aller Sicherungsinstrumente, die für die Verbindlichkeiten Dritter abgegeben wurden
- 11.5. Kopien aller Finanzierungsverträge (insb. Sale-and-lease-back oder Lease-and-lease-back)
- 11.6. Liste der Bankkonten der Gesellschaft einschließlich Zeichnungsberechtigungen
- 11.7. Factoringverträge
- 11.8. Eventualverbindlichkeiten
- 11.9. Förderungen und andere öffentliche Zuschüsse oder Darlehen für Investitionen

12. Sonstiges

- 12.1. Beschreibung der Maßnahmen, die die Gesellschaft hinsichtlich Währungsumstellungen getroffen hat
- 12.2. Bilanzen und Konzernbilanzen der letzten drei Geschäftsjahre samt Lageberichten und Anhängen sowie die Berichte der Abschlussprüfer (komplette Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte)
- 12.3. Verträge mit öffentlichen Versorgungsunternehmen (Elektrizität, Gas, etc)
- 12.4. Sämtliche zusätzliche Informationen, die sich auf rechtliche Angelegenheiten beziehen, die von Bedeutung sein könnten
- 12.5. Mitgliedschaft in Verbänden unter Angabe von Name und Adresse des jeweiligen Verbandes

1. UNTERNEHMENSBEZOGENE GRUNDLAGEN

1.1. Rechtliche Verhältnisse

1.1.1. Gesellschaftsrechtliche Verhältnisse

- Firmenbuchauszug
- aktuelle Gesellschafterliste
- Protokolle der Generalversammlung der letzten 3 Jahre
- Protokolle der Aufsichtsratssitzungen der letzten 3 Jahre
- Protokolle der Geschäftsführungssitzungen der letzten 3 Jahre
- Gesellschaftsvertrag in der letztgültigen Fassung

1.1.2. Vertragsrechtliche Verhältnisse

wesentliche langfristige Verträge sowie ergänzende Unterlagen, z.B.

- Miet-, Leasing- und Pachtverträge
- Baurechtsvertrag
- Gesellschaftsverträge von Tochterunternehmen
- Abnahme- und Lieferverträge
- Garantieverpflichtungen, Bürgschaften, Patronats- und Rangrücktrittsvereinbarungen
- Treuhandverträge

- Beratungsverträge
 - Provisionsvereinbarungen
 - Kredit- und Darlehensverträge (über gewährte und aufgenommene Darlehen)
 - Kooperationsvereinbarungen
 - Dienstverträge der leitenden Angestellten, einschließlich Erfolgsbeteiligungsverträge und Pensionszusagen, und der Angestellten mit einem Jahreseinkommen von mehr als EUR 70.000,00.
 - Betriebsvereinbarungen zwischen Geschäftsleitung und Betriebsrat
 - Handelsvertreterverträge
 - Verträge über Vertriebsrechte
 - Gewährleistungsverträge
 - Versicherungsverträge
- 1.2. Wirtschaftliche Verhältnisse
- aktueller Unternehmensplan (Unternehmensstrategie und Budget) für die nächsten 3 bis 5 Jahre
 - aktuelle Soll-Ist-Analysen
 - Darstellung der Entwicklung des Auftragsstandes für die letzten 3 Jahre sowie der aktuellen Auftragsituation (offene Aufträge, Kalkulationen)
 - Zusammenstellung des Sortiments nach Produktgruppen (getrennt nach Eigen- und Fremdprodukten)
 - aktuelle Preise für zugekaufte Produkte (Einstandspreis der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Handelswaren) und Preisentwicklung der letzten 3 Jahre
 - Aufstellung der mit den Lieferanten vereinbarten Zahlungsmodalitäten und Umsatzboni
 - aktuelle Preise der angebotenen Produkte und Preisentwicklung der letzten 3 Jahre
 - Aufstellung der mit den Kunden vereinbarten Zahlungsmodalitäten und Umsatzboni
 - Konzernabschlüsse der letzten 3 Jahre
 - aktueller Zwischenabschluss (Einzelabschluss und Konzernabschluss)
 - interne Jahresabschlussanalysen (Kennzahlen und sonstige Auswertungen)
 - Lageplan (Grundstücke, Gebäude)
 - Investitionsprogramm (Zusammenstellung von geplanten bzw. bereits vergebenen Aufträgen für bauliche Erweiterungen und Verbesserungen, Großreparaturen etc.) für die nächsten 3 bis 5 Jahre mit Finanzierungsplan
 - Darstellung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten einschließlich des hierfür getätigten Aufwandes
 - Geschäftsberichte der letzten 3 Jahre
 - Prüfungsberichte der letzten 3 Jahre
 - Liste aller wichtigen Kunden und Lieferanten
 - rechtsverbindliche Angebote / schwebende Geschäfte (insb. Tender)
 - Darstellung von Geschäften mit besonders hohen Risiken
 - Darstellung außerordentlicher Ereignisse und ihrer finanziellen Auswirkungen im laufenden Jahr
- 1.3. Beziehungen zu verbundenen Unternehmen
- Liste der verbundenen Unternehmen, Beteiligungsunternehmen, joint ventures
 - aktuelle Firmenbuchauszüge
 - Darstellung der Konzernbeziehungen (Lieferbeziehungen, Leistungsbeziehungen) durch Verträge und sonstige Vereinbarungen (einschließlich Gewährleistungsgarantien, übernommene oder erhaltene Pfandrechte und andere Sicherungsrechte, Rangrücktrittsvereinbarungen etc.)
 - Darstellung der Konzernverrechnungen (Lieferungen, Lizenzen, Provisionen, sonstige Leistungen, Umlagen etc.)
- 1.4. Organisationsstruktur
- Aufstellung über Zweigniederlassungen, Büros, Produktionsstätten, Lagerhäuser und sonstige Betriebsstätten
 - Organigramm
 - Stellenbeschreibungen der leitenden Angestellten
 - Beschreibung der einzelnen Geschäftsbereiche (SGE)
 - interne Führungsmittel / Handbücher / Unternehmensrichtlinien
 - Darstellung der Vertriebsorganisation
 - Angabe der Bereiche, in denen externe Berater zugezogen werden
- 1.5. Personal und betriebliche Altersversorgung
- Darstellung des Entlohnungssystems

- Betriebsvereinbarungen (z.B. Pensionsstatut)
 - Zusammenstellung der Dienstwohnungen unter Angabe des Benutzers
 - Zusammenstellung der einzelvertraglichen Pensionszusagen (getrennt nach laufenden Pensionen und Anwartschaften auf Pensionen)
 - Darstellung der sonstigen Leistungen der betrieblichen Altersversorgung sowie von freiwilligen betrieblichen Sozialleistungen an aktive Dienstnehmer
 - funktionsbezogene Personalübersicht nach Köpfen
 - Liste aller Funktionsträger mit den wichtigsten Angaben
 - absehbare Änderungen im Management
 - Angaben zu Sozialversicherungsangelegenheiten, (letzter Prüfungsbericht, aktueller Kontoauszug)
 - Zahlung von Abfertigungen, Abfindungen oder vergleichbaren Leistungen in den letzten 3 Jahren
 - Entwicklung der Lohn- und Gehaltskosten der letzten 5 Jahre
 - Analyse der Personalkosten (tarifliche und außertarifliche Gehälter im Vergleich zum Branchenstandard)
 - Lohn- und Gehaltskostendarstellung für Mitarbeiter mit gleicher Funktion in Abhängigkeit von Eintrittsdatum und Lebensalter
 - Anzahl der fest angestellten und der befristeten Arbeiter und Angestellten sowie eine Darstellung der Umwandlungsquote von befristeten in unbefristete Arbeitsverhältnisse in den letzten Jahren
 - Anzahl und Leihkräfte über die Zeit
 - Berichte über Prüfungen der Lohnabgaben der letzten 10 Jahre
- 1.6. Steuerliche Verhältnisse
- Steuererklärungen der letzten 3 Jahre
 - Schriftverkehr mit dem Finanzamt der letzten 3 Jahre
 - Betriebsprüfungsberichte der letzten 10 Jahre
 - Finanzamt Unbedenklichkeitsbescheinigung
 - Angabe offener Rechtsmittel ("Steuerberaterbrief")
- 1.7. Betriebliches Rechnungswesen
- Darstellung der verschiedenen Teilbereiche des betrieblichen Rechnungswesens (Finanzbuchhaltung, Kosten- und Leistungsrechnung, Budgetierung)
 - Darstellung der Anlagen- und Lagerbuchführung
 - Bilanzierungsrichtlinien
 - Veränderungen der Bilanzierungsrichtlinien und ihre Auswirkungen in den letzten 3 Jahren und beabsichtigte Veränderungen
 - Rechnungswesenssystem / verwendete Hard- und Software
- 1.8. Gewerbliche Schutzrechte
- Information bezüglich aller gewerblicher Schutzrechte der Gesellschaft (z.B. Patente, Lizenzen, Marken, Muster, know-how etc.), Kopien der Registrierungen, etc. sowie damit zusammenhängende Zahlungen
 - Lizenzverträge
 - Verträge in Zusammenhang mit Patenten
 - wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen betreffend die Gesellschaft und der verbundenen Unternehmen
 - Vereinbarungen mit wichtigen Kunden oder Lieferanten betreffend Datenverarbeitung, Datenverarbeitungsservice, Computer
- 1.9. Umweltschutz / Sicherheit
- Feuerverhütungsmaßnahmen, Brandschutzpläne
 - Kontrolle und Testzertifikate für elektrische Anlagen
 - Maßnahmen und Pläne zur Unfallverhütung, Gesundheit und Sicherheit im Betrieb
 - Zulassungen der Gesundheitsbehörden (z.B. für Kantine)
 - Arbeitsunfälle der letzten 5 Jahre
 - Emissionen (Bewilligungen, Reduktionspläne, Messungen)
 - Wasserentnahmen und Abwasserbeseitigung (Bewilligungen, Messungen)
 - Abfall, gefährliche Substanzen (Bewilligungen zur Lagerung und Beseitigung von Abfall, Rohölprodukten, Sondermüll, gefährlichen Substanzen; Registrierung von Abfall, Rohölprodukten, Sondermüll, gefährlichen Substanzen; Bestätigungen über deren Entsorgung)
 - Lärm; Plan zur Lärmreduktion
 - Art der Lagerung gefährlicher, giftiger, explosiver Substanzen / Genehmigungen
 - Asbest; Plan zur Beseitigung

- 1.10. Genehmigungen
 - Gewerbeschein
 - Konzessionen, welcher Art auch immer
 - Qualitätszertifikate (ISO 9000 etc.)
 - 1.11. Produktionsaudit
 1. Organigramm, Organisation
 2. Ablauforganisation
 3. Kapazitäten, Produktionslinien
 4. Qualitätssicherung
 5. Lager
 - 5.1. Anzahl Palettenplätze
 - 5.2. Automatisierungsgrad
 - 5.3. Anzahl MA / Schicht
 6. Energieversorgung, Medien
 7. Gebäude
 - 7.1. Baujahr / Grundriss / Foto / Pläne
 - 7.2. Layout
 - 7.3. Zustand
 - 7.4. Flächen
 - 7.5. besondere Ausstattungsmerkmale
 - 7.6. Abwasser / m³
 - 7.7. Umweltschutz / Auflagen
 - 7.8. Besitz / Miete / Leasing
 - 7.9. Auflagen
 - 7.10. Instandhaltungsgrad / Instandhaltungsstrategie
 - 7.11. Erhaltungsinvestitionen p.A. (Mietzeit 3 Jahre)
 8. Betriebserlaubnis
- 2 ERLÄUTERUNG WESENTLICHER POSTEN DES JAHRES-ABSCHLUSSES
- 2.1. Anlagevermögen
 - 2.1.1. Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen
 - Anlagenverzeichnis zum letzten Bilanzstichtag und aktuell
 - Zusammenstellung der den Abschreibungen zugrundeliegenden Nutzungsdauern bzw. Abschreibungssätze
 - aktuelle Patentregisterauszüge
 - aktuelle Grundbuchsauszüge (sowie letzte Einheitswertbescheide)
 - Verzeichnis von dinglichen Belastungen der Grundstücke
 - Unterlagen über die letzte Anlageninventur
 - Verzeichnis von nicht betriebsnotwendigen Anlagen (Reserveanlagen, nicht genutzten Anlagen, zum Verkauf bestimmten Anlagen)
 - Nachweise über den Versicherungsschutz (Versicherungssummen und gezahlte Versicherungsprämien)
 - Bewertung des Wohnungseigentums
 - Unterlagen zum Nachweis des Bestandes der sonstigen Forderungen (Saldenbestätigungen)
 - Aufstellung zedierter Forderungen
 - 2.1.2. Finanzanlagen
 - Zusammenstellung der Beteiligungen mit folgenden Angaben:
 - Nennwert, Anschaffungskosten, Buchwert, Kurswert / Tageswert
 - Begründung für vorgenommene Abwertungen
 - eventuelle Resteinzahlungsverpflichtungen
 - Ertragniszusammenstellung der letzten 3 Jahre
 - Unternehmensbewertungsgutachten von verbundenen Unternehmen
 - Planungsrechnungen (Budgets) der verbundenen Unternehmen für die nächsten 3 bis 5 Jahre
 - Jahresabschlüsse (Wirtschaftsprüfungsberichte) der verbundenen Unternehmen der letzten 3 Jahre
 - Protokolle der Gesellschafterversammlungen und Aufsichtsratssitzungen der verbundenen Unternehmen der letzten 3 Jahre
 - Zusammenstellung der Ausleihungen (getrennt nach Konzerndarlehen und Mitarbeiterdarlehen) mit folgenden Angaben:
 - Name und Adresse des Schuldners

- Buchwert
 - Gesamtlaufzeit, Tilgungsfälligkeiten (Tilgungsplan)
 - Berechnung der Abzinsung
 - Besicherungen, Pfandbestellungen etc.
 - Bonitätsnachweise
 - Depotauszüge über den Wertpapierbestand
 - Zusammenstellung der Wertpapiere mit folgenden Angaben:
 - Nominalwert, Anschaffungskosten, Buchwert, Kurswert / Tageswert
 - Ertragniszusammenstellung der letzten 3 Jahre
- 2.2. Umlaufvermögen
- 2.2.1. Vorräte
- Aufgliederung des Vorratsbestandes nach Produktgruppen
 - Inventurauswertungen
 - Aufzeichnungen über Einzel- und Pauschalabwertungserfordernisse
 - Berechnung und Entwicklung der Wertberichtigungen der letzten 3 Jahre
 - Kennzahlen des Vorratslagers (Lagerdauer, Lagerumschlag, Gängigkeitsklassen etc.)
 - genaue Darstellung der angewendeten Bewertungsmethoden (z.B. Bewertungsvereinfachungsverfahren, Einhaltung des strengen Niederstwertprinzips und des Prinzips der verlustfreien Bewertung)
 - Unterlagen über die Berechnung der Herstellungskosten (Kostenrechnung, Kalkulationen)
 - Unterlagen über drohende Verluste bei einzelnen Beständen
- 2.2.2. Forderungen
- OP-Liste zum letzten Bilanzstichtag und aktuell
 - Aufgliederungen der Forderungen nach Alter und Fälligkeit, getrennt nach Inland und Ausland
 - Verzeichnis der dubiosen Forderungen (Nennwerte und Wertberichtigungen)
 - Begründung, Berechnung und Entwicklung der Wertberichtigungen der letzten 3 Jahre
 - Unterlagen über Bonitätsnachweise und erhaltene Sicherheiten (z.B. Wechsel, Akkreditive)
 - Unterlagen zum Nachweis des Bestandes der sonstigen Forderungen
- 2.3. Rückstellungen
- versicherungsmathematische Gutachten über die (handelsrechtliche und steuerrechtliche) Pensionsrückstellung, getrennt nach laufenden Pensionen und Anwartschaften auf Pensionen bzw. Pensionszusagen aufgrund von Einzelverträgen und dem Pensionsstatut, inklusive einer Vorschau der Entwicklung für die nächsten 3 bis 5 Jahre
 - Berechnungsunterlagen für die Abfertigungsrückstellung (sowohl handelsrechtlich als auch steuerrechtlich)
 - Berechnungsunterlagen für die Jubiläumsgeldrückstellung
 - Berechnungsunterlagen für die sonstigen Personalrückstellungen (z.B. Rückstellung für nicht konsumierten Urlaub und Zeitausgleich)
 - Aufstellung schwebender Rechtsstreitigkeiten ("Rechtsanwaltsbrief")
 - Angabe der eingeräumten Garantiefrieten und des Gewährleistungsaufwandes der letzten 3 Jahre (laut Kostenrechnung)
 - Unterlagen über die Bewertung der übrigen Rückstellungen
- 2.4. Verbindlichkeiten
- OP-Liste zum letzten Bilanzstichtag
 - Aufgliederung der Verbindlichkeiten nach Alter und Fälligkeit, getrennt nach Schilling- und Fremdwährungsverbindlichkeiten
 - Unterlagen über gewährte Sicherheiten
 - Unterlagen zum Nachweis des Bestandes der sonstigen Verbindlichkeiten (Saldenbestätigungen)
- 2.5. Gewinn- und Verlustrechnung
- Unterlagen zur Aufgliederung der einzelnen Positionen in nachhaltige (ordentliche) und nicht nachhaltige (außerordentliche) Bestandteile
 - Verzeichnis der gemieteten (geleasten) Anlagen unter Angabe der Restmietdauer und der aktuellen Jahresmieten
 - Provisionen, Boni, Prämien des letzten und des laufenden Jahres
- 2.6. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen
- Aufstellungen über Wechselobligos
 - Unterlagen über Bürgschaften, Garantien und sonstige nicht bilanzierte Risiken
 - Produkthaftungen, Gewährleistungen und sonstige Risiken

- Versicherungsdeckung
- Management Letter des Wirtschaftsprüfers der letzten 3 Jahre
- interne Revisionsberichte der letzten 3 Jahre
- potentielle, anhängige in den letzten 2 Jahren abgeschlossene Rechtsstreitigkeiten bezüglich
 - Patente / Lizenzen / Know-how
 - Produkthaftung
 - Personal-, Arbeitsrecht
 - Sicherheit des Betriebes
 - Umweltschutz
 - öffentlichrechtliche Bewilligungen
 - allgemeine Rechtsstreitigkeiten

CHECKLISTE

hinsichtlich Gewährleistung und Haftung
bei Liegenschaftstransaktionen

In Kaufverträgen über im Ausland gelegene Liegenschaften sollten sich folgende Gewährleistungs- und Haftungszusagen des Verkäufers finden:

1. die Liegenschaft befindet sich im freien und uneingeschränkten Eigentum des Verkäufers,
2. das Vertragsobjekt ist vollkommen frei von bürgerlichen oder außerbürgerlichen Lasten,
3. hinsichtlich des Vertragsobjektes bestehen keine, ein gesetzliches (Vorzugs-) Pfandrecht genießenden, offenen Verbindlichkeiten,
4. es bestehen keine unerledigten Behördenaufträge oder Bescheide mit dinglicher Wirkung, aus welchen sich Aufwendungen ergeben könnten,
5. hinsichtlich des Vertragsobjektes oder von Teilen des Vertragsobjektes wurden keinerlei Restitutionsansprüche gestellt und daher bestehen keine Rechte von enteigneten Vorbesitzern am Vertragsobjekt oder Teilen davon,
6. es bestehen keine über behördliche Verfahren hinausgehenden Vereinbarungen mit Grundnachbarn,
7. Steuer- und Abgabenrückstände liegen nicht vor,
8. auf dem vertragsgegenständlichen Grundstück wurden und werden keinerlei umweltschädliche oder gefährdende Stoffe verwendet oder Abfälle gelagert,
9. das Kaufobjekt wurde zu keiner Zeit an Personen oder Betriebe vermietet, verpachtet oder sonstiger Nutzung überlassen, die durch den Umgang mit umweltgefährdenden Stoffen oder gefährlichen Materialien eine Verschmutzung oder Kontaminierung des Bodens verursacht haben könnten.
10. Für allenfalls im Rahmen der Z 8 auftretende Schäden und Kosten, insbesondere durch behördliche Aufträge und sonstige Ansprüche Dritter aufgrund einer Kontaminierung oder Verschmutzung des Bodens oder aufgrund der aus sonstigen Gründen notwendigen Beseitigung von Altlasten, sollte sich der Verkäufer verpflichten, den Käufer zur Gänze schad- und klaglos zu halten. Auch die Kosten für Reinigung oder Sanierung der kaufgegenständlichen Liegenschaften sollte vom Verkäufer zur Gänze übernommen werden, falls sich erweist, dass die Verunreinigung vor Kauf des Grundstückes verursacht wurde.

Literaturverzeichnis:

Bernstorff, Christoph, Vertrags-, Kauf-, Handels- und Gesellschaftsrecht in Osteuropa, mit Hinweisen zu Investitionsbedingungen, ein Praxishandbuch, Köln 1999.

Beyme, Klaus von, Systemwechsel in Osteuropa, Frankfurt/Main 1994.

Bousek, Helmut / Ehringer, Gerhard, Wertsteigerung durch Private Equity, in: Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Köln 2001, Seiten 97 – 106.

Breinbauer, Andreas / Wakounig, Marian, Investieren in Osteuropa: Hintergrundwissen und Praxis – Tipps für Geschäfte in den 10 EU-Beitrittsländern, Frankfurt / Wien 2003.

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Internet unter <http://www.bmwa.gv.at>.

Czernich, Dietmar / Guggelberger, Bernd / Schwarz, Manfred (Hrsg.), Handbuch des österreichischen Familienunternehmens, Wien 2005.

Deloitte & Touche (Hrsg.), Unternehmenskäufe im Ausland, steuerliche Rahmenbedingungen bei M & A-Transaktionen im Ausland – Erwerb, Verschmelzung, Joint Ventures, Berlin 2002

Ditlbacher, Ulrike, Die Investitionsentscheidungen multinationaler Unternehmungen, Wissenschaft und Praxis, Bd. 10, WK-Österreich (Hrsg.), Wien 2001.

Ebenroth / Pader / Lamaj, Rechtliche Rahmenbedingungen für Auslandsinvestitionen in Albanien, in: Recht der internationalen Wirtschaft, Nr. 3, 1991, Seiten 1 – 5.

Europäische Kommission, Internet unter <http://europa.eu.int/comm/enterprise/smie>,
<http://www.cordis.lu/sme/home.html>, http://europa.eu.int/grants/index_de.htm,
http://www.europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/aides/thema/entreprises_de.htm,
http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm,
<http://www.europa.eu.int/business/de/topics/finance/finance.html>.

Fräss-Ehrfeld, Clarisse, Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den 10 neuen EU-Ländern: Ein Leitfaden für die Finanzierung von Export- und Investitionsaktivitäten mit Ausblick auf die Zukunft der europäischen Förderungspolitik, Wien 2005.

Guggelberger, Klaus / König, Markus / Mayer, Thomas, Finanzierungsinstrumente im Überblick, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 128 – 132.

Guggelberger, Klaus / König, Markus / Mayer, Thomas, Von der Unternehmensstrategie zur Finanzierung zur Finanzierungsentscheidung, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 28 – 43.

Hackl, Elisabeth / Jandl, Heike, Beteiligungsfinanzierung durch Venture Capital und Private Equity, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 194 – 210.

Hasch, Spohn, Richter & Partner / KPMG (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensnachfolge, Wien / Frankfurt 2000.

Hochgatterer, Rita / Sacher, Monika / Wallner, Julius, Finanzierung über Unternehmensanlagen, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 171 ff.

Holland, Klaus, Investieren in Mittel- und Osteuropa: Einmalige Chance oder unkalkulierbares Risiko? – Information und Entscheidungshilfen für die Praxis, Wien 1997.

Horn, Norbert / Baur, Jürgen / Stern, Klaus, Handelsrecht und Recht der Kreditsicherheiten in Osteuropa, Berlin 1997.

Horvath, Peter, Controlling, 8. Auflage, München 2002.

Jus-Net KMU (Hrsg.), KMU-Leitfaden: Unternehmensgründung und rechtliche Rahmenbedingungen in der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn, Wien 2004.

Koziol, Helmut / Welser, Rudolf, Bürgerliches Recht I, 12. Auflage, Wien 2002.

Koziol, Helmut / Welser, Rudolf, Bürgerliches Recht II, 12. Auflage, Wien 2002.

Krämer, Andreas, Leasing: Die alternative Finanzierungsform, in: Unternehmensfinanzierung Jahrbuch 2005, Frankfurt 2005, Seiten 93 ff.

Kranebitter, Gottwald, Due Diligence: Risikoanalyse im Zuge von Unternehmenstransaktionen, München 2002.

Kofler, Georg / Polster-Grüll, Barbara (Hrsg.), Private Equity und Venture Capital: Finanzwirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Aspekte der Finanzierung mit Risikokapital und Gestaltungsmöglichkeiten, Wien 2002.

Merten, Hans-Lothar, Standortverlagerung: Durch Brückenschlag ins Ausland Steuern und Kosten sparen, Wiesbaden 2004.

Mittendorfer, Roland / Fottler, Thomas, Die Kunst der Akquisitionsfinanzierung, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 236 ff.

Mittendorfer, Roland / Samudovska, Maria, Finanzierung über Schuldscheindarlehen, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 184 – 192.

Österreichische Kontrollbank AG, Internet unter <http://www.oekb.at>.

Österreichischer Exportfonds GmbH, Internet unter <http://www.exportfonds.at>.

Platzer, Angela / Riess, Walter, Finanzierung über Kredite, in: Die neue Unternehmensfinanzierung: Strategisch finanzieren mit bank- und kapitalmarktorientierten Instrumenten, *Stadler, Wilfried* (Hrsg.), Frankfurt 2004, Seiten 157 ff.

Secker, Joachim, Factoring – ein vielfältiger Problemlöser, in: Unternehmensfinanzierung Jahrbuch 2005, Frankfurt 2005, Seiten 99 -100.

Weder, Rolf, Joint Venture: Theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der chemischen Industrie der Schweiz, Grösch 1989.

Weitnauer, Wolfgang (Hrsg.), Venture Capital: Von der Innovation zum Börsengang, unter der Mitarbeit von Guth, Mathias, München 2000.

Weddrien, Oliver, Standardisierte Mezzaninprodukte für den Mittelstand, in: Unternehmensfinanzierung Jahrbuch 2005, Frankfurt 2005, Seiten 80 – 81.

Wirtschaftskammer Österreich, Internet unter <http://www.wko.at>.

Wolf, Erich / Feuchtinger, Günter (Hrsg.), Betriebsübertragung kompakt, SWK Sonderheft, Wien November 2003.

Wolf, Erich, Unternehmensnachfolge aus gesellschaftsrechtlicher und steuerrechtlicher Sicht: Ein Leitfaden für die Praxis unter besonderer Berücksichtigung von Familiengesellschaften, Wien 2002.

Zentes, Joachim (Hrsg.), Ost- West- Joint Ventures, Stuttgart 1992