schlüsse bestimmter Gesellschaftsformen.

Steuern und gewerblicher Rechtsschutz

Nicht zuletzt werden grenzüberschreitende Kooperationen durch den Aufwand, den die verschiedenen Systeme des gewerblichen Rechtsschutzes und der Besteuerung verursachen, behindert. Insofern ist die EG auch in diesem Bereich bemüht, einheitliche Rahmenbedingungen zu schaffen.

Die Harmonisierungsbemühungen im Bereich der Gesellschaftssteuern beziehen sich auf die steuerliche Behandlung von Mutter- und Tochterunternehmen; gemeinsame Steuerregelungen für Fusionen, Spaltungen und Kapitaleinlagen; Beseitigung der Doppelbesteuerung; Harmonisierung der indirekten Besteuerung von Wertpapiertransaktionen; Harmonisierung der Gesellschaftssteuersysteme; Probleme des Verlustübertrags. Weitere Maßnahmen sind zur Verbesserung des steuerlichen Umfelds im Bereich von Risikokapital und Innovation geplant, insbesondere die Nicht-Besteuerung der Gewinne von Risikokapitalgesellschaften bei Veräußerung ihrer Beteiligungen.

Auf dem Gebiet des geistigen und gewerblicher Eigentums bemüht sich die Gemeinschaft um die Harmonisierung des einzelstaatlichen Markenrechts und strebt die Einführung einer europäischen Gemeinschaftsmarke an. Das aus einem Bündel nationaler Patente bestehende europäische Patent soll durch ein einheitliches europäisches Gemeinschaftspatent abgelöst werden. Der Schutz geistigen Eigentums in den neuen Gebieten von Biotechnologie, Computersoftware und anderem hat bereits zum Schutz von Halbleitererzeugnissen (Chips) geführt.

Kontaktmöglichkeiten

Mittelständische Unternehmer verhalten sich bei der Kontaktaufnahme wie auch bei der Informationsbeschaffung noch weitgehend konventionell: sie nutzen persönliche Verbindungen oder Messebesuche.
Dieses ist weiterhin richtig, reicht aber in Zukunft allein nicht mehr aus. Um den komplexer und räumlich größer werdenden Märkten gerecht werden zu können, müssen auch mittelständische Unternehmer die systematische Kooperationssuche durch moderne Informationssysteme und Kooperationsdienste einbeziehen.
Zur Zeit im Aufbau befindet sich die elektronische Datenbank BCNET (Business Cooperation Network) der EG-Kommission. In ihr werden europaweit über unternehmensberatende Einrichtungen Angebote und Nachfragen nach Kooperationen gegeneinander abgeglichen. Das System, das sich zur Zeit in der Erprobungsphase befindet, soll über die jetzt ca. 300 angeschlossenen Teilnehmer hinaus wesentlich erweitert werden.
Die privatwirtschaftlich betriebene und in Deutschland von GENIOS angebotene Datenbank BUSINESS enthält ebenfalls Kontaktgesuche, u.a. die Annoncen der Industrie- und Handelskammern, der Auslandshandelskammern und der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BFAI). Diese Einrichtungen sind ebenso wie Unternehmensverbände und große Geschäftsbanken mit eigenen Kooperationsnachfragen auf neue Geschäftspartner hin ansprechbar.
Für den bedeutsamen Sektor der Kooperationen im Bereich technischer Innovationen hat die EG ebenfalls Netzwerke von technologieorientierten Beratungseinrichtungen gefördert, die inzwischen zum Zustandekommen zahlreicher technologiegeprägter Kooperationen beigetragen haben (SPRINT).

\+ + +

Nr.1 14. Januar 1989

Überarbeiteter und ergänzter Text nach "Stichwort Europa" 11/88, Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

CASTOR COMPACT erscheint als kostenlose Ergänzung des CASTOR LETTER - Wirtschaftsinformationen für die Unternehmensführung im europäischen Markt
Redaktion(verantw.): Klaus J. Soyka, RA Ulrich Herfurth

CASTOR Wirtschaftsdienst GmbH, Luisenstr. 10/11, 3000 Hannover, Tel. 0511 / 32 75 32, Fax 0511 / 32 05 55.

CASTOR COMPACT

Mittelständische Unternehmenskooperation in Europa

Der europäische Binnenmarkt wird die Unternehmen innerhalb der EG vor eine große Herausforderung stellen. Um die neue Dimension möglichst weitgehend nutzen zu können, müssen die Unternehmen einem zunehmenden Wettbewerb gewachsen sein. Sie haben sich den immer schneller werdenden Veränderungen anzupassen, die das sich wandelnde wirtschaftliche Umfeld und die technologische Entwicklung mit sich bringen. Mehr als 95 % aller Unternehmen in der Gemeinschaft können als klein und mittelgroß bezeichnet werden - sie stellen mehr als zwei Drittel aller Arbeitsplätze in Europa. Für diese Unternehmen, die bislang überwiegend auf den nationalen Märkten tätig sind, ist die neue Situation von entscheidender Bedeutung. Betriebsstrukturanalysen sind zu dem Ergebnis gekommen, daß die für kleinere Unternehmen typische Dynamik, Flexibilität und Innovationsbereitschaft die Anpassung an die neuen Marktbedingungen erleichtern wird. Andererseits ist die geringe Größe der kleinen und mittelständischen Unternehmen auch mit Nachteilen verbunden; insbesondere personelle und sachliche Ressourcen für neue Projekte und neue Märkte sind knapp. Um dennoch außergewöhnlichen Herausforderungen begegnen zu können, ist vielfach die Zusammenarbeit mit anderen kleineren Unternehmen unumgänglich.

Fusion oder Kooperation?

Bei der organisatorischen Form der Zusammenfassung von Unternehmensressourcen ist grundsätzlich zwischen Fusion und Kooperation zu unterscheiden.
Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat sich auf internationaler Ebene ein Umstrukturierungsprozeß in Form von Unternehmensfusionen oder -übernahmen vollzogen, um Unternehmen von europäischer oder internationaler Größe zu schaffen.
Dagegen bieten sich für mittelständische Unternehmen eher Kooperationsmodelle an, weil sie einen geringeren Kapitaleinsatz erfordern. Außerdem bleiben die beteiligten Gesellschaften, die zumeist von einer Inhaberpersönlichkeit geführt und geprägt werden, in ihrer Identität und Eigenständigkeit unberührt.

Beweggründe für Zusammenschlüsse

Die Suche nach Möglichkeiten, gemeinsame Energien freizusetzen, hat verschiedene Gründe:

Technologisch:
Der Zwang, ein möglichst hohes Innovationsniveau zu halten und die Produktionskosten einzudämmen, muß zu einer immer stärkeren Spezialisierung führen. Insofern liegt das Interesse der Unternehmen darin, in ihrem Gebiet Höchstleistungen zu erbringen und sich eine Schlüsselposition auf dem Markt zu sichern. Diese Tendenz hat einen explosionsartigen Anstieg des Bedarfs an Technologietransfer ausgelöst. Die immer komplizierter werdenden Produktionsprozesse führen zu einer Neuverteilung der Aufgaben, die nur im Rahmen eines Netzes funktionieren kann, in dem verschiedene Komponenten von spitzentechnologischem Know-how sich gegenseitig ergänzen und ihre Wirkung voll entfalten können.
Wirtschaftlich:
Die schnelle Ausdehnung der Märkte und die Notwendigkeit, das Angebot bei den Kunden ständig zu verbessern, erfordert eine weiträumige Präsenz. Diese kann von mittelständischen Unternehmen in der

Regel nur durch kooperative Vermarktungsnetze geschaffen und aufrechterhalten werden.

Finanziell:
Der Kapitalbedarf für die Entwicklung der Unternehmen und die Durchführung von Innovationsvorhaben ist beträchtlich und wächst ständig. Die Bündelung von Kapitalressourcen mehrerer Unternehmen und der dadurch oft erst mögliche Zugriff auf äußere Finanzierungsquellen erlaubt vielfach erst die Durchführung dieser Prozesse.

Verschiedenste Kooperationsmodelle

Die unterschiedlichen Formen der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit hängen von Art und Gebiet des Vorhabens ab.
Die rechtliche Gestaltung einer Kooperationsvereinbarung kann sich beispielsweise auf einen einfachen Vertrag mit wenigen präzisen und genau umrissenen Punkten der Zusammenarbeit beschränken.
In einer wesentlich weitergehenden Form der Kooperation gründen die Partner dagegen ein joint venture, eine rechtlich eigenständige Tochtergesellschaft, an der beide Partner beteiligt sind. Die Form der Vereinbarung kann sich weiterhin danach unterscheiden, ob es sich um eine Zusammenarbeit zwischen lediglich zwei Partnern oder aber mehreren Beteiligten handelt; dieses ist insbesondere bei der Errichtung echter zwischenbetrieblicher Netze der Fall.
Der Anwendungsbereich von Kooperationsvereinbarungen für eine kommerzielle, technische oder finanzielle Zusammenarbeit ist vielfältig - Zusammenlegung von Verwaltungsinfrastrukturen, Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsprogrammen bzw. Demonstrationsvorhaben, zentraler Wareneinkauf, gegenseitige Ergänzung der Produktpalette, gegenseitige Ergänzung der Vertriebssysteme. Je nach Art der Vereinbarung kann auch zwischen vertikaler Zusammenarbeit, also Beziehungen zwischen Lieferern und Abnehmern, und horizontaler Zusammenarbeit, Kooperation zwischen Konkurrenzbetrieben, unterschieden werden.

EG-Unterstützung von Kooperationen

Die Europäische Gemeinschaft sieht in der Kooperation kleinerer und mittlerer Unternehmen erhebliche Möglichkeiten der Belebung des europäischen Marktes; dementsprechend fördert sie Unternehmenskooperationen in mehrfacher Hinsicht:

Die Beteiligung an europäischen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen wie ESPRIT, BRITE oder RACE, setzt in der Regel eine grenzüberschreitende zwischenbetriebliche Zusammenarbeit voraus.

Mit dem Erlaß von Rechts- und Verwaltungsvorschriften strebt die Gemeinschaft die Schaffung eines einheitlichen europäischen Rechtsrahmens an, der unmittelbar Unternehmenskooperationen begünstigen soll.
Eine aktive Informations- und Beratungspolitik soll die Annäherung mittelständischer Unternehmen über die regionalen und nationalen Grenzen hinaus fördern.

Kooperationen im Lichte des Wettbewerbsrechts

Ebenso wie in der Bundesrepublik ist in der Europäischen Gemeinschaft der Rechtsgedanke verankert, daß eine unbehinderte unternehmerische Entfaltung nur vor dem Hintergrund offener Märkte und einer freiheitlichen Wettbewerbsordnung möglich ist.
In Art. 85 und 86 EWG-Vertrag ist das grundsätzliche Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen oder Absprachen verankert, wenn diese das Spiel des freien Wettbewerbs im gemeinsamen Markt verfälschen können. Innerhalb bestimmter Grenzen sind jedoch vielfach Vereinbarungen oder Formen der Zusammenarbeit geeignet, einen gesunden Wettbewerb zu erhalten (Vereinbarungen von geringer Bedeutung) oder diesen sogar zu fördern. (Vereinbarungen zum Zwecke der Forschung, der technologischen Entwicklung, der gesteigerten Spezialisierung u.a.). In einer Reihe von Mitteilungen und Verordnungen hat die EG-Kommission Art. 85, 86 und deren Durchführungsbestimmungen präzisiert.
Die Mitteilung über Kooperationsvereinbarungen legt die Bedingungen fest, unter denen Vereinbarungen zwischen Unternehmen nicht unter die im Rahmen der Wettbewerbspolitik ausgesprochenen Verbote fallen.
Eine Mitteilung über sogenannte Vereinbarungen "von geringer Bedeutung" läßt solche unter der Voraussetzung zu, daß sie die Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt nicht fühlbar beeinträchtigen. Die insbesondere zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen kleinen und mittelständischen Unternehmen festgelegten Schwellenwerte sehen vor, daß die Marktanteile für die betreffenden Erzeugnisse 5 % des Gemeinschaftsmarktes nicht übersteigen dürfen und daß der jährliche Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen weniger als 200 Mio ECU betragen muß.
Neben diesen beiden allgemeinen Texten hat die Kommission eine Reihe von Ausnahmeregelungen verabschiedet, um bestimmte Formen der Unternehmenskooperation zu begünstigen: auf dem Gebiet der Alleinvertriebs- und -belieferungsverträge, zur Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben und zur gemeinsamen Nutzung ihrer Ergebnisse, für Fabrikationen oder Leistungen der Zulieferindustrie, für sogenannte Spezialisierungsvereinbarungen, mit denen Unternehmen sich gegenseitig zu einer Aufteilung bestimmter Fabrikationen oder aber im Gegenteil zu gemeinsamer Fabrikation verpflichten, auf dem Gebiet der Patentlizenzen. Zwei weitere Verordnungen sind soeben verabschiedet worden und treten demnächst in Kraft: sie betreffen die Lizenzverträge für Know-how sowie den in voller Ausdehnung befindlichen Bereich der Franchisingverträge. Die meisten dieser Ausnahmeregelungen räumen den Vereinbarungen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen eine Vorzugsbehandlung ein.

Gesellschaftsrechtliche Erleichterungen

Bei näherem Hinsehen stellt sich in der Regel eine Kooperation zwischen mehreren Unternehmen als Gesellschaft dar, z.B. nach deutschem Maßstab als Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Obwohl Gesellschafter aus mehreren Mitgliedstaaten beteiligt sind, kann sich die Gesellschaftsform nur nach einem der nationalen Rechte richten. Dagegen würden neutrale europäische Gesellschaftsformen keinem der Gesellschafter einen Heimvorteil gewähren; nach einer gewissen Zeit der Eingewöhnung hätten sie zudem den Vorteil, nicht nur in einem, sondern in allen Mitgliedstaaten auch im Außenverhältnis als heimatliche Gesellschaftsform akzeptiert zu werden.
Aus diesem Grund arbeitet die EG in bestimmten Teilbereichen an der Schaffung eines gemeinschaftlichen Gesellschaftsrechtes. Dieses soll die Gesellschaften aus dem räumlich begrenzten Feld der nebeneinander bestehenden und äußerst unterschiedlichen nationalen Rechtsvorschriften herausführen.

Für Kooperationen auf mittelständischer Ebene ist hier inzwischen ein nützliches Instrument für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit geschaffen worden, das den Unternehmen mit Beginn des Jahres 1989 zur Verfügung steht: die Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung EWIV.
Die EWIV erlaubt den Unternehmen unter Wahrung ihrer vollen Unabhängigkeit, bestimmte wirtschaftliche Tätigkeiten gemeinsam im Rahmen eines Instruments mit eigener Rechtsfähigkeit wahrzunehmen. Sie ist in gewisser Weise der deutschen ARGE (Arbeitsgemeinschaft), die eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts darstellt bzw. der OHG, ähnlich. Die Formalitäten für die Gründung und die Funktionsweise einer EWIV sind sehr flexibel gehalten: weitgehende Freiheit bei der Wahl des Standortes in der Gemeinschaft, breites Spektrum für Kooperationsbereiche, Zugang für die unterschiedlichen Unternehmen, geringe Formalitäten, Flexibilität hinsichtlich der Finanzierung, vereinfachte Verwaltungsbestimmungen und handelspolitische sowie steuerliche Neutralität (die Erträge der Vereinigung sind nur bei ihren Mitgliedern steuerpflichtig). Die EWIV ist Hilfsinstrument und nicht selbst auf Erwerb ausgerichtet.

Außerdem wirken sich eine Reihe von harmonisierten Bestimmungen, die die Gemeinschaft im Rahmen der Vollendung des Binnenmarktes vorgesehen hat, günstig auf die Unternehmenskooperation aus:

Die Harmonisierung der Struktur von Aktiengesellschaften, insbesondere die Bemühungen um den Entwurf einer Satzung für eine künftige europäische Aktiengesellschaft; die Einzelheiten für grenzüberschreitende Fusionen; die Rechtsform von Zweigniederlassungen; die Beziehungen zwischen Unternehmen innerhalb grenzüberschreitender Konzerne; die Regeln für öffentliche Übernahmeangebote; die Auflösung von Unternehmen; die Jahresab-

CASTOR COMPACT