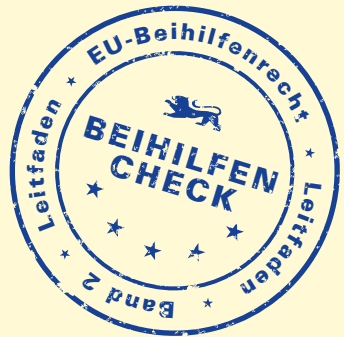


Leitfaden

EU-BEIHILFENRECHT
KMU-Förderung
und beihilfenrechtliche
Standardinstrumente



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

Leitfaden

EU-BEIHILFENRECHT

**KMU-Förderung
und beihilfenrechtliche
Standardinstrumente**



BAND 2 | JULI 2016

LEITFADEN EU-BEIHILFENRECHT

KMU-Förderung und beihilfenrechtliche Standardinstrumente

Band 2

Autor:

Herausgeber:



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND WOHNUNGSBAU

VORWORT

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind das Rückgrat der Wirtschaft in Baden-Württemberg. Sie sind Quelle für Innovationen und bilden die Basis – in enger Verflechtung mit den größeren Unternehmen – für den technologischen und industriellen Fortschritt. Damit steht die Mittelstandspolitik auch im Fokus meiner Wirtschaftspolitik.

Das Funktionieren des Binnenmarktes hängt maßgeblich von gleichen Wettbewerbsbedingungen für die Wirtschaftsakteure ab. Um einen fairen Wettbewerb in Europa zu garantieren, haben sich die Mitgliedstaaten der EU einem strengen Beihilfenrechtsregime unterworfen, das regelt, unter welchen Voraussetzungen solche Beihilfen zulässig sind und wann nicht. Dabei wurden auch besondere Erleichterungen für KMU geschaffen.

Da sich zudem aber auch Unternehmen im Eigentum der öffentlichen Hand (vor allem der Kommunen) befinden (die Definition der EU fasst den Unternehmensbegriff sehr weit), besteht ein Spannungsfeld: Wo sind klare Grenzen nötig, wo ist eine gestaltende staatliche Förderung durch Ausnutzung KMU-freundlicher Beihilfenregelungen noch möglich?

Dieser Band soll vor allem den Verwaltungspraktikern in den Fördermittel verwaltenden und den für das staatliche Beteiligungsmanagement zuständigen Stellen wichtige Hinweise geben, um bei der Fördermittelvergabe die Regelungen des EU-Beihilfenrechts einzuhalten.

Damit soll ein Betrag geleistet werden, die Politik für den Mittelstand gezielt auf den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der KMU auszurichten.

Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL

Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau
des Landes Baden-Württemberg

INHALTSVERZEICHNIS

15 KAPITEL I

KMU-Förderung

16 — 1. Bedeutung von KMU

17 — 2. Architektur des Beihilfenrechts

- › *Schritt 1: Unternehmensbegriff*
- › *Schritt 2: Unternehmensstatus*
- › *Schritt 3: Schwellenwerte*
- › *Unternehmenskategorie*
- › *Mitarbeiterzahl*
- › *Jahresumsatz und Jahresbilanzsumme*

33 — 3. Strukturelle Privilegierung von KMU im EU-Beihilfenrecht

- a) allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO)
 - (1) *Investitionsbeihilfen für KMU (Art. 17 AGVO)*
 - (2) *Beihilfen für externe Beratung und Teilnahme an Messen (Art. 18 und 19 AGVO)*
 - (3) *Beihilfen für Projekte der europäischen territorialen Zusammenarbeit (Art. 20 AGVO)*
 - (4) *Risikofinanzierungsbeihilfen (Art. 21 AGVO)*

(5) *Beihilfen für Unternehmensneugründungen (Art. 22 AGVO)*

› *1. Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten bestimmen lassen*

› *2. Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten nicht bestimmen lassen*

b) Staatliche Garantien

c) Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation

d) Beihilfen mit regionaler Zielsetzung

44 — 4. Förderung von KMU in Baden-Württemberg

a) Gesetzliche Grundlage in Baden-Württemberg

b) Institutionen der finanziellen Wirtschaftsförderung und Beispiele aktueller Förderprogramme

51 KAPITEL II

Private Investor Test

- 52 — 1. **Beihilfenrechtliche Rahmenbedingungen des Private Investor Tests / Market Economy Operator Tests**
- 54 — 2. **Prinzip des marktwirtschaftlich handelnden privaten Investors**
- a) Anwendungsbereiche
 - b) Vorgehensweise und betriebswirtschaftliche Methoden
 - (1) *Festlegung des Basis- und Vergleichsszenarios*
 - (2) *Prognose zukünftiger Zahlungsströme (Cashflows)*
 - (3) *Bestimmung der Renditerwartung eines privaten Investors*
 - (4) *Berechnung des Kapitalwertes*
 - (5) *Dokumentationserfordernisse*
 - › *Vereinfachtes Beispiel zum Vorgehen im Rahmen eines PIT*

69 KAPITEL III

Veräußerung von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen durch den Staat

- 70 — 1. **Die Mitteilung zum Beihilfenbegriff im Überblick**
- 71 — 2. **Beihilfenfreie Veräußerung von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen**
- a) ‚pari-passu‘-Geschäfte
 - b) Offenes, transparentes, diskriminierungs- und bedingungsloses Ausschreibungsverfahren
 - c) Alternative Methoden zur Marktpreisermittlung
 - (1) *Benchmarking*
 - (2) *Andere Bewertungsmethoden*
- 82 — 3. **Exkurs: Veräußerung von Unternehmen**
- 85 — 4. **Hinweis: Beihilfenrechtliche Relevanz von Beschaffungsvorgängen**

87 KAPITEL IV

Referenzzinsmitteilung

- 88 — 1. **Anwendungsbereich**
- 89 — 2. **Ermittlung des Referenzzins**
- a) Festlegung des Basiszins
 - b) Ermittlung der Ratingkategorie auf Grundlage der Bonität des Unternehmens
 - c) Ermittlung des Margenaufschlages
- 94 — 3. **Ermittlung des Abzinsungssatzes**
- 94 — 4. **Ermittlung von Beihilfepunkten auf Grundlage der Zinsdifferenzmethode**
- 95 — 5. **Praxistipps und Hinweise**

99 KAPITEL V

Bürgschaftsmittlung

- 100 — 1. **Anwendungsbereich**
- 103 — 2. **Beihilfenfreie Bürgschaften**
- a) Kein Unternehmen in Schwierigkeiten
 - b) Haftungsumfang der Bürgschaft
 - c) 80 %-Grundsatz für staatliche Bürgschaften
 - d) Marktübliche Bürgschaftsprämie
- 112 — 3. **Bürgschaften mit einem Beihilfenelement**
- a) Grundsätze zur Beihilfenwertermittlung (Entgeltendifferenz)
 - b) Berechnungsmethoden für den Beihilfenwert
- 118 — 4. **Praxistipps und Hinweise**
- a) Nachträgliche Änderungen des Bürgschaftsvertrages
 - b) EU-rechtswidrige Bürgschaften – Residex-Rechtsprechung

125 KAPITEL VI

De-Minimis-Verordnung

- 126 — 1. **Anwendungsbereich und Grundsätze**
- 128 — 2. **De-Minimis-Förderung: „Ein einziges Unternehmen“ – Bedeutung des Unternehmensverbunds**
- 131 — 3. **Arten von De-Minimis-Beihilfen**
- 134 — 4. **Weitere De-Minimis-Verordnungen**
- a) Landwirtschaft, Fischerei und Aquakultur
 - b) De-Minimis-Schwellen für Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse (DAWI)
 - c) Verhältnis der De-Minimis-Verordnungen zueinander und zu anderen Beihilfenvorschriften
- 137 — 5. **Praxistipps und Hinweise**
- › *Beispiel zur Berechnung freier De-Minimis-Werte*
 - › *Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten*
 - › *Ergänzung zum Unternehmensbegriff: Fusion/Übernahme/Aufspaltung*

143 KAPITEL VII

Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen

- 144 — 1. **Begriff des Unternehmens in Schwierigkeiten (UiS)**
- 146 — 2. **R&U-Beihilfen als besonders intensiver staatlicher Eingriff in den Wettbewerb**
- 149 — 3. **Rettungsbeihilfen**
- 150 — 4. **Umstrukturierungsbeihilfen**
- 153 — 5. **Vorübergehende Umstrukturierungshilfen**
- 155 — 6. **Ziel von gemeinsamem Interesse: Nachweis von sozialen Härten oder Marktversagen**
- 157 — 7. **Angemessenheit und Begrenzung von negativen Auswirkungen**
- 161 — 8. **R&U-Beihilfen für DAWI-Erbringer in Schwierigkeiten**

EINLEITUNG

Der vorliegende Leitfaden „KMU-Förderung“ ist der zweite Band einer insgesamt fünfbändigen Reihe, die einen Überblick über wesentliche Teile des EU-Beihilfenrechts bieten soll. Er schließt an den bereits veröffentlichten Band 1 „Grundlagen“ an und richtet sich an die Verwaltungspraxis. Die dargestellten rechtlichen Zusammenhänge gelten zunächst grundsätzlich für alle Unternehmen. Wegen der Bedeutung der KMU für die Wirtschaft in Baden-Württemberg legt dieser Band jedoch einen besonderen Schwerpunkt auf die (strukturellen) Privilegierungen und Gestaltungsspielräume für KMU, die das EU-Beihilfenrecht eröffnet.

BAND 2 — Der vorliegende Band 2 führt zunächst allgemein in die KMU-Förderung ein und erläutert das europarechtliche Verständnis des Begriffs „KMU“ (Kapitel I). Ob überhaupt eine Beihilfe vorliegt, hängt grundsätzlich davon ab, ob eine Begünstigung gewährt wird. Um das zu prüfen, steht der sogenannte „Private Investor Test“ zur Verfügung (Kapitel II). Im Weiteren werden beihilfenrechtliche Regelungen und Mechanismen erläutert: unter welchen Voraussetzungen das Beihilfenrecht die Veräußerung von staatlichen Grundstücken und Vermögenswerten an Unternehmen im Sinne des Beihilfenrechts erlaubt (Kapitel III), wie der Beihilfenwert von zinsvergünstigten Darlehen, Zinszuschüssen und in mehreren Tranchen ausgezahlten Beihilfen ermittelt wird (Kapitel IV) und in welchen Fällen das EU-Beihilfenrecht staatlichen Bürgschaften und sonstigen Haftungsverpflichtungen nicht entgegensteht (Kapitel V). Für KMU besonders interessant sind Fördermöglichkeiten

unterhalb der Bagatellschwellenwerte, die als sogenannte „De-Minimis-Beihilfen“ ein häufig genutztes Förderinstrument abbilden (Kapitel VI). Für Unternehmen in Schwierigkeiten, die eine Förderung erhalten möchten, gelten beihilfenrechtlich besonders strenge Anforderungen, wobei für KMU wiederum Erleichterungen gewährt werden (Kapitel VII).

Dieser Spezial-Band greift einzelne Themenkreise aus dem ersten Band („Grundlagen“, erschienen März 2016) auf und behandelt diese vertieft.

Weitere geplante Bände der Leitfaden-Reihe werden folgende Themenschwerpunkte behandeln:

DAWI (Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse) und Infrastrukturfinanzierung — **BAND 3**

Innovationspolitik – Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation — **BAND 4**

Europäische Strukturfonds – EFRE, ESF und INTERREG — **BAND 5**

Hinweis: Der vorliegende Leitfaden ist als Orientierung bei der Bewertung beihilfenrechtlicher Sachverhalte gedacht. Der Leitfaden ersetzt jedoch nicht eine rechtliche Beratung im Einzelfall. Die verbindliche Auslegung des europäischen Beihilfenrechts ist der Europäischen Kommission und den europäischen Gerichten vorbehalten. Für alle beihilfegewährenden Stellen gilt: Das Ergebnis der beihilfenrechtlichen Prüfung sollte in jedem Falle ausreichend schriftlich dokumentiert sein (Beihilfevermerk), um ein Mindestmaß an rechtlicher Absicherung zu gewährleisten, z. B. zum Zwecke der Vorlage bei der zuständigen Kommunalaufsicht oder für den Fall etwaiger Nachprüfverfahren.

KAPITEL I

KMU-Förderung

Der Inhalt im Überblick: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben im Wettbewerb mit großen Unternehmen Nachteile und werden daher im EU-Beihilfenrecht strukturell privilegiert. Die Definition, welche Unternehmen als KMU gelten, ist deshalb von erheblicher Bedeutung. Das Kapitel schließt mit konkreten Hinweisen auf Fördermöglichkeiten von KMU in Baden-Württemberg.

1. BEDEUTUNG VON KMU

Auch wenn in Baden-Württemberg viele große Unternehmen mit weltweiter Bedeutung ansässig sind, ist die Wirtschaftsstruktur des Landes stark von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) geprägt. Die KMU in der Industrie, dem Handwerk, dem Handel, den freien Berufen und den sonstigen Dienstleistungsbereichen sind ein wichtiger Bestandteil einer leistungs- und anpassungsfähigen Wirtschaft und erbringen einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung Baden-Württembergs. Im Land gibt es z. B. etwa 400 Hidden Champions, also mittelständische Weltmarktführer, die hochspezialisierte technologische Produkte entwickeln und sich erfolgreich auf dem globalen Markt behaupten.

In Baden-Württemberg sind knapp eine halbe Million Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten mit einem Umsatz von über 500 Mrd. Euro aktiv. Über 99 Prozent aller Betriebe haben weniger als 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kleine und mittlere Unternehmen in Baden-Württemberg beschäftigen knapp zweieinhalb Millionen sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und stellen damit fast zwei Drittel der Arbeitskräfte. Die KMU erwirtschaften mehr als die Hälfte des steuerbaren Umsatzes der baden-württembergischen Wirtschaft, bieten zudem rund drei Viertel der Ausbildungsplätze an und sind damit der „Jobmotor“ in Baden-Württemberg. Viele mittelständische Unternehmen sind

Familienunternehmen, die fest in ihrer jeweiligen Region verankert sind und großen Wert auf langfristigen Erfolg anstelle kurzfristiger Renditemaximierung legen (vgl. Unternehmensregister des Statistischen Landesamts Stand 5/2015).

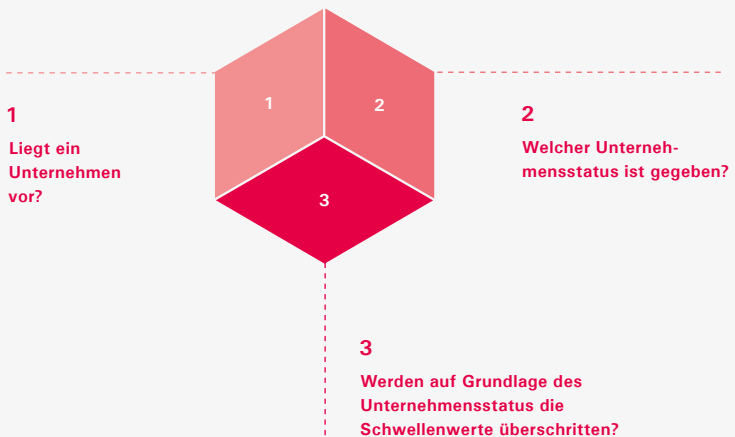
Auch aus Sicht der EU-Institutionen sind KMU die tragende Kraft von Wirtschaftswachstum und Innovation in Europa, die Arbeitsplätze schaffen und auch der sozialen Integration in der EU dienen. Sie tragen erheblich zu einer soliden, technologieorientierten und wissensbasierten Wirtschaft bei und verkörpern das Unternehmertum, das der Schlüssel zur Sicherung wirtschaftlichen Wachstums und Fortschritts ist. Daraus ergibt sich auch eine besondere Förderungswürdigkeit von KMU, die sich in der Sonderstellung in EU-Finanzierungsprogrammen und bestimmten Politikbereichen widerspiegelt. Die EU hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 die unternehmerischen Rahmenbedingungen für KMU so zu verbessern, dass die Innovationsfähigkeit von KMU gestärkt und ihre Wettbewerbsfähigkeit in der global ausgerichteten Wirtschaft erhöht wird.

2. ARCHITEKTUR DES BEIHILFENRECHTS

Der Geltungsbereich der KMU-Definition der EU erstreckt sich auf alle Strategien, Programme und Maßnahmen, die von der EU-Kommission für KMU entwickelt und umgesetzt werden. Ob ein Unternehmen als KMU einzustufen ist, richtet sich grundsätzlich nach der personellen und finanziellen Ausstattung, einerseits ▶

- ▶ nach der Größe des Unternehmens (Mitarbeiterzahl, Umsatz, Bilanzsumme) und andererseits nach den Ressourcen, auf die das Unternehmen zugreifen kann (Vermögen, Partnerschaften, Verflechtungen). Zur Anwendung des KMU-Begriffs hat die EU-Kommission eine Empfehlung (Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003, ABl. EU L 124 vom 20.05.2003, S. 36 ff.) und einen Benutzerleitfaden veröffentlicht („Benutzerleitfaden zur Definition von KMU“, abrufbar unter http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm unter „The revised user guide to the SME definition“, Stand 2015).

ABB. 1: KMU-EIGENSCHAFT: PRÜFUNG IN DREI SCHRITTEN



Schritt 1: Unternehmensbegriff

Nach Definition der EU-Kommission gilt als Unternehmen „jede Einheit, unabhängig von ihrer Rechtsform, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt“ (KMU-Empfehlung, Anhang). Die Formulierung entspricht der Terminologie, die der Europäische Gerichtshof in seinen Entscheidungen verwendet. **Stellen der öffentlichen Verwaltung können auch als Unternehmen gelten, wenn sie einer wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen** (Zum Unternehmensbegriff ausführlich: Band 1, EU-Beihilfenrecht Grundlagen, S. 37 ff).

Auch natürliche Personen können Unternehmen in diesem Sinne sein, sofern sie wirtschaftlich tätig sind, wie etwa der Einzelkaufmann oder der Freiberufler. Die EU-Kommission hat in einem Fall zu der KMU-Empfehlung aus 2003 entschieden, dass auch eine natürliche Person als Alleineigentümer eines Unternehmens ein Unternehmen sein könne, da jede Einheit, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübe, als Unternehmen anzusehen sei (Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2006, N407/2006, ABl. EU C 23, S. 5). Keine wirtschaftliche Tätigkeit ist hingegen anzunehmen, wenn eine natürliche Person lediglich ihr Vermögen verwaltet oder stille Beteiligungen hält, ohne Einfluss auf die geschäftlichen Entscheidungen auszuüben.

Für den funktionalen Unternehmensbegriff ist die „**wirtschaftliche Einheit**“ wesentliches Merkmal. Die EU-Kommission sowie die europäischen Gerichte haben entschieden, dass auch mehrere

- ▶ wirtschaftliche Einheiten für Zwecke der Anwendung des EU-Wettbewerbsrechts, zu dem auch das Beihilfenrecht zählt, als eine einzige wirtschaftliche Einheit (Gruppe) angesehen werden können. Die EU-Kommission beurteilt dabei die **rechtlichen und wirtschaftlichen Beziehungen** und die **finanziellen, organisatorischen und personellen Verbindungen** zwischen der beihilfegebenden staatlichen Stelle und dem Beihilfenempfänger. Entscheidend ist immer eine **Gesamtbetrachtung in jedem Einzelfall**. Die EU-Kommission hält hier unterschiedliche Indizien zur Beurteilung der Frage für relevant, ob eine Verflechtung zwischen den betrachteten Einheiten vorliegt (etwa auch die Beteiligungsverhältnisse der Unternehmen, die Person des Geschäftsführers und der Grad der wirtschaftlichen Integration). Bei ihrer Beurteilung hat die EU-Kommission einen weiten Ermessensspielraum, den die Gerichte auch nur eingeschränkt überprüfen können (vgl. z. B. EuG, Urteil vom 29.06.2000, T-234/95, Rn. 123 ff.), sodass hier eine gewisse Rechtsunsicherheit besteht.

Um eine Umgehung der Kriterien der KMU-Empfehlung zu verhindern, ist diese nicht nur nach dem Wortlaut, sondern auch nach Sinn und Zweck auszulegen. Denn es ist sicherzustellen, dass von der KMU-Definition nur solche Unternehmen erfasst werden, die durch ‚typische‘ KMU-Hindernisse – wie Schwierigkeiten beim Zugang zu Eigen- oder Fremdkapital – benachteiligt werden.

Bereits in der Vorgängerregelung zu der heute gültigen KMU-Empfehlung, der KMU-Empfehlung vom 3. April 1996 (Empfehlung 96/280/EG der Kommission vom 3. April 1996, ABl. EU L 107 vom 30.04.1996, S. 4 ff.), fand sich die Bestimmung, wonach die KMU-Definition nicht durch solche Unternehmen umgangen werden können soll, die die KMU-Kriterien zwar formal erfüllen, jedoch tatsächlich durch ein oder mehrere größere Unternehmen kontrolliert werden (Erwägungsgrund Nummer 19). Es sollten insbesondere rechtliche Gebilde ausgeschlossen werden, die eine wirtschaftliche Gruppe bilden, deren wirtschaftliche Bedeutung über die eines KMU hinausgeht (Erwägungsgrund Nummer 18). Um eine Umgehung der KMU-Kriterien zu verhindern, hat die EU-Kommission demnach neben den harten Kriterien, d. h. der (anteiligen) Berücksichtigung von Unternehmen ab einer Beteiligung von 25 %, auch weitere Aspekte geprüft und die KMU-Empfehlung ihrem Sinn entsprechend angewendet.

Auch im Rahmen der Prüfung der heute geltenden KMU-Empfehlung von 2003 hält die EU-Kommission es weiter für notwendig, „Faktoren wie die participationsstruktur, die Identität der Geschäftsführer, den Grad der wirtschaftlichen Verflechtung und sämtliche anderen Beziehungen der betroffenen Unternehmen“ zu untersuchen.

In den Erwägungsgründen zu der KMU-Empfehlung aus 2003 findet sich zwar nicht mehr das Kriterium der Prüfung der Unabhängigkeit bzw. Eigenständigkeit zur Vermeidung der Umgehung ▶

- ▶ der KMU-Definition. Jedoch wird in Erwägungsgrund Nummer 9 ausgeführt, dass aus der Kategorie der KMU diejenigen Unternehmensgruppen auszuklammern sind, die über eine stärkere Wirtschaftskraft als ein KMU verfügen, etwa weil sie mit anderen Unternehmen verbunden sind.

In einer auf Grundlage der KMU-Empfehlung aus 2003 ergangenen Entscheidung betont die EU-Kommission zudem ausdrücklich die Notwendigkeit der Beibehaltung der bereits in Bezug auf die Empfehlung aus 1996 aufgestellten Grundsätze (Aufforderung zur Stellungnahme gemäß Art. 88 Abs. 2 EGV, ABl. EU C 253 vom 04.10.2008, S. 23, Rn. 26–28 in Sachen Sovello AG (bisher EverQ)). Dabei setzt sich die EU-Kommission mit der Frage auseinander, ob im Rahmen der Prüfung des KMU-Status an der aktuellen KMU-Definition „zusätzliche ungeschriebene Kriterien“ angewandt werden dürfen. Die EU-Kommission bestätigt, dass Prüfungen, die über die Anwendung der rein formalen Kriterien der KMU-Empfehlung hinausgehen, auf seltene Ausnahmefälle beschränkt bleiben sollen, in denen eindeutig von einer Umgehung ausgegangen werden könne (Beschluss der Kommission vom 27.1.2010, C 27/2008 (ex N426/2005), Deutschland in Sachen Sovello AG (bisher EverQ), ABl. EU L 167 vom 01.08.2010, S. 21 ff., Rn. 81–85).

Eine wirtschaftliche Gesamtbetrachtung erachtet die EU-Kommission indessen nicht als die Anwendung „zusätzlicher Kriterien“,

sondern als ein Hinausgehen über die rein formale Analyse, was möglich sein müsse, wenn das Risiko einer Umgehung bestehe.

Es gilt somit zunächst zu prüfen, auf welche wirtschaftliche Einheit bei der Ermittlung des KMU-Status abzustellen ist. Zudem sind dann etwaige gesellschaftsrechtliche Verflechtungen sowie Verbindungen über natürliche Personen und Gruppen gemeinsam handelnder Personen zu berücksichtigen.

Schritt 2: Unternehmensstatus

Vor der Berechnung der mit den Schwellenwerten zu vergleichenden Daten muss das betreffende Unternehmen zunächst seinen Status bestimmen. Die KMU-Definition unterscheidet **drei Kategorien von Unternehmen:**

KMU-KATEGORIEN

EIGENSTÄNDIGES UNTERNEHMEN	PARTNERUNTERNEHMEN	VERBUNDENES UNTERNEHMEN
<p>Das Unternehmen ist völlig unabhängig, oder es bestehen Beziehungen mit anderen Unternehmen mit einer oder mehreren Minderheitsbeteiligungen, die geringer als 25% sind.</p>	<p>Beläuft sich die Beteiligung an einem anderen Unternehmen bzw. eines anderen Unternehmens an dem einzustufenden Unternehmen auf 25% bis 50%, handelt es sich um eine Beziehung zwischen Partnerunternehmen.</p>	<p>Für verbundene Unternehmen ist charakteristisch, dass ein Unternehmen auf ein anderes Unternehmen einen beherrschenden Einfluss ausübt, über eine Beteiligung an Kapital oder Stimmrechten von mehr als 50%, durch Vertrag oder entsprechende Klausel in der Satzung oder durch das Recht zur Bestellung/Abberufung der Mehrheit des Verwaltungs-/Leitungs-/Aufsichtsratsgremiums.</p>
<p>FOLGE: Das Unternehmen muss nur die eigenen Daten für die Schwellenwertberechnung heranziehen.</p>	<p>FOLGE: Das Unternehmen muss anteilmäßig die Daten des Partnerunternehmens für die Schwellenwertberechnung heranziehen.</p>	<p>FOLGE: Das Unternehmen muss alle Daten von mit ihm verbundenen Unternehmen einbeziehen.</p>

Für die Behandlung von weiteren Partnerunternehmen sowie verbundenen Unternehmen von Partnerunternehmen und von verbundenen Unternehmen gilt Folgendes:

- Hat ein Partnerunternehmen weitere Partnerunternehmen, sind die Daten dieser weiteren Partnerunternehmen nicht zu berücksichtigen.
- Die Daten verbundener Unternehmen von Partnerunternehmen sind im Verhältnis zur Beteiligungsquote des Partnerunternehmens am einzustufenden Unternehmen zu berücksichtigen.
- Die Daten der Partnerunternehmen von verbundenen Unternehmen sind gemäß ihrer Beteiligungsquote anzurechnen.
- Die Daten der verbundenen Unternehmen von verbundenen Unternehmen sind voll zu berücksichtigen.

Bitte beachten:

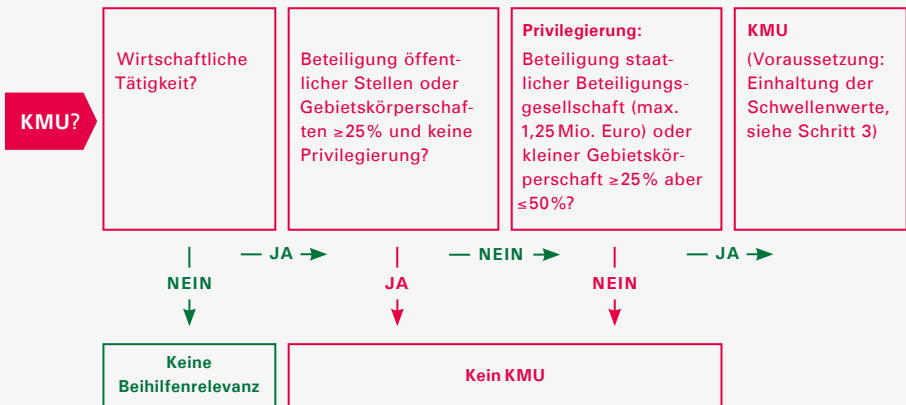
Ein Unternehmen gilt nach Art. 3 Abs. 2 lit. a–d der KMU-Empfehlung der EU-Kommission von 2003 auch dann noch als eigenständig, wenn zwischen 25 % und 50 % seines Kapitals von Investoren mit bestimmten Eigenschaften gehalten werden (hier sog. „privilegierte Investoren“):

- Staatliche Beteiligungsgesellschaften, Risikokapitalgesellschaften und „Business Angels“, sofern der Gesamtbetrag der Investition in ein und dasselbe Unternehmen 1,25 Mio. Euro nicht überschreitet.
- Universitäten und Forschungszentren ohne Gewinnerzielungsabsicht. ▶

- ▶ – institutionelle Anleger (z. B. Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder Fonds) einschließlich regionaler Entwicklungsfonds.
- autonome Gebietskörperschaften mit einem Jahreshaushalt von weniger als 10 Mio. EUR und weniger als 5.000 Einwohnern („kleine Gebietskörperschaft“).

Nach der Definition der EU-Kommission sind „Business Angels“ Privatpersonen, die ihr Geld entweder im Alleingang in KMU anlegen oder alternativ in Konsortien, in denen üblicherweise ein „Engel“ die Führungsrolle übernimmt (Art. 3 Abs. 2 lit. a der KMU-Empfehlung). Die Business Angels sind mit dem Unternehmen nicht familiär verknüpft und treffen ihre Anlageentscheidungen eher eigenständig, als sie einem unabhängigen Manager zu überlassen.

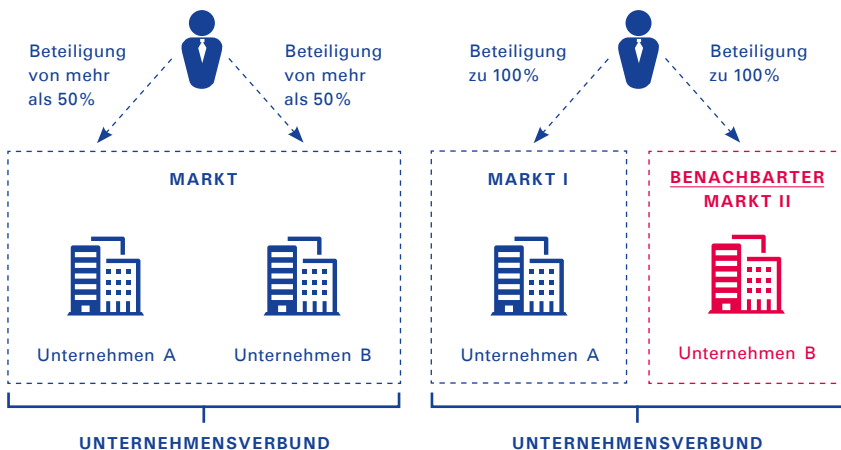
VEREINFACHTES PRÜFSHEMA FÜR EINHEITEN MIT BETEILIGUNGEN EINER GEBIETSKÖRPERSCHAFT



PRAXISBEISPIEL

Ein verbundenes Unternehmen liegt typischerweise im Falle einer zu 100 % im Eigentum der Muttergesellschaft befindlichen Tochtergesellschaft vor. Nach der Definition der EU-Kommission kann ein verbundenes Unternehmen auch durch die Beteiligung von einer oder mehreren (gemeinsam handelnden) natürlichen Personen zustande kommen. Sind eine oder mehrere (gemeinsam handelnde) Personen jeweils an einem Unternehmen zu mehr als 50% beteiligt, dann gelten die beteiligten Unternehmen als verbunden, wenn sie auf demselben Markt oder auf benachbarten Märkten tätig sind. Unter benachbarten Märkten sind Märkte zu verstehen, deren jeweilige Waren oder Dienstleistungen einander ergänzen oder deren Waren zu einer Produktpalette gehören.

ERSCHEINUNGSFORMEN EINES UNTERNEHMENSVERBUNDS NATÜRLICHER PERSONEN:



- ▶ In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass eine natürliche Person – sofern sie einer wirtschaftlichen Tätigkeit zum Beispiel als geschäftsführender Alleineigentümer in zwei auf völlig verschiedenen Märkten tätigen Unternehmen nachgeht – auch als Unternehmen eingestuft werden kann. In der Folge würde eine Zusammenrechnung der MitarbeiterInnen und Finanzkennzahlen erfolgen.
-

Schritt 3: Schwellenwerte

In Abhängigkeit von der Kategorie, in die ein Unternehmen eingestuft wird, müssen Schwellenwerte bezüglich der Größe des Unternehmens eingehalten werden, um der KMU-Definition zu entsprechen.

Unternehmenskategorie

Unterschieden wird zwischen Kleinstunternehmen, kleinen Unternehmen und mittleren Unternehmen anhand der Mitarbeiterzahl (ausgedrückt in Jahresarbeitseinheiten, JAE) sowie des Jahresumsatzes oder der Jahresbilanzsumme. Zwischen den letztgenannten Kriterien hat der Unternehmer die Wahl. Er muss also nur eines von beiden einhalten.

Mitarbeiterzahl

Die Mitarbeiterzahl wird zur Bestimmung der KMU-Eigenschaft anhand der so genannten Jahresarbeitseinheiten (JAE) ermittelt. Eine JAE repräsentiert dabei einen Vollzeitmitarbeiter. Jeder, der in

SCHWELLENWERTE

UNTERNEHMENS- KATEGORIE	MITARBEITERZAHL <small>(in Jahresarbeitseinheiten)</small>	PRO JAHR
„Kleinst“	weniger als 10	und kleiner gleich 2 Mio. EUR Jahresumsatz ODER und kleiner gleich 2 Mio. EUR Jahresbilanzsumme
„Klein“	weniger als 50	und kleiner gleich 10 Mio. EUR Jahresumsatz ODER und kleiner gleich 10 Mio. EUR Jahresbilanzsumme
„Mittelgroß“	weniger als 250	und kleiner gleich 50 Mio. EUR Jahresumsatz ODER und kleiner gleich 43 Mio. EUR Jahresbilanzsumme

einem Unternehmen oder auf Rechnung dieses Unternehmens während des gesamten Berichtsjahres einer Vollzeitbeschäftigung nachgegangen ist, zählt dementsprechend als eine JAE. Für Teilzeitbeschäftigte, Saisonarbeitskräfte und Personen, die nicht das ganze Jahr gearbeitet haben, ist der jeweilige Anteil auf die Einheit anzurechnen. So werden beispielsweise Minijobber („450-Euro-Job“) entsprechend ▶

- ▶ der von ihnen geleisteten Arbeitsstunden einbezogen. Nicht hinzuge-rechnet werden Auszubildende sowie Personen im Mutterschutz bzw. Erziehungsurlaub.

RECHENBEISPIELE:	
Vollzeitarbeitnehmer/in	1,0 JAE
Teilzeitbeschäftigte 75%:	$1,0 \text{ JAE} * 0,75 = 0,75 \text{ JAE}$
Saisonarbeitskraft, vollzeitbeschäftigt von 01.05.–30.09.	$1,0 \text{ JAE für 5 Monate} = 1,0 * 5/12 = 5/12 \text{ JAE}$
Vollzeitarbeitnehmer/in, Elternzeit ab 01. November:	$1,0 \text{ JAE für 10 Monate} = 1,0 * 10/12 = 10/12 \text{ JAE}$

Für die Zurechnung von Arbeitnehmern zu einem Unternehmen gilt jeweils der Arbeitnehmerbegriff der arbeitsrechtlichen Bestimmungen des betreffenden Mitgliedstaates. Gemäß Artikel 5 der KMU-Empfehlung gehen dabei jedenfalls Lohn- und Gehaltsempfänger sowie Personen, die in einem Unterordnungsverhältnis zu dem Unternehmen stehen und nach nationalem Recht Arbeitnehmern gleichgestellt sind, ein. Zudem sind auch mitarbeitende Eigentümer und Teilhaber hierzu zu zählen, die eine regelmäßige Tätigkeit in dem Unternehmen ausüben und finanzielle Vorteile aus dem Unternehmen ziehen.

PRAXISBEISPIEL

Das Unternehmen A hat eine Stammebelegschaft von 200 Vollzeitkräften (200 JAE). Darüber hinaus werden 55 Vollzeit-Leiharbeiter beschäftigt (55 JAE), die bei dem Leiharbeitsunternehmen B angestellt sind. Leiharbeiter sind nach nationalem Recht Arbeitnehmer. Sie sind auch für das entleihende Unternehmen in einem Unterordnungsverhältnis tätig, sodass das Unternehmen 255 JAE = 255 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat. Das Unternehmen A ist daher kein KMU. Die Leiharbeiter sind darüber hinaus zusätzlich bei dem Leiharbeitsunternehmen B zu berücksichtigen, da sie dort Lohn- und Gehaltsempfänger sind.

Jahresumsatz und Jahresbilanzsumme

Zur Berechnung des **Jahresumsatzes** werden die Einnahmen berechnet, die ein Unternehmen im jeweiligen Jahr mit dem Verkauf von Produkten und der Erbringung von Dienstleistungen, die unter die gewöhnlichen Tätigkeiten des Unternehmens fallen, nach Abzug etwaiger Erlösschmälerungen erzielt hat. Der Umsatz darf keine Umsatzsteuer oder anderen indirekten Steuern enthalten. Die **Jahresbilanzsumme** bezieht sich auf die Vermögenswerte eines Unternehmens. Für die Berechnung sollten die Daten aus dem letzten genehmigten Abschluss herangezogen werden. Im Falle neu gegründeter Unternehmen, die noch über keinen genehmigten Abschluss verfügen, sollte eine Erklärung mit einer im Laufe des Geschäftsjahres nach Treu und Glauben vorgenommenen Schätzung Grundlage sein.

Der KMU-Status wird erworben oder geht verloren, wenn ein Unternehmen die Schwellenwerte in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren unter- oder überschreitet. Diese Zweijahresregelung gilt jedoch nur bei „organischen“ Entwicklungen. Änderungen in der Beteiligungsstruktur sind hingegen umgehend anzurechnen, die Angaben von nicht mehr beteiligten Unternehmen sind also auch dann nicht mit einzubeziehen, wenn das Unternehmen in den letzten zwei Jahren als verbundenes Unternehmen oder Partnerunternehmen galt. Entsprechendes gilt, wenn ein Unternehmen erstmalig als verbundenes oder Partnerunternehmen zu betrachten ist; werden hierdurch die Schwellenwerte überschritten, verliert das Unternehmen den KMU-Status schon bei erstmaligem Überschreiten.

PRAXISBEISPIEL

Ein Unternehmen hat 8 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, einen Jahresumsatz von 1,5 Mio. Euro und eine Jahresbilanzsumme von 2 Mio. Euro. Hierbei handelt es sich um ein „Kleinstunternehmen“. Steigert das Unternehmen im Folgejahr seinen Jahresumsatz auf 2,5 Mio. Euro und ändert sich auch die Bilanzsumme auf 2,5 Mio. Euro, ändert dies nichts an seinem Status. Bleiben die Mitarbeiter- und Finanzzahlen allerdings auch im dann darauffolgenden Jahr entsprechend hoch, verliert das Unternehmen den Status „Kleinstunternehmen“ und ist als „kleines Unternehmen“ einzustufen.

3. STRUKTURELLE PRIVILEGIERUNG VON KMU IM EU-BEIHILFENRECHT

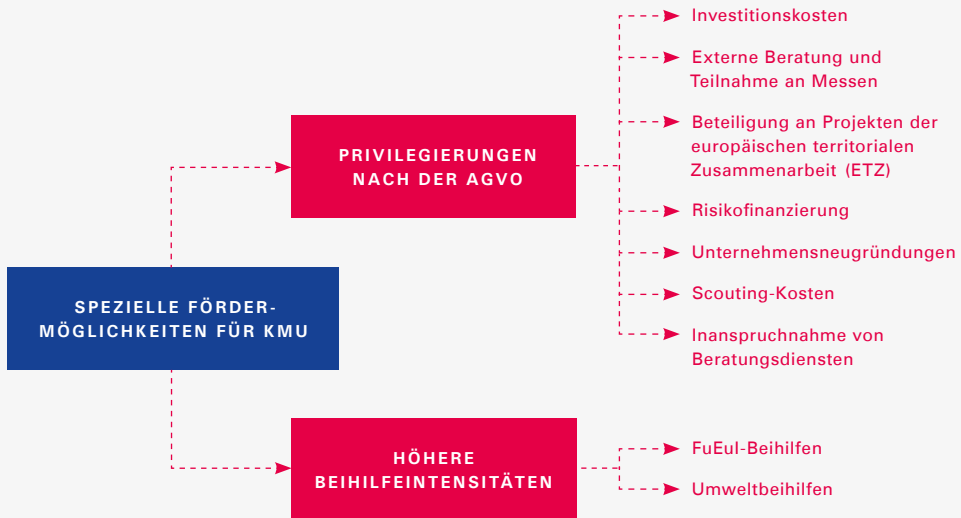
Im Vergleich zu anderen Unternehmen ist es für KMU schwieriger, Kapitalgeber zu finden, sodass die für ihr Wachstum und die Vorbereitung geplanter Investitionen erforderliche Finanzierung oftmals verzögert wird oder überhaupt nicht zustande kommt. Banken und Investoren sind die Risiken einer Finanzierung von Unternehmensgründungen und jungen KMU oftmals zu hoch. Die staatliche Unterstützung für europäische KMU soll aus Sicht der EU-Kommission insgesamt auf eine strukturelle Verbesserung der Marktbedingungen hinwirken. Im Einzelnen soll der Verwaltungsaufwand für KMU reduziert, ihr Cashflow verbessert und mehr Menschen der Sprung in die Selbständigkeit ermöglicht werden, um Innovation, mehr Forschung, höhere Energieeffizienz, bessere Ausbildung und hochwertigere Arbeitsplätze zu erreichen.

Die EU-Kommission gibt vor, nach dem Grundsatz „Vorfahrt für KMU“ das politische Handeln – von der Rechtsetzung bis hin zu den öffentlichen Diensten – auszurichten. Insbesondere in den Vorgaben zu staatlichen Beihilfen finden sich für KMU Erleichterungen. Dies sind im Einzelnen:

a) **Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO)**

Die Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung AGVO (Verordnung (EU) Nr. 651/2014 der Kommission vom 17. Juni 2014, ABl. ▶

BEISPIELE SPEZIELLER FÖRDERMÖGLICHKEITEN FÜR KMU



- ▶ EU L 187 vom 26.06.2014, S. 1 ff.) findet grundsätzlich auf die Förderung eines breiten Spektrums von Tätigkeitsfeldern Anwendung und fasst verschiedene Beihilfenmöglichkeiten zusammen, die KMU nach den Beihilfenvorschriften der EU offenstehen (siehe zur AGVO auch Band 1, EU-Beihilfenrecht Grundlagen, S. 72 ff.). Darüber hinaus bestehen Regelungen in verschiedenen Unionsrahmen mit speziellen Vorgaben für KMU, wie z. B. für Umweltschutzbeihilfen. Hier gelten für KMU an mehreren Stellen höhere Beihilfeintensitäten, d. h. KMU können einen im Verhältnis zu den

Kosten bzw. Ausgaben höheren Anteil staatlicher Förderung erhalten als Großunternehmen.

Die **in der AGVO aufgeführten Gruppen von Beihilfen** sind **von der Anmeldepflicht befreit**, da sie nach der Verordnung als mit dem Binnenmarkt vereinbar gelten. Die AGVO ersetzt die bisherige Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung (Verordnung (EG) Nr. 800/2008 vom 6. August 2008, ABl. EU L 214 vom 09.08.2008, S. 3 ff.). Die Mitgliedstaaten können für diese Gruppen von Beihilfen direkt ohne vorherige Genehmigung Unterstützung gewähren und die EU-Kommission anschließend über die Gewährung unterrichten. Dazu sind der EU-Kommission die Informationen über die Beihilfemaßnahmen innerhalb von 20 Arbeitstagen nach ihrem Wirksamwerden anzuzeigen.

In Kapitel III Abschnitte 2 und 3 der AGVO sind die Beihilfen geregelt, die sich ausschließlich an KMU richten bzw. in Zusammenhang mit KMU stehen. Kapitel III Abschnitt 2 der AGVO befasst sich dabei mit Beihilfen, die KMU in ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützen. Dazu zählen **Investitionsbeihilfen sowie Beihilfen für Beratungsleistungen externer Berater, für die Teilnahme an Messen und für Kooperationskosten von KMU, die an Projekten der europäischen territorialen Zusammenarbeit teilnehmen**. Nach Kapitel III Abschnitt 3 können Beihilfen für die **Erschließung von KMU-Finanzierungen** freigestellt werden. Dies umfasst Risikofinanzierungsbeihilfen sowie Beihilfen für Unternehmensneugrün- ▶

- ▶ dungen, für auf KMU spezialisierte alternative Handelsplattformen und für Scouting-Kosten (wie z. B. Kosten, die einem Risikokapitalfonds oder dessen Verwalter durch die Suche nach Ziel-KMU noch vor Beginn der Due diligence-Phase entstehen).

(1) Investitionsbeihilfen für KMU (Art. 17 AGVO)

Im Rahmen der Investitionsbeihilfen sind die Kosten einer Investition in materielle und immaterielle Vermögenswerte und die über einen Zeitraum von zwei Jahren berechneten voraussichtlichen Lohnkosten für direkt durch das Investitionsvorhaben geschaffene Arbeitsplätze zulässig. Damit **können KMU staatliche Beihilfen für die Investitionen in z. B. die Errichtung und Erweiterung einer Betriebsstätte, zur Diversifizierung der Produktion einer Betriebsstätte durch neue, zusätzliche Produkte oder zu einer grundlegenden Änderung des gesamten Produktionsprozesses einer bestehenden Betriebsstätte erhalten**. Dies erweitert die Fördermöglichkeiten für KMU beträchtlich, da für Nicht-KMU die Förderung nach der AGVO auf die in der AGVO bestimmten Gegenstände wie z. B. Breitbandinfrastrukturprojekte oder Kraftwerke mit hocheffizienter Kraft-Wärme-Kopplung beschränkt ist.

(2) Beihilfen für externe Beratung und Teilnahme an Messen (Art. 18 und 19 AGVO)

Die AGVO stärkt die Entwicklung wirtschaftlicher Tätigkeiten von KMU mit den Regelungen in Art. 18 und Art. 19 mit der Freistellung von Beihilfen im Bereich der externen Beratung und der Teil-

nahme an Messen. Auf diese Weise soll zwei strukturellen Problemen von KMU begegnet werden. Einerseits soll der Ausgleich für mangelnde Ressourcen von KMU im Bereich der Informationsbeschaffung, beispielsweise über neue Technologien oder potenzielle Märkte, geschaffen werden. Die Inanspruchnahme von Beratungsdiensten ermöglicht es den KMU, sich diese Informationen zu beschaffen. Andererseits soll den KMU ermöglicht werden, ihre Produkte und Dienstleistungen angemessen im Markt präsentieren zu können. Dazu dürfen für die Teilnahme an Messen bis zu 50 % der Kosten für Miete, Aufbau und Betrieb eines Standes auf einer Messe übernommen werden.

(3) Beihilfen für Projekte der europäischen territorialen

Zusammenarbeit (Art. 20 AGVO)

Für KMU, die sich an Projekten der europäischen territorialen Zusammenarbeit (ETZ) beteiligen (z. B. Interreg-Programme), entstehen aufgrund der zwischenstaatlichen Vernetzung zwischen Partnern aus verschiedenen Gebieten Mehrkosten, die KMU oftmals überfordern würden. Um die Beteiligung von KMU an Projekten der europäischen territorialen Zusammenarbeit zu ermöglichen, schafft die AGVO in Art. 20 die Möglichkeit eines Ausgleichs.

(4) Risikofinanzierungsbeihilfen (Art. 21 AGVO)

Risikofinanzierungsbeihilfen sind Beihilfen, die den KMU den Zugang zu privatem Risikokapital als Finanzierungsinstrument ermöglichen sollen. Hintergrund der Regelung ist, dass KMU im

- ▶ Gegensatz zu Großunternehmen Schwierigkeiten haben können, ihren Kapitalbedarf direkt am Kapitalmarkt zu decken. Zumeist sind sie nicht börsennotiert. Die EU-Kommission sieht in diesem Zusammenhang ein Marktversagen, welches darauf beruht, dass Angebot und Nachfrage auf den Risikokapitalmärkten in der EU mangelhaft abgestimmt sind. So kann es dazu kommen, dass KMU trotz attraktiver Geschäftsideen und Wachstumsaussichten keine Investoren am Markt finden. Die Freistellung von Beihilfen nach Art. 21 AGVO soll folglich dazu führen, dass das Kapital den Weg zu den KMU findet.

Die AGVO sieht hier die Möglichkeit vor, dass Beihilfen sowohl auf der Ebene von sog. Finanzintermediären und privaten Investoren als auch der von beihilfefähigen Unternehmen selbst gewährt werden können. Finanzintermediäre im Sinne des Art. 21 AGVO sind Finanzinstitute jeglicher Rechtsform einschließlich Dachfonds, Private-Equity-Fonds und öffentlicher Investitionsfonds, Banken, Mikrofinanzierungsinstitute und Garantversicherungsunternehmen.

Auf Ebene der Finanzintermediäre können unabhängigen privaten Investoren Beihilfen für Beteiligungen, beteiligungsähnliche Investitionen, Kredite zur direkten oder indirekten Bereitstellung von Risikofinanzierungen und Garantien zur Deckung von Verlusten aus direkten oder indirekten Risikofinanzierungen für beihilfefähige Unternehmen gewährt werden. Auf der Ebene von privaten Investoren können zusätzlich Beihilfen in Form von Steueranreizen gewährt werden. Private Investoren in diesem Sinne müssen natür-

liche Personen sein, die Risikofinanzierungen für beihilfefähige Unternehmen direkt oder indirekt bereitstellen. Auf der Ebene der beihilfefähigen Unternehmen sind auch Beihilfen in Form von Beteiligungen, beteiligungsähnlichen Investitionen, Krediten oder Garantien bis zu 15 Mio. Euro pro Unternehmen zulässig. Zu beachten ist insbesondere, dass beihilfefähige Unternehmen im Sinne des Art. 21 AGVO zumindest Unternehmen sind, die zu Beginn der Bereitstellung einer Risikofinanzierung nicht börsennotiert sind.

(5) Beihilfen für Unternehmensneugründungen

(Art. 22 AGVO)

Beihilfen für Unternehmensneugründungen sind zulässig für nicht börsennotierte kleine Unternehmen, deren Eintragung ins Handelsregister höchstens fünf Jahre zurückliegt, die noch keine Gewinne ausgeschüttet haben und die nicht durch einen Zusammenschluss gegründet worden sind. Diese Anlaufbeihilfen können als Kredite, Garantien oder Zuschüsse einschließlich Beteiligungen oder beteiligungsähnlicher Investitionen, Zinssenkungen oder Verringerungen des Garantieentgelts gewährt werden.

EXKURS: BEIHILFENINTENSITÄT UND KUMULIERUNG NACH DER AGVO (ART. 8)

Jede EU-Beihilfenregelung bestimmt eine maximale Beihilfenintensität. Dies ist nach der Definition der europäischen Kommission die in Prozent ausgedrückte Höhe der Beihilfe im Verhältnis zu den beihilfefähigen Kosten vor Abzug von Steuern und sonstigen Abgaben. ▶

Formel:

$$\frac{\text{Beihilfewert} * 100}{\text{förderfähige Investitionskosten}}$$

- ▶ Die zulässige Beihilfenintensität sagt demnach aus, wieviel Prozent der beihilfenfähigen Kosten durch einen staatlichen Beitrag abgedeckt werden dürfen, damit die Gruppenfreistellung gilt.

Zur **Förderung ein und desselben Vorhabens** können die Mitgliedstaaten grundsätzlich auch mehrere Beihilfen gewähren. In diesen Fällen verlangt die EU-Kommission, alle für dasselbe Vorhaben gewährten Beihilfen zu addieren („zu kumulieren“). Im Ergebnis darf die insgesamt gewährte Beihilfe nicht den Wert übersteigen, der nach der Beihilfenkategorie mit der höchsten Beihilfenintensität zulässig ist. Ausgenommen von der Kumulierung sind Unionsmittel, die zentral von der EU verwaltet werden und nicht direkt oder indirekt der Kontrolle der Mitgliedstaaten unterstehen (z.B. Innovationsprogramm Horizon 2020, direkt von der EIB-Gruppe vergebene Mittel). Eine weitere Ausnahme gilt für Beihilfen für die Beschäftigung von Arbeitnehmern mit Behinderungen (Art. 8 Abs. 6 AGVO i.V.m. Art. 33 und 34 AGVO).

1. Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten bestimmen lassen

Beihilfen, die nach der AGVO freigestellt werden, können mit weiteren AGVO-Beihilfen und/oder anderen für mit dem Binnenmarkt vereinbar erklärten Beihilfen kumuliert werden, sofern diese Maßnahmen **unterschiedliche bestimmbare und beihilfefähige Kosten** betreffen. Dann können diese beihilfefähigen Kosten jeweils getrennt zu dem für die betreffenden Beihilfekategorien geltenden Höchstsatz gefördert werden. Wenn Beihilfen aus unterschied-

lichen Quellen für dieselben Kosten gewährt werden und sich die **beihilfefähigen Kosten daher ganz oder teilweise decken**, gilt für alle Beihilfen als Obergrenze die in der AGVO festgelegte Beihilfenintensität. Eine über die nach der AGVO zulässige Beihilfe hinausgehende Förderung ist somit unzulässig.

2. Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten nicht bestimmen lassen

Diese Beihilfen können mit anderen staatlichen Beihilfen, bei denen sich gleichfalls die beihilfefähigen Kosten nicht bestimmen lassen, dann kumuliert werden, wenn die für den Sachverhalt jeweils einschlägige Obergrenze (nach AGVO oder Beschluss der EU-Kommission) für die Gesamtfinanzierung nicht überschritten wird. Nach Art. 21, 22 oder 23 der AGVO freigestellte Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten nicht bestimmen lassen, können mit anderen staatlichen Beihilfen, bei denen sich die beihilfefähigen Kosten bestimmen lassen, kumuliert werden. Nach Art. 8 Abs. 5 der AGVO gilt, dass eine Kumulierung von De-Minimis-Beihilfen mit anderen Beihilfen nicht zulässig ist, wenn beide Arten von Beihilfen dieselben förderbaren Kosten betreffen und die Kumulierung dazu führen würde, dass die maximale Förderintensität nach der AGVO überschritten würde.

b) Staatliche Garantien

Staatliche Garantien sind ein Instrument, um Unternehmen den Zugang zu Finanzmitteln zu erleichtern oder zu ermöglichen. Zu den staatlichen Garantien zählt die Europäische Kommission nach der sogenannten Bürgschaftsmitteilung (Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Artikel 87 und 88 des EG-Vertrags auf staatliche Beihilfen in Form von Haftungsverpflichtungen und Bürgschaften, ABl. EU C 155 vom 20.06.2008, S. 10 ff., siehe dazu unten Kapitel V) verschiedene Formen von Garantien. Dazu gehören unter anderem unmittelbar übernommene Garantien oder Rückgarantien, die für einen Erstbürgen übernommen werden, zeitlich unbeschränkte Garantien, allgemeine Garantien für Unternehmen und Garantien, die durch ein bestimmtes Instrument bereitgestellt werden. Staatliche Garantien werden in der Regel für Kredite oder sonstige finanzielle Verpflichtungen übernommen, die Kreditnehmer mit Kreditgebern vereinbaren. Prominentestes Beispiel für eine staatliche Garantie ist eine Bürgschaft durch die öffentliche Hand.

Um den besonderen Kapitalbeschaffungsschwierigkeiten von KMU Rechnung zu tragen, gelten für sie vereinfachte Regeln. Bei KMU muss das marktübliche Entgelt für die erteilte Garantie (sogenannte „Avalprovision“) nicht zwingend über eine Risikobewertung konkret ermittelt werden. Ob das vom Staat im Rahmen der Garantie übernommene Risiko ausreichend durch ein marktübliches Entgelt abgedeckt wird, darf bei KMU nach pauschal festgelegten Werten ermittelt werden. Diese pauschalen Werte sind die in der Bürgschaftsmitteilung festgeschriebenen sogenannten „Safe-

Harbour-Prämien“. Dabei handelt es sich um Mindestentgelte für staatliche Garantien, deren Höhe in Abhängigkeit von der Bonitätseinstufung des Hauptschuldners (begünstigtes Unternehmen) bestimmt ist. Demnach gilt: Wird vom begünstigten Unternehmen eine Avalprovision in Höhe der Safe-Harbour-Prämie verlangt, so ist bei Vorliegen der übrigen Voraussetzungen die gewährte staatliche Garantie nicht als Beihilfe anzusehen. Die Safe-Harbour-Prämien bewegen sich in Abhängigkeit von der Unternehmensbonität zwischen 0,4% und 6,3% p. a.

c) **Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation**

Staatliche Maßnahmen im Bereich Forschung, Entwicklung und Innovation werden zum einen im Unionsrahmen für staatliche Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation (Unionsrahmen für staatliche Beihilfen zur Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation, ABl. EU C 198 vom 27.06.2014, S. 1 ff., sog. FuEuI-Rahmen) und zum anderen in der AGVO geregelt. KMU können z. B. zusätzlich öffentliche Finanzierungshilfen für die Kosten für Erlangung, Validierung und Verteidigung von Patenten, für die Abordnung hochqualifizierten Personals und für Innovationsberatungsdienste und innovationsunterstützende Dienstleistungen erhalten. Vertiefte Informationen zu beihilfenrechtlichen Aspekten der Innovationsförderung wird der geplante Band 4 der Leitfadensreihe enthalten.

d) Beihilfen mit regionaler Zielsetzung

In benachteiligten Regionen können die Mitgliedstaaten auf der Grundlage der Leitlinien für Regionalbeihilfen 2014–2020 und der AGVO staatliche Beihilfen zur Entwicklung besonders benachteiligter Gebiete durch die Förderung von Investitionen gewähren. KMU genießen dabei eine Reihe von Privilegien. Baden-Württemberg ist kein Fördergebiet, weshalb auf eine vertiefte Darstellung an dieser Stelle verzichtet wird.

4. FÖRDERUNG VON KMU IN BADEN-WÜRTTEMBERG

a) Gesetzliche Grundlage in Baden-Württemberg

Zentrale Grundlage für die Mittelstandspolitik und KMU-Förderung des Landes ist das **Mittelstandsförderungsgesetz** (MFG). Das Gesetz hat im Interesse der Sicherung einer ausgewogenen Wirtschaftsstruktur den Zweck, die Leistungskraft kleiner und mittlerer Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie der freien Berufe zu erhalten und zu stärken, insbesondere größenbedingte Wettbewerbsnachteile auszugleichen, die Eigenkapitalausstattung zu verbessern und die Anpassung an den wirtschaftlichen und technologischen Wandel zu fördern. Darüber hinaus hat das Gesetz den Zweck, die Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Binnenmarkt und im globalen Wettbewerb zu fördern, die Gründung und Festigung von selbständigen Existenzen sowie die Übernahme von Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft zu erleichtern

und außerdem Arbeits- und Ausbildungsplätze zu sichern und auszubauen.

Auf Grundlage des MFG stellte das Land für Fördermaßnahmen zwischen 2010 und 2014 ca. 650 Mio. Euro bereit. Hiervon entfielen rund 264 Mio. Euro auf Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalversorgung von kleinen und mittleren Unternehmen (einschließlich Zinszuschüssen für zinsverbilligte Darlehen), rund 243 Mio. Euro auf die wirtschaftsnahe Forschung und Entwicklung und rund 133 Mio. Euro auf überbetriebliche Maßnahmen zur Steigerung der Leistungsfähigkeit von KMU (Förderung der beruflichen Aus- und Weiterbildung, der Unternehmensberatung einschließlich der Existenzgründungsberatung, der Unternehmensnachfolge sowie der Erschließung ausländischer Märkte).

b) Institutionen der finanziellen Wirtschaftsförderung und Beispiele aktueller Förderprogramme

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg konzipiert und koordiniert die Fördermaßnahmen in seinem Bereich in Zusammenarbeit mit Verbänden und Vertretern der Wirtschaft. Die wichtigsten Institutionen der **finanziellen Wirtschaftsförderung** in Baden-Württemberg sind dabei neben den Förderstellen in der Landesverwaltung zuvorderst die L-Bank (Förderbank des Landes), die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH sowie die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG).

Die **L-Bank** unterstützt das Land umfassend bei der Erfüllung dieser Aufgaben. Ihrem Auftrag in der KMU- und Mittelstandsförderung kommt sie u. a. durch zinsgünstige Kredite, Bürgschaften, Eigenkapitalangebote und Ausreichen von Finanzhilfen nach. Allein im ersten Halbjahr 2015 hat die L-Bank der mittelständischen Wirtschaft im Land Förderkredite im Umfang von über 1,5 Mrd. Euro zur Verfügung gestellt.

Die **Bürgschaftsbank** übernimmt Ausfallbürgschaften gegenüber Hausbanken für Kredite aller Art, z. B. für Existenzgründungen, Betriebsübernahmen, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen, Betriebsmittel und Garantien. Bund und Land unterstützen die Tätigkeit der Bürgschaftsbank durch die Übernahme von Rückbürgschaften und Rückgarantien.

Zielsetzung der **Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft** ist es, kleinen und mittleren Unternehmen sowie Gründern Zugang zur Beteiligungsfinanzierung zu verschaffen. Besonders Existenzgründungen und Übernahmen bestehender Unternehmen werden unterstützt, Innovation und Technologien gefördert.

Die klassische, einzelbetriebliche und auf Wirtschaftsunternehmen gerichtete Landesförderung durch Zuschüsse, zinsverbilligte Darlehen oder Bürgschaften und sonstige Finanzierungshilfen ist auf kleinere und mittlere Unternehmen fokussiert. KMU aus Baden-Württemberg werden bei ihren Investitions- und Innovationstätigkeiten mit einem abgestimmten und beihilfenrechtskonformen Maßnahmenprogramm durch das Land unterstützt.

Ein Beispiel ist die auf Basis der De-Minimis-Verordnung abgestützte Förderung von Klein- und Kleinstunternehmen über ein differenziertes Innovationsgutscheinsystem, das 2008 eingeführt wurde. Die **Innovationsgutscheine** unterstützen in ihrer Grundausrichtung Unternehmen bei der Planung, Entwicklung und Umsetzung von neuen Produkten, Produktionsverfahren und Dienstleistungen mit Zuschüssen. Die Unternehmen können sich mit Hilfe der Innovationsgutscheine Unterstützung am nationalen und internationalen Forschungsmarkt einkaufen. Damit soll insbesondere die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen gestärkt werden. Eine seit 2012 eingeführte spezielle Hightech-Variante dient ebenfalls der Heranführung von Start-Ups an Absatzmärkte und der Unternehmensfinanzierung in der Frühphase. Insbesondere sollen damit junge Unternehmen bei Innovationsvorhaben in den Wachstumsfeldern der Zukunft unterstützt werden: Nachhaltige Mobilität, Umwelttechnologie, Gesundheitswirtschaft und Informations- und Kommunikationstechnologien. Der Kreativgutschein ergänzt seit April 2013 das Modell der Innovationsgutscheine. Er richtet sich gezielt an Kleinstunternehmen und Freiberufler der Kultur- und Kreativwirtschaft und erweitert den Förderansatz um Elemente der Innovationsvermarktung und des Schutzes geistigen Eigentums. Inzwischen existieren vier verschiedene Gutscheintypen (<http://www.innovationsgutscheine.de>).

Mit der auf der AGVO basierenden **Förderlinie „Spitze auf dem Land!“** unterstützt das Land KMU im ländlichen Raum ▶

- ▶ mit bis zu 100 Beschäftigten, die Potential zur Technologieführerschaft aufweisen. Ziel ist, die Innovationskraft Baden-Württembergs in der Fläche zu erhalten und zu steigern. Grundlage sind das Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum (<http://mlr.baden-wuerttemberg.de/de/unsere-themen/laendlicher-raum/laendlichen-raum-staerken/elr/>) sowie die Innovationsstrategie des Landes (https://mfw.baden-wuerttemberg.de/fileadmin/redaktion/m-mfw/intern/Dateien/Publikationen/Industrie_und_Innovation/InnovationsstrategieBW.pdf).

Die Förderung erfolgt je zur Hälfte aus Landesmitteln und Mitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Dabei werden Unternehmensinvestitionen in Gebäude, Maschinen und Anlagen unterstützt, die zur Entwicklung und wirtschaftlichen Nutzung neuer oder verbesserter Produktionsverfahren, Prozesse, Dienstleistungen und Produkte dienen (<https://efre-bw.de/foerderungsuuebersicht/spitze-auf-dem-land/>).

Etabliert ist die auf De-Minimis-VO und AGVO gestützte einzelbetriebliche und KMU-orientierte Unternehmensförderung seitens der baden-württembergischen L-Bank durch das Instrument der **Vergabe zinsverbilligter Darlehen**. KMU erhalten z. B. für innovative oder ressourceneffiziente Vorhaben zinsverbilligte Förderdarlehen. Die ohnehin günstigen, oftmals vom Bund, von der Europäischen Investitionsbank (EIB) und von anderen öffentlichen Banken subventionierten Konditionen werden vom Land

und der L-Bank zusätzlich verbessert. Beispielsweise werden im Rahmen des Ressourceneffizienzfinanzierungsprogramms Investitionen zur Energieeinsparung, Steigerung der Materialeffizienz sowie zum allgemeinen Umweltschutz gefördert. Konkret werden vor allem Investitionen in Maschinen, Anlagen und Prozesstechnik angeschoben, die den Energieverbrauch in der Produktion oder bei der Erbringung von Dienstleistungen senken. Diese Investitionsbeihilfen werden unter den Voraussetzungen der Artikel 1 bis 12 und 17 der AGVO und der De-Minimis-Verordnung vergeben (<https://www.l-bank.de/lbank/inhalt/nav/foerderungen-und-finanzierungen/alle-foerderangebote/wf-wirtschaftsfoerderung/ressourceneffizienzfinanzierung.xml?ceid=124542>).

KAPITEL II

Private Investor Test

Der Inhalt im Überblick: Dieses Kapitel erläutert den Hintergrund und die Funktionsweise des Private Investor Tests (PIT). Diesen zieht die Europäische Kommission heran, um Maßnahmen der öffentlichen Hand bzw. öffentlicher Unternehmen im Hinblick auf eine Begünstigung zu untersuchen. Im Rahmen des PIT wird überprüft, ob eine Maßnahme auch durch einen (hypothetischen) privaten Investor gleichermaßen durchgeführt werden würde. Kann durch einen bestehenden PIT das Tatbestandsmerkmal der Begünstigung verneint werden, entfällt der Beihilfentatbestand insgesamt.

1. BEIHILFENRECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN DES PRIVATE INVESTOR TESTS / MARKET ECONOMY OPERATOR TESTS

Eine Beihilfe ist nach Art. 107 Abs. 1 AEUV durch folgende **Tatbestandsmerkmale** gekennzeichnet (siehe zu den einzelnen Tatbestandsmerkmalen auch den Leitfaden „Band 1: EU-Beihilfenrecht. Grundlagen, S. 34 ff.):

- die Maßnahme wird aus staatlichen Mitteln gewährt,
- bei dem Empfänger bzw. den Empfängern handelt es sich um ein oder mehrere Unternehmen,
- die Maßnahme führt zu einer selektiven Begünstigung,
- die Maßnahme verfälscht den Wettbewerb oder droht ihn zu verfälschen und
- die Maßnahme beeinträchtigt den Handel zwischen den Mitgliedstaaten.

Der Beihilfentatbestand nach Art. 107 Abs. 1 AEUV liegt dann vor, wenn die genannten Merkmale **kumulativ** erfüllt sind. Im Fall einer Beihilfe sind die an ein Unternehmen gewährten Mittel unter Umständen zurückzuführen, sofern keine vorherige Genehmigung durch die EU-Kommission erfolgte oder keine einschlägigen Rechtfertigungsgründe vorliegen (sogenannte **Rechtfertigungslösung**). Wenn bei einer geplanten Fördermaßnahme mindestens ein Tatbestandsmerkmal einer Beihilfe verneint werden kann (sogenannte

Tatbestandslösung), liegt schon aus diesem Grund keine Beihilfe vor. Dementsprechend ist in diesem Fall weder eine Genehmigung, noch eine Rechtfertigung der Maßnahme erforderlich; auch kann eine Rückzahlungsverpflichtung bzgl. der gewährten Mittel ausgeschlossen werden.

Eines der Tatbestandsmerkmale einer Beihilfe stellt die Begünstigung dar, worunter die Gewährung eines wirtschaftlichen Vorteils zu verstehen ist. Eine **Begünstigung** ist dann anzunehmen, wenn der Empfänger der staatlichen Mittel keine angemessene, marktübliche Gegenleistung erbringt. Ein in der Praxis verbreitetes Instrument zur Überprüfung, ob der Staat im Zusammenhang mit der Maßnahme eine marktübliche Gegenleistung erhält, ist der sogenannte **Private Investor Test** (nachfolgend „PIT“), auch Test des marktwirtschaftlich handelnden Wirtschaftsbeteiligten (Market Economy Operator Test, „MEOT“) genannt. Kann mittels des PIT/MEOT gezeigt werden, dass eine marktübliche Gegenleistung gewährt wird, liegt **keine Begünstigung und somit auch keine Beihilfe** im Sinne des Art. 107 Abs. 1 AEUV vor.

Der PIT gilt grundsätzlich als bestanden, wenn sich die öffentliche Hand zusammen mit privaten Investoren zu gleichen Konditionen finanziell engagiert. Voraussetzung für diese sogenannte „concomitance“ ist, dass sich die öffentliche Hand zur gleichen Zeit und zu gleichen Bedingungen und Risiken („**pari passu**“) an einer Maßnahme – beispielsweise einer Kapitalzuführung – beteiligt ▶

- ▶ wie private Investoren. Zu beachten ist hierbei, dass der Beitrag der privaten Investoren einen hinreichenden Umfang aufweisen muss. In Hinblick auf eine Finanzierungsmaßnahme ist beispielsweise die Übernahme eines untergeordneten Finanzierungsbeitrags grundsätzlich **nicht** ausreichend.

Ferner ist in diesem Zusammenhang zu beachten, dass eine staatliche Maßnahme beihilfenrechtlich nur dann durch einen PIT legitimiert werden kann, wenn dieser nicht durch vorangegangene beihilfenrechtswidrige Maßnahmen „infiziert“ wird. Daher ist vor der Durchführung eines PIT zu prüfen, ob im **maßgeblichen 10-Jahres-Zeitraum** von der öffentlichen Hand an das Unternehmen gewährte Maßnahmen im Einklang mit dem Beihilfenrecht stehen, d.h. entweder beihilfenfrei oder beihilfenrechtlich gerechtfertigt sind.

2. PRINZIP DES MARKTWIRTSCHAFTLICH HANDELNDEN PRIVATEN INVESTORS

Liegt keine pari-passu-Situation vor, untersucht der PIT, ob ein **hypothetischer, marktwirtschaftlich handelnder Investor** die staatliche Maßnahme ebenfalls durchgeführt hätte. Dies wird in der Literatur auch als Market Economy Investor Principle („MEIP“) bezeichnet.

Grundgedanke des PIT ist, dass ein marktwirtschaftlich handelnder Investor in einer vergleichbaren Situation die betreffende Maßnahme durchführen würde, wenn diese aus betriebswirtschaftlicher Perspektive eine angemessene Rendite erwarten lässt. Auswir-

kungen einer Maßnahme, die über die rein betriebswirtschaftliche Perspektive eines marktwirtschaftlich handelnden Investors hinausgehen, wie beispielsweise regionalökonomische und volkswirtschaftliche Effekte, dürfen im Rahmen eines PIT nicht berücksichtigt werden. Dazu zählen beispielsweise steuerliche Mehreinnahmen für die öffentliche Hand oder die regionalwirtschaftliche Entwicklung.

a) Anwendungsbereiche

Begünstigungen durch staatliche Maßnahmen sind in unterschiedlichen Konstellationen denkbar. Einerseits können Maßnahmen der öffentlichen Hand gegenüber öffentlichen **1** aber auch privaten Unternehmen **2** zu einer direkten Begünstigung führen. Gleichermaßen besteht die Möglichkeit einer indirekten Begünstigung privater Unternehmen **3** durch öffentlich finanzierte bzw. kontrollierte (öffentliche) Unternehmen, beispielsweise durch marktunübliche Vertragsgestaltungen.

KONSTELLATIONEN VON BEGÜNSTIGUNGEN



Branchen, in denen Unternehmen durch staatliche Maßnahmen direkt oder indirekt begünstigt werden können, sind grundsätzlich breit gefächert. Typische Branchen sind jedoch regelmäßig **kommunalnahe** bzw. eng mit **der öffentlichen Hand verknüpfte Unternehmen**, wie Netz- und Versorgungsunternehmen (z. B. Stadtwerke), Verkehrs- und soziale Infrastrukturunternehmen (z. B. Flughäfen, Binnen- und Seehäfen, Krankenhäuser) sowie öffentliche Finanzinstitute (insb. Landesbanken).

Eine Begünstigung kann grundsätzlich durch eine im Vergleich mit einem hypothetischen Dritten unübliche Zuwendung oder Entlastung eines Unternehmens erfolgen. Beispiele für typische Begünstigungen und damit Anwendungsfälle für einen PIT sind nachfolgend aufgeführt:

- **Kapitalzuführungen** (Eigen-, Fremd- und Mezzanine-Kapital) bei nicht marktadäquater Ausgestaltung der Konditionen
- **Kauf bzw. Verkauf von Immobilien oder Unternehmensbeteiligungen** über bzw. unterhalb des marktüblichen Preises
- **Cash-Pooling** (Liquiditätsbündelung und -ausgleich) zwischen öffentlichen Unternehmen zu marktunüblichen Konditionen
- **Gewährung von Garantien und Bürgschaften** zu marktunüblichen Konditionen (z. B. zu geringe Bürgschaftsprovision)
- **Miet-, Pacht- und Konzessionsverträge** zu marktunüblichen Entgelten
- **Dienstleistungsverträge** zu marktunüblicher Vergütung

PRAXISBEISPIEL

Eine Kommune ist Alleingesellschafterin einer kleinen Messe-GmbH. Aufgrund steigender Besucherzahlen und Flächenbedarfe beabsichtigt diese Messe-GmbH umfangreiche Investitionen in die Modernisierung und den Ausbau der Messeinfrastruktur. Dabei ist geplant, einen Teil der Investitionskosten durch eine Kapitalerhöhung des Gesellschafters zu finanzieren.

FRAGESTELLUNG

Stellt die geplante Kapitalerhöhung eine Begünstigung der Messe-GmbH dar?

ÜBERPRÜFUNGSANSATZ

Untersuchung mittels eines PIT, ob ein privater Investor in einer vergleichbaren Situation die geplante Maßnahme zu den gleichen Konditionen durchgeführt hätte. Im Fall eines bestandenen PIT ist das Tatbestandsmerkmal der Begünstigung und daher das Vorliegen einer Beihilfe zu verneinen.

b) Vorgehensweise und betriebswirtschaftliche Methoden

Maßgeblicher Zeitpunkt für die Beurteilung, ob es sich bei einer (Kapital-)Maßnahme um eine Beihilfe handelt, ist der Zeitpunkt der Investitionsentscheidung. Als Basis des Private Investor Tests sind die Dokumente bzw. (Alternativ-) Überlegungen und Planungsrechnungen zu identifizieren, die als Grundlage der Entscheidung über eine Investition dienen (ex-ante-Sicht). ▶

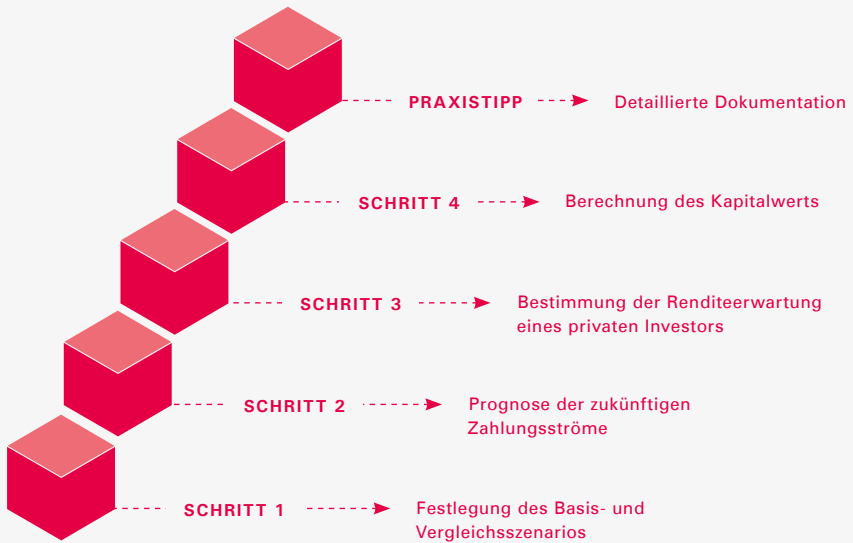
- ▶ Basierend auf diesen Entscheidungsgrundlagen untersucht der PIT, ob und gegebenenfalls innerhalb welchen Zeitraums ein Projekt eine angemessene Rendite erwarten lässt. Die zu verschiedenen Zeitpunkten der Projektlaufzeit anfallenden Ein- und Auszahlungen haben einen unterschiedlichen Zeitwert des Geldes und werden durch Abzinsen auf den Investitionszeitpunkt vergleichbar gemacht. Dabei hat sich die Anwendung der Kapitalwertmethode als praxiserprobte Methode zur Bestimmung der Vorteilhaftigkeit einer Investition bewährt. Bei einem positiven Kapitalwert (**Net Present Value – NPV**) erwirtschaftet die Investition eine Prämie auf die von einem marktwirtschaftlich handelnden privaten Kapitalgeber geforderte Mindestrendite. Sie verdient die Kapitalkosten und darüber hinaus wird ein Vermögenszuwachs in Höhe des Kapitalwertes bezogen auf den Investitionszeitpunkt erwirtschaftet. Ist dies der Fall, würde ein privater Investor die Maßnahme in einer vergleichbaren Situation als vorteilhaft bewerten und durchführen, womit eine Begünstigung ausgeschlossen werden kann.

Nachfolgend werden die wesentlichen Prüfschritte im Rahmen der Durchführung eines PIT dargestellt.

(1) Festlegung des Basis- und Vergleichsszenarios

Ein PIT wird üblicherweise auf Basis einer sogenannten **kontrafaktischen Analyse** durchgeführt. Dabei wird ein Basisszenario einem Vergleichsszenario (kontrafaktisches Szenario) gegenübergestellt („Mit-Ohne-Vergleich“). Das Basisszenario bildet die wirt-

PRÜFSCHRITTE DES PIT



schaftliche Entwicklung eines Unternehmens im Falle der Gewährung der geplanten staatlichen Mittel ab. Im Vergleichsszenario wird dagegen die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens ohne Gewährung der staatlichen Mittel betrachtet.

(2) Prognose zukünftiger Zahlungsströme (Cashflows)

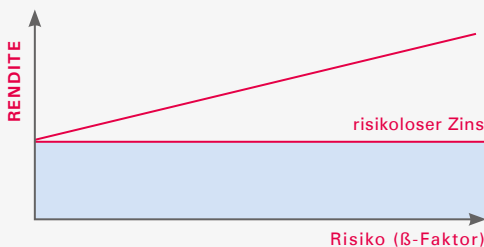
In einem zweiten Schritt sind die aus der Investitionsmaßnahme resultierenden Zahlungsströme (Cashflows) zu prognostizieren. Dabei werden die erwarteten Einnahmen aus dem Vorhaben (z. B. Erlöse aus dem Betrieb einer Infrastruktur) den erwarteten Ausgaben (etwa Betriebskosten) gegenübergestellt. Maßgeblich sind insoweit nur die einer Investitionsmaßnahme tatsächlich zurechenbaren **(inkrementellen) Cashflows**. Die Prognose zukünftiger Zahlungsströme muss auf Grundlage nachvollziehbarer, realistischer und plausibler Planungsannahmen erfolgen. Insgesamt sollte bei der Planung darauf geachtet werden, dass alle mit der Maßnahme verbundenen Chancen und Risiken ausgewogen in der Planung reflektiert sind. Eine **Plausibilisierung der Planungsrechnungen** stellt einen elementaren Bestandteil eines PIT dar. Die Plausibilisierung kann beispielsweise anhand von historischen Daten, Markt- und Wettbewerbsanalysen oder eines Vergleichs mit branchentypischen Kennzahlen (Benchmarking) durchgeführt werden. Zur Erhöhung der Glaubwürdigkeit der Planungsrechnungen empfiehlt sich bei bedeutenden Investitionsvorhaben eine Plausibilisierung der Planungsrechnungen durch einen unabhängigen Gutachter.

(3) Bestimmung der Renditeerwartung eines privaten Investors

Beihilfenrechtlicher Maßstab im Rahmen eines PIT ist die von einem marktwirtschaftlich handelnden privaten Investor geforderte Mindestrendite aus dem jeweiligen Investitionsvorhaben. In der beihilfenrechtlichen Praxis wird als Diskontierungssatz regelmäßig der

mit den Eigen- und Fremdkapitalkosten **gewichtete Kapitalkostensatz** (Weighted average cost of capital, WACC) herangezogen. Die Ermittlung der Eigenkapitalrenditeerwartung wird dabei üblicherweise auf der Grundlage des **Capital-Asset-Pricing-Modells** („CAPM“) durchgeführt, welches als Marktstandard anerkannt ist. Das CAPM setzt dabei die Rendite - als Preis für das Eingehen eines Investments - in Beziehung zum (Markt-)Risiko. Gemäß dem CAPM ergibt sich die von einem hypothetischen Vergleichsinvestor geforderte Eigenkapitalrendite als Summe aus einem risikofreien Basiszinssatz und einem projektspezifischen Risikoaufschlag. Der Risikoaufschlag wird zum einen durch die Risikoprämie für das allgemeine Marktrisiko und zum anderen durch den sog. Beta-Faktor (β -Faktor) bestimmt. Der Beta-Faktor ist eine Kennzahl und misst die Schwankungsbreite (Volatilität) eines Investments in Relation zu einem als repräsentativ anzusehenden Marktindex, Branche oder Sektor (Benchmark). Der Risikoaufschlag ergibt sich dabei als Produkt aus der allgemeinen Marktrisikoprämie und dem

BESTIMMUNG DER EIGENKAPITALRENDITE NACH CAPM



- ▶ Beta-Faktor, der das spezifische Risiko der Maßnahme reflektiert. Bei nicht börsennotierten Unternehmen wird der Beta-Faktor üblicherweise auf Basis von Kapitalmarktdaten einer Gruppe an börsennotierten Vergleichsunternehmen (z.B. vergleichbare Branche) abgeleitet. Grundsätzlich gilt: Je höher das Risiko einer Maßnahme, desto höher ist (bei sonst gleichbleibenden Umständen) auch die geforderte Rendite eines privaten Investors.

(4) Berechnung des Kapitalwertes

Im Rahmen eines PIT ist der Kapitalwert einer Maßnahme (z. B. einer Investition) zum Zeitpunkt der Entscheidung über die Finanzierung der Maßnahme entscheidend. Die zukünftig erwarteten Cashflows einer Maßnahme sind daher auf den Entscheidungszeitpunkt (d. h. heute) abzuzinsen (zu „diskontieren“). Als Diskontierungssatz dient die im vorherigen Schritt ermittelte Mindestrenditeforderung des privaten Investors. Die Anwendung vereinfachter (statischer) Verfahren der Investitionsrechnung (z. B. Amortisationsdauer) wird von der EU-Kommission dagegen regelmäßig als nicht ausreichend betrachtet, da diese z. B. den zeitlichen Anfall der Zahlungsströme sowie das mit der Investition verbundene Risiko nicht hinreichend berücksichtigen.

Darüber hinaus verlangt die EU-Kommission regelmäßig nicht nur die Berechnung des PIT in einem wahrscheinlichen Szenario („Base Case“), sondern auch die Betrachtung eines Upside- und eines Downside-Szenarios, d. h. Szenarien mit besserer bzw. schlechterer

wirtschaftlicher Entwicklung der Maßnahme. Durch solche Sensitivitäts- und Szenarioanalysen kann der Kapitalwert im Hinblick auf die Veränderung wesentlicher Planungsannahmen weiter plausibilisiert werden.

Bei der Überprüfung von Überlegungen zu Unternehmensbeteiligungen oder Kapitalmaßnahmen (z. B. Eigenkapitalerhöhungen) im Rahmen eines PIT sind regelmäßig vollumfassende Unternehmensbewertungen erforderlich. Dabei wird insbesondere die Anwendung des **Discounted-Cash-Flow-Verfahrens** (DCF-Verfahren) durch die EU-Kommission akzeptiert. Das DCF-Verfahren basiert ebenfalls auf der Berechnung des gegenwärtigen Kapitalwertes einer Maßnahme durch Ermittlung und Abzinsung der zukünftigen Zahlungsströme. Bei der Durchführung von Unternehmensbewertungen sollten die allgemein anerkannten Standards berücksichtigt werden. Dazu zählen insbesondere die „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ (IDW S1 i. d. F. 2008) des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW).

(5) Dokumentationserfordernisse

Maßgeblicher Zeitpunkt für die Beurteilung einer Maßnahme im Rahmen eines PIT ist der Entscheidungszeitpunkt. Vor diesem Hintergrund muss bereits vor Durchführung einer Maßnahme, d. h. vor Gewährung der öffentlichen Finanzierung, die detaillierte Dokumentation des PIT und der zugrundeliegenden Annahmen erfolgen. Dazu zählen insbesondere die Ermittlung von Effekten ▶

- ▶ der Maßnahme auf der Erlös- und Kostenseite. Ein privater Investor würde eine vergleichbare Investitionsentscheidung üblicherweise auch nur auf Grundlage entsprechender Planungsrechnungen und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen durchführen. Die EU-Kommission geht bei Fehlen einer entsprechenden, vor Durchführung der Maßnahme erstellten, Dokumentation regelmäßig davon aus, dass der Nachweis der Marktüblichkeit der Maßnahme nicht erbracht wurde und eine Begünstigung nicht ausgeschlossen werden kann. Eine nachträgliche Durchführung und Dokumentation eines Private Investor Tests ist dagegen grundsätzlich nur in Ausnahmefällen zu empfehlen und wird von der EU-Kommission sehr kritisch gesehen.

VEREINFACHTES BEISPIEL ZUM VORGEHEN IM RAHMEN EINES PIT

Eine Messegesellschaft plant den Neubau eines Messe- und Kongresszentrums. Die Messegesellschaft ist zu 100% im Eigentum kommunaler Gesellschafter.

(1) Festlegung des Basis- und Vergleichsszenarios

Das geplante Investitionsvolumen beträgt 12 Mio. Euro, die Bauzeit wird mit drei Jahren veranschlagt. Die Investitionskosten sollen teilweise durch eine Kapitaleinlage der Gesellschafter finanziert werden. Ohne die Kapitaleinlage der Gesellschafter könnte die Messegesellschaft die Errichtung nicht finanzieren. Sie müsste dann ihr bisheriges Kongresszentrum weiter betreiben, welches über eine erheblich

geringere Kapazität verfügt. In diesem kontrafaktischen Szenario (Vergleichsszenario) wäre daher mit deutlich geringeren Erträgen, aber auch mit geringeren Betriebskosten als im Basisszenario zu rechnen.

(2) Prognose zukünftiger Zahlungsströme (Cashflows)

Zunächst sind die zukünftigen Cashflows im Basis- und Vergleichsszenario zu prognostizieren. Im Basisszenario hätte die Tochtergesellschaft in den ersten drei Jahren je 4 Mio. Euro Ausgaben für die Errichtung der Infrastruktur, danach Betriebskosten in Höhe von 1 Mio. Euro p. a. Im Vergleichsszenario fielen die anfänglichen Investitionskosten weg, die Betriebskosten für die bestehende Infrastruktur betrügen lediglich 700 TEUR pro Jahr. Auf der Einnahmenseite stünden im Basisszenario 1,7 Mio. Euro ab Inbetriebnahme des neuen Messe- und Kongresszentrums (d. h. ab dem vierten Jahr), im Vergleichsszenario blieben die Einnahmen bei 750 TEUR. Zusätzlich wird von einer pauschalen Steigerung der Einnahmen in beiden Szenarien von 3,0 % p.a. ausgegangen. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer des neuen Kongresszentrums beträgt 25 Jahre. Der der Investitionsmaßnahme zuzurechnende inkrementelle Cashflow ergibt sich als Differenz der Cashflows im Basis- und Vergleichsszenario.

(3) Bestimmung der Renditeerwartung eines privaten Investors

Als Mindestrenditeerwartung wird der gewichtete Kapitalkostensatz (WACC) herangezogen. Die Eigenkapitalrenditeerwartung wird auf ▶

- ▶ Grundlage des CAPM und Kapitalmarktdaten börsennotierter Vergleichsunternehmen (Messe- und Ausstellungsbetreibern) ermittelt. Im Beispiel wird vereinfacht ein WACC von 5,0% angesetzt.

ZUKÜNFTIGE CASHLOWS IM BASIS- UND VERGLEICHSSZENARIO

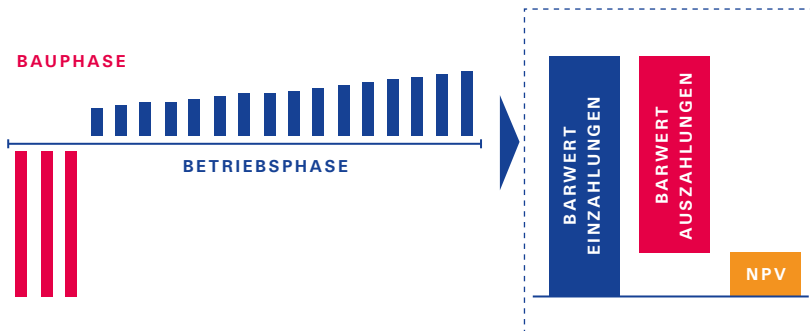


(4) Berechnung des Kapitalwertes

Anhand des so ermittelten Zinssatzes werden die im zweiten Schritt ermittelten inkrementellen Cashflows der Investition auf ihren Gegenwartswert abgezinst. Über einen Betrachtungszeitraum von 28 Jahren (Investitionsphase und Nutzungsdauer) ergibt sich ein positiver Kapitalwert des Neubaus des Messe- und Konferenzzentrums in Höhe von rd. 2,7 Mio. Euro.

Damit ist davon auszugehen, dass ein privater Investor die Investition ebenfalls durchführen würde. Der so ermittelten Kapitalwert sollten noch durch Sensitivitätsanalysen plausibilisiert werden.

ZUKÜNFTIGE CASHLOWS IM BASIS- UND VERGLEICHSSZENARIO



(5) Die Ergebnisse und Planannahmen sollten **sorgfältig dokumentiert** werden. Danach kann die Investition durch die Kommune ohne vorherige Notifizierung finanziert werden, da die Maßnahme beihilfenfrei ist.

KAPITEL III

Veräußerung von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen durch den Staat

Der Inhalt im Überblick: Die EU-Kommission hat in der kürzlich veröffentlichten Mitteilung zum Beihilfenbegriff u. a. die Voraussetzungen dargelegt, bei deren Vorliegen sie die Beihilfenfreiheit von Veräußerungen durch die öffentliche Hand an Dritte annimmt. Sie hat dabei die bereits in der Grundstücksmitteilung niedergelegten Grundsätze aufgegriffen und auf den Verkauf anderer Vermögensgegenstände bis hin zum Verkauf öffentlicher Unternehmen ausgedehnt. Vorrangig ist dabei stets eine Veräußerung im Wege von Ausschreibungsverfahren, alternativ die Veräußerung zum durch Benchmarking oder durch sonstige anerkannte Methoden ermittelten Verkehrswert.

1. DIE MITTEILUNG ZUM BEIHILFENBEGRIFF IM ÜBERBLICK

In der Mitteilung zum Beihilfenbegriff stellt die EU-Kommission den Begriff der staatlichen Beihilfe dar, wie er von der EU-Kommission im Einklang mit der EU-Rechtsprechung verstanden wird („Mitteilung der Kommission [...] zum Begriff der staatlichen Beihilfe im Sinne des Artikels 107 Absatz 1 AEUV“ vom 19. Mai 2016, abrufbar unter http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/notice_of_aid_de.pdf, nachfolgend: „Beihilfenmitteilung“). Für die Praxis bedeutet dies eine gewisse Rechtssicherheit. Allerdings steht es den europäischen Gerichten frei, die von der EU-Kommission dargestellten Begriffe abweichend auszulegen. Die bisher ergangene Rechtsprechung wurde von der EU-Kommission bei Erstellung der Beihilfenmitteilung jedoch einbezogen.

Die Beihilfenmitteilung beinhaltet auch Hinweise zur beihilfenrechtlichen Relevanz der Veräußerung von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen durch den Staat. Sie ersetzt unter anderem die bisher gültige so genannte „Grundstücksmitteilung“ („Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand vom 10. Juli 1997“, ABl. EU C 209, S. 3 ff.).

Bei der Veräußerung von Vermögenswerten, Dienstleistungen oder Waren kann es aufgrund eines zu niedrigen Preises zu einer Beihilfe kommen. Als Vergleichsmaßstab dient der Marktpreis.

Für die meisten Gegenstände steht der Marktpreis nicht fest und muss erst ermittelt werden. Die EU-Kommission stellt dem dieselben Überlegungen wie bei dem bereits erläuterten Private Investor Test voran (siehe dazu Kapitel II). Ein Geschäft entspricht daher den Marktbedingungen, wenn ein privater Dritter im normalen Wirtschaftsverkehr denselben Gegenstand/dieselbe Dienstleistung zu demselben Preis anbieten würde (sog. Private Supplier Test bzw. Private Vendor Test). In der Beihilfenmitteilung erläutert die EU-Kommission verschiedene Methoden, diesen Marktpreis zu finden. Diese Methoden beschreiben wir im Folgenden am Beispiel von Grundstücksgeschäften und Unternehmensverkäufen der öffentlichen Hand. Die ausgeführten Grundsätze können auch auf andere Veräußerungsvorgänge übertragen werden.

2. BEIHILFENFREIE VERÄUSSERUNG VON VERMÖGENSWERTEN, WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN

Der von der staatlichen Stelle erzielte Preis ist nicht zu beanstanden, wenn der gezahlte Preis tatsächlich am Markt ermittelt wurde. Die EU-Kommission hat dazu zwei Konstellationen vor Augen, nämlich die so genannten ‚pari-passu‘-Geschäfte einerseits und die Ausschreibungsverfahren andererseits.

a) ‚pari-passu‘-Geschäfte

Die so genannten ‚pari-passu‘-Geschäfte wurden bereits im Rahmen des Private-Investor-Tests erläutert (siehe dazu Kapitel II). Verkauft ▶

- ▶ die öffentliche Hand Vermögensgegenstände, Waren oder Dienstleistungen zusammen mit Privaten zu gleichen Bedingungen und zur gleichen Zeit, wird der erzielte Preis als Marktpreis angesehen. Erzielt oder verlangt die öffentliche Stelle hingegen andere Konditionen als der Private, ist der Preis in der Regel kein Marktpreis.

b) Offenes, transparentes, diskriminierungs- und bedingungsfreies Ausschreibungsverfahren

Ein Marktpreis ist regelmäßig auch derjenige Preis, der aufgrund eines nach bestimmten Mindeststandards durchgeführten Ausschreibungsverfahrens erzielt wird. Ein **Vergabeverfahren nach den Vorschriften der europäischen Vergaberichtlinien** bzw. dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) kann diese Anforderungen erfüllen. Die öffentliche Stelle muss sich hierzu für eine derjenigen Verfahrensarten entscheiden, die auch tatsächlich den Markt abfragen, also möglichst viele Interessenten beteiligen. Ein „offenes Verfahren“ oder ein „nichtoffenes Verfahren“ im Sinne des Vergaberechts genügt diesen Anforderungen. Bei diesen Verfahrensarten kann grundsätzlich Jedermann teilnehmen. So ist sichergestellt, dass sich im Wettbewerb der Bieter der Marktpreis herausbildet. Ungeeignet ist hingegen ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Veröffentlichung. Bei diesem Verfahren wird nur ein ausgewählter Kreis von Unternehmen beteiligt. Der freie Wettbewerb kann so nicht sichergestellt werden.

Ein Zwang zur Anwendung des Vergaberechts besteht bei Veräußerungsvorgängen indes nicht, da das Vergaberecht hier grund-

sätzlich nicht anwendbar ist. Die nationale Rechtsprechung in Deutschland hatte früher teilweise weit reichende Ausschreibungspflichten bei Grundstücksgeschäften gefordert (vgl. etwa OLG Düsseldorf, Beschluss vom 13. Juni 2007, Az. VII-Verg 2/07, „Fliegerhorst Ahlhorn“). Der EuGH hat jedoch diesbezüglich klargestellt, dass Grundstücksgeschäfte nur dann dem Vergaberecht unterliegen, wenn sie eine konkrete, durchsetzbare Bauverpflichtung des Käufers begründen (EuGH, Urteil vom 25. März 2010, Rs. C-451/08, „Helmut Müller“). Aus diesem Grund ist bei Grundstücksverkäufen ein förmliches Vergabeverfahren grundsätzlich optional.

Zur Ermittlung des Marktpreises genügt ein offenes, transparentes, diskriminierungs- und bedingungsfreies Ausschreibungsverfahren nach den Anforderungen des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV).

Offenheit des Verfahrens bedeutet nichts anderes als Wettbewerb zwischen den Bietern. Es muss sämtlichen interessierten und geeigneten Bietern grundsätzlich möglich sein, an der Ausschreibung teilzunehmen.

Transparent ist das Verfahren, wenn alle interessierten Bieter in jeder Phase des Ausschreibungsverfahrens den gleichen Zugriff auf die relevanten Informationen haben. Deshalb muss der Zugang zu Informationen sichergestellt und den Bietern ausreichend Zeit für die Teilnahme gegeben werden. Zudem müssen die Auswahl- und Zuschlagskriterien klar dargestellt werden. Transparenz in diesem Sinne erfordert auch eine **hinreichende Bekanntmachung** der Ausschreibung, damit alle potenziellen Käufer davon Kenntnis ▶

- ▶ erlangen können. Die konkreten Anforderungen an die Bekanntmachung sind von den Umständen des Einzelfalls abhängig. Hier sind die Merkmale der zu verkaufenden Vermögenswerte, Waren oder Dienstleistungen zu berücksichtigen. Besteht aufgrund dieser Merkmale vermutlich ein Interesse auch von Seiten europäischer oder weltweit agierender Bieter, sollte die Bekanntmachung auch diese erreichen können.

Diskriminierungsfreiheit erfordert gleiche Behandlung aller Bieter in allen Phasen des Verfahrens. So müssen die Auswahl- und Zuschlagskriterien ausdrücklich im Vorfeld mitgeteilt werden. Zulässig sind Zuschlagskriterien, die einen objektiven Vergleich der Angebote ermöglichen.

Bedingungsfrei ist eine Ausschreibung, wenn es grundsätzlich jedem Interessenten freisteht, die zu veräußernden Vermögenswerte, Waren oder Dienstleistungen zu erwerben und für seine Zwecke zu nutzen. Die öffentliche Stelle darf daher nicht bestimmte Unternehmen oder bestimmte Branchen bevorzugen. Besondere Verpflichtungen zugunsten der staatlichen Stelle oder im allgemeinen öffentlichen Interesse dürfen nur in engen Grenzen auferlegt werden. Grundsätzlich erlaubt ist alles, was ein Privater auch verlangen würde, da dies als marktkonform angesehen wird. Zudem dürfen Verpflichtungen einbezogen werden, wenn sie aus dem allgemeinen nationalen Recht oder aus Entscheidungen der Planungsbehörden folgen. **Einschränkungen der Bedingungsfreiheit** können sich daher bei Grundstücksveräußerungen zulässigerweise aus Gründen des Nachbar- oder Umweltschutzes oder zur Vermeidung rein

spekulativer Angebote ergeben. Auch raumordnungsrechtliche Einschränkungen für den Eigentümer eines Grundstücks nach nationalem Recht oder allgemein übliche Bedingungen zur Sicherung der Transaktionsfähigkeit des Käufers können zulässig sein und beeinträchtigen nicht die Bedingungsfreiheit eines Angebots. Die in § 63 Abs. 3 LHO Baden-Württemberg bzw. § 92 Abs. 3 GO Baden-Württemberg vorgesehene Ausnahmeregelung für die Veräußerung oder Nutzung von Vermögensgegenständen unter Wert bietet allerdings keine solche Rechtfertigung. **Bei Verpflichtungen darüber hinaus, die bei privaten Transaktionen nicht üblich wären – etwa die Verpflichtung zur Schaffung von Arbeitsplätzen und/oder eine Zusage für zukünftige Investitionen – besteht die Vermutung, dass der Kaufpreis hierdurch gemindert wird und es sich gerade nicht um einen Marktpreis handelt.**

Das zentrale Kriterium für die Auswahl des erfolgreichen Bieters ist das wirtschaftlichste Angebot. Die EU-Kommission spricht insoweit vom „einzig maßgeblichen Kriterium“, erlaubt aber gleichzeitig, die gewünschten vertraglichen Regelungen bei der Entscheidung zu berücksichtigen. Als Beispiele nennt sie etwa eine Garantie des Verkäufers oder andere Zusagen für die Zeit nach dem Verkauf. Es sind nur verlässliche und verbindliche Angebote zu berücksichtigen.

Eine Ausschreibung liefert nach Auffassung der EU-Kommission ausnahmsweise keinen Marktpreis, wenn auf das Verfahren hin nur ein Gebot übermittelt wird. Die öffentliche Stelle muss dann ▶

- ▶ weitere Maßnahmen ergreifen, um den Marktpreis nachzuweisen. Ebenfalls ausgeschlossen ist die Ermittlung eines Marktpreises, wenn von vornherein offensichtlich und absehbar nur ein Bieter in der Lage ist, ein verlässliches Angebot einzureichen. Auch hier muss die Marktkonformität auf andere Weise nachgewiesen werden, um eine Beihilfe zu vermeiden.

c) Alternative Methoden zur Marktpreisermittlung

Wurde eine Transaktion im Wege einer Ausschreibung oder einer ‚*pari passu*‘-Transaktion durchgeführt, ist der erzielte Preis als Marktpreis anzusehen. Ist dies nicht der Fall, führt dies nicht automatisch zur Annahme einer Beihilfe. Der Marktpreis kann stattdessen entweder durch so genanntes Benchmarking oder durch andere Bewertungsmethoden ermittelt werden.

(1) Benchmarking

Unter Benchmarking wird grundsätzlich der Vergleich eines bestimmten Vorgangs mit einer vorgegebenen Richtgröße verstanden. Für die Ermittlung eines Marktpreises wird dabei die von der staatlichen Stelle geplante Veräußerung mit den Bedingungen vergleichbarer Geschäfte vergleichbarer privater Wirtschaftsbeteiligter in einer vergleichbaren Lage verglichen.

Zunächst sind dazu **geeignete Vergleichsunternehmen** festzulegen. Dabei ist auch die Unternehmensstruktur (z.B. Konzern-dachgesellschaft, operatives Unternehmen, spekulativer Fonds, oder ein langfristiger denkender Investor) zu berücksichtigen. **Geeignete**

Vergleichstransaktionen sind die Veräußerung von vergleichbaren Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen auf einem vergleichbaren Markt (z.B. Finanzmarkt, schnell wachsende Technologiemärkte, Versorgungs- und Infrastrukturmärkte). Zudem ist der Zeitpunkt der Vergleichstransaktionen zu berücksichtigen, da sich mit der Zeit die Marktbedingungen ändern können.

Verfügbare Marktbenchmarks sind gegebenenfalls an die Besonderheiten der staatlichen Transaktion anzupassen. Benchmarking eignet sich unter Umständen nicht zur Ermittlung des Marktpreises, wenn verfügbare Benchmarks nicht aus marktwirtschaftlichen Überlegungen heraus festgelegt worden sind oder die bestehenden Preise durch staatliche Maßnahmen erheblich verzerrt sind. Vielfach wird gefordert, eine Ermittlung des Marktpreises eines Grundstücks nach den Bodenrichtwerten zuzulassen. Dies wird bislang jedoch von der Rechtsprechung abgelehnt, weil die Bodenrichtwerte im Nachhinein statistisch aus den tatsächlich vereinbarten Kaufpreisen ermittelt werden. Der EuGH hält die Bodenrichtwerte daher für ungeeignet zu Ermittlung des aktuellen Marktwertes, weil darin die Preisentwicklung nur mit erheblicher Verzögerung abgebildet wird (EuGH, Urteil vom 16. Dezember 2010, Rs. C-239/09 – Seydaland, Rn. 43).

Als **Ergebnis** eines Benchmarkvergleichs ergibt sich typischerweise nicht ein spezifischer Markt- bzw. Referenzpreis, sondern eine Spanne möglicher Werte. Die EU-Kommission empfiehlt, sich dem Durchschnitts- oder dem Medianwert anzunähern.

(2) Andere Bewertungsmethoden

Es ist ebenfalls zulässig, die Marktkonformität anhand einer allgemein anerkannten Standardbewertungsmethode festzustellen. Die EU-Kommission hält in der Beihilfenmitteilung fest, dass ein Benchmarking möglicherweise zur Bewertung von Grundstücken ungeeignet sein kann. In diesen Fällen ist die Anwendung einer alternativen Methode zulässig. Beim Verkauf von Grundstücken stellt das **Marktwertgutachten** die gängige Bewertungsmethode dar.

Dabei wird – vor den Verkaufsverhandlungen – eine unabhängige Bewertung durch einen unabhängigen Sachverständigen für Wertermittlungen auf der Grundlage allgemein anerkannter Marktindikatoren und Bewertungsstandards durchgeführt. Maßgeblich ist stets der Marktwert des Grundstücks für die beabsichtigte Nutzung.

Der **Marktwert eines Grundstücks** ist der Preis, der zum Zeitpunkt der Bewertung aufgrund eines privatrechtlichen Vertrages über Bauten und Grundstücke zwischen einem verkaufswilligen Verkäufer und einem ihm nicht durch persönliche Beziehungen verbundenen Käufer unter den Voraussetzungen zu erzielen ist, dass das Grundstück offen am Markt angeboten wurde, die Marktverhältnisse einer ordnungsgemäßen Veräußerung nicht im Wege stehen und eine der Bedeutung des Objekts angemessene Verhandlungszeit zur Verfügung stand.

Das Wertgutachten muss vor **Beginn der Vertragsverhandlungen**, zumindest aber vor Abschluss des Kaufvertrages beauftragt und erstellt worden sein. Ein nachträglich in Auftrag gegebenes Gutachten, das einen zuvor verhandelten Kaufpreis bestätigen soll, wird von der EU-Kommission nicht nur im Hinblick auf die Eignung des Gutachters und die bei der Erstellung des Gutachtens angewandten Methoden untersucht. Vielmehr nimmt die EU-Kommission eine eigene Grundstücksbewertung vor. **Daher ist dringend darauf zu achten, dass das Wertgutachten im Vorhinein beauftragt und erstellt wird.**

Der **Gutachter** muss **unabhängig und qualifiziert** sein. Das bedeutet, er muss einwandfrei beleumundet sein, über eine geeignete anerkannte abgeschlossene Ausbildung oder gleichwertige Qualifikation verfügen und entsprechende Erfahrung in der Ermittlung von Anlagevermögenswerten nachweisen können. Zudem muss er unabhängig sein, d. h. seine Auftraggeber dürfen ihm gegenüber hinsichtlich des Ermittlungsergebnisses nicht weisungsbefugt sein. Staatliche Bewertungsbüros, Beamte oder Angestellte gelten in diesem Zusammenhang als unabhängig, solange eine unzulässige Einflussnahme effektiv ausgeschlossen ist. Beispielsweise hat die EU-Kommission den Gutachterausschuss im Sinne der §§ 192, 193 BauGB als unabhängigen Gutachter grundsätzlich anerkannt (mit Einschränkungen auch EuGH, Urteil vom 16. Dezember 2010, C-239/09 – Seydaland, Rn. 48).

Der Immobilienwert muss auf der Grundlage „**allgemein anerkannter Marktindikatoren und Bewertungsstandards**“ ermittelt werden. Anwendbar sind insoweit beispielsweise die in der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmowertV vom 19. Mai 2010 sowie die Wertermittlungsrichtlinien) geregelten Verfahren, insbesondere das Vergleichswert-, Ertragswert- und das Sachwertverfahren, die auch kombiniert werden können. Eine auf regionalen Wertansätzen beruhende Methode ist beispielsweise nicht geeignet, die realen Marktpreise widerzuspiegeln, wenn sie nicht mit einem Aktualisierungsmechanismus verbunden sein sollte, der – insbesondere in Zeiten starken Preisanstiegs – eine möglichst genaue Annäherung des Marktwerts an den Kaufpreis der Flächen erlaubt (EuGH, Urteil vom 16. Dezember 2010, C-239/09 – Seydaland, Rn. 43).

Sollte es sich trotz angemessener Bemühungen als unmöglich erweisen, das Grundstück zu dem vom Gutachter ermittelten Preis zu verkaufen, sah die Grundstücksmitteilung die Möglichkeit einer **zulässigen Abweichung** von bis zu 5 % gegenüber dem Gutachterwert nach unten vor. Diese Abweichung ist in der neuen Beihilfenmitteilung nicht mehr ausdrücklich vorgesehen. In der Praxis wurden in der Vergangenheit jedoch durchaus schon größere Abweichungen akzeptiert. Gegebenenfalls muss nach einer angemessenen Zeit ein neues Gutachten unter Berücksichtigung der Marktverhältnisse erstellt werden.

Die für die öffentliche Hand für den Kauf der Immobilie entstandenen Kosten (**sog. Gestehungskosten**) gelten bei der Wei-

terveräußerung als Indikatoren für den Marktwert. Erfolgt der Weiterverkauf innerhalb von drei Jahren, dürfen die Gesteuerungskosten grundsätzlich **nicht unterschritten** werden, wenn nicht der unabhängige Gutachter allgemein zurückgehende Marktpreise für Grundstücke und Bauten im relevanten Markt ermittelt hat.

Bei der Marktpreisermittlung müssen die durch zulässig auferlegte Verpflichtungen (siehe insoweit oben, 2.b – Bedingungsfreiheit) entstehenden Kosten separat ermittelt werden und dürfen von den zuvor ermittelten gutachterlichen Kosten abgezogen werden. **Auch im Eigeninteresse des Unternehmens übernommene Verpflichtungen** (z. B. Werbung, Sponsoring) müssen in diese Bewertung einfließen. Wirtschaftliche Belastungen, die an Verpflichtungen geknüpft sind, die nach **allgemeinem Recht** jeden Grundstückseigentümer treffen, sind nicht abzugsfähig.

Erschließungskosten können ebenfalls Beihilfen darstellen und müssen daher gesondert ermittelt werden, wenn sie noch nicht bei der Ermittlung des Marktpreises für die Immobilie nach dem Ausschreibungsverfahren erhöhend berücksichtigt worden sind.

3. EXKURS: VERÄUSSERUNG VON UNTERNEHMEN

Zur **Bestimmung des beihilfenrechtlich unbedenklichen Marktpreises** für den Verkauf des Unternehmens kommt neben dem oben genannten allgemeinen und bedingungsfreien Ausschreibungsverfahren und der Ermittlung anhand eines Sachverständigengutachtens auch die Ermittlung des Börsenwertes durch einen Verkauf an der Börse in Frage. Letztere Methode wird von der EU-Kommission naturgemäß empfohlen, weil sich hierdurch eindeutig ein Marktpreis ergibt.

Im Rahmen der Privatisierung öffentlicher Unternehmen liegt ein besonderes Augenmerk auf der oben dargestellten Vorgabe eines **bedingungsfreien Ausschreibungsverfahrens**, weil gerade hier häufig Verpflichtungen wie etwa zur Schaffung oder zum Erhalt von Arbeitsplätzen und/oder eine Zusage für zukünftige Investitionen und dergleichen nicht mehr anzutreffen sind, mit denen die öffentliche Hand Sekundärziele aus Gründen der sozialen und regionalen Entwicklung verfolgt. In diesen Fällen besteht die Vermutung, dass der Kaufpreis aufgrund der zusätzlich übernommenen Verpflichtungen gemindert wird und es sich daher gerade nicht um einen Marktpreis handelt. Ein marktwirtschaftlich handelnder Verkäufer würde sein Unternehmen normalerweise zum höchstmöglichen Preis und ohne Bedingungen, die den Preis beeinträchtigen, veräußern (Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Verkäufers; EuGH, Urteil vom 24. Oktober 2013, verb. Rs. C-214/12 P, C-215/12 P und C-223/12 P – Bank Burgenland, Rn

99; vgl. auch EU-Kommission, Leitfaden zur beihilfenkonformen Finanzierung, Umstrukturierung und Privatisierung staatseigener Unternehmen vom 10. Februar 2012, abrufbar unter http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/swd_guidance_paper_de.pdf). Hier muss dann im Einzelfall nachgewiesen werden, dass die dem Käufer auferlegten Bedingungen keine staatlichen Beihilfen enthalten. Aber selbst dann, wenn solche marktüblichen Bedingungen bei der Bemessung des Kaufpreises eingepreist wurden, ist in der Kommissionspraxis nicht abschließend geklärt, ob dies unter dem Gesichtspunkt der **Bedingungsfreiheit** nicht grundsätzlich beihilfenrechtlich problematisch ist. Die EU-Kommission prüft hier nicht nur die in der Ausschreibung ausdrücklich genannten Bedingungen, sondern auch, ob solche Bedingungen de facto bestehen. Auch die **Bevorzugung bestimmter Geschäftsstrategien** eines Erwerbers wird von der EU-Kommission kritisch gesehen.

Bei der **Ermittlung des Marktpreises auf der Grundlage eines Sachverständigengutachtens** sollten verschiedene geeignete Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes gewählt und bei abweichenden Ergebnissen sicherheitshalber der höhere Wert zugrunde gelegt werden. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass in der jüngeren Kommissionspraxis nicht abschließend geklärt ist, ob die gutachterliche Ermittlung des Marktpreises im Zusammenhang mit Unternehmensverkäufen der öffentlichen Hand neben einem Ausschreibungsverfahren bzw. überhaupt statthaft ist. Gut- ▶

- ▶ achten scheinen für die EU-Kommission im Zusammenhang mit Unternehmensverkäufen von geringerem Wert zu sein als bei Immobilienverkäufen (Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 2008, N90/2008 –Energie AG Oberösterreich, ABl. EU C 216 vom 23.08.2008, S. 12, Rn 17; Entscheidung der Kommission vom 30. April 2008, C56/06, ABl. EU L 239 vom 06.09.2008, S. 32, Rn. 108; vgl. auch EuGH, Urteil vom 24. Oktober 2013, verb. Rs. C-214/12 P, C-215/12 P und C-223/12 P, Rn. 93 ff.). Danach dürfte ein Wahlrecht zwischen beiden Verfahren nur vor Einleitung eines Ausschreibungsverfahrens bestehen. In ihrem „Leitfaden zur beihilfenkonformen Finanzierung, Umstrukturierung und Privatisierung staatseigener Unternehmen“ schließt die EU-Kommission die Ermittlung eines Marktpreises anhand eines Sachverständigengutachtens zwar nicht aus, der Mitgliedstaat muss in diesem Fall aber „sicherstellen, dass in Bezug auf die angestrebte Erlösmaximierung und in Anbetracht der verschiedenen Optionen die beste rechtliche Lösung gewählt wird“ (vgl. Leitfaden vom 10. Februar 2012, SWD(2012) 14, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/swd_guidance_paper_de.pdf, S. 16)

HINWEIS

Unternehmensverkäufe bzw. Anteilsverkäufe der öffentlichen Hand stehen im besonderen Fokus der Europäischen Kommission. Wird der Marktpreis weder durch einen Börsengang noch durch ein bedingungsloses Ausschreibungsverfahren ermittelt, ist besondere Sorgfalt geboten. **Im Zweifel sollte eine Abklärung mit**

der EU-Kommission erfolgen. (zum ggf. notwendigen Notifizierungsverfahren vgl. Band 1, EU-Beihilfenrecht Grundlagen, S. 88 ff.). Unschädlich dürfte es sein, wenn ein späteres Sachverständigen-gutachten einen höheren Wert ergibt als den im Ausschreibungsverfahren erzielten Preis. Der im Ausschreibungsverfahren ermittelte Preis entspricht auch in diesem Fall dem Marktpreis.

4. HINWEIS: BEIHILFENRECHTLICHE RELEVANZ VON BESCHAFFUNGSVORGÄNGEN

Auch ein **Erwerb von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen durch die öffentliche Hand** kann eine Beihilfe enthalten, nämlich zugunsten des Verkäufers, wenn der Kaufpreis über dem Marktpreis liegt. **Die Kommune sollte beim Erwerb daher stets eine der o. g. Methoden zur Absicherung des vereinbarten Preises nutzen.**

KAPITEL IV

Referenzzinsmitteilung

Der Inhalt im Überblick: Im folgenden Kapitel wird die in der Referenzzinsmitteilung der EU-Kommission beschriebene Methode zur Ermittlung marktüblicher Zinssätze und des Abzinsungssatzes erläutert. Die Methode kommt im Rahmen der Gewährung von zinsvergünstigten Darlehen, Zinszuschüssen und in mehreren Tranchen ausgezahlten Beihilfen zur Anwendung. Darüber hinaus wird der Anwendungsbereich der Referenzzinsmitteilung dargestellt und die Ermittlung des Beihilfenwertes von zinsvergünstigten Darlehen erläutert.

1. ANWENDUNGSBEREICH

Die Referenzzinsmitteilung („Mitteilung der Kommission über die Änderung der Methode zur Festsetzung der Referenz- und Abzinsungssätze“, ABl. EU C 14 vom 19.01.2008, S. 6) beschreibt eine **Methode zur Ermittlung marktüblicher Zinssätze** und des Abzinsungssatzes. Die Methode soll es Mitgliedstaaten ermöglichen, den Beihilfenwert von zinsvergünstigten Darlehen, Zinszuschüssen und in mehreren Tranchen ausgezahlten Beihilfen zu ermitteln.

Besondere Bedeutung hat die Referenzzinsmitteilung für die beihilfenrechtskonforme Gewährung öffentlicher Darlehen. **Darlehen der öffentlichen Hand** können zu marktüblichen Konditionen beihilfenfrei oder als zinsvergünstigte Finanzierung im Einklang mit den beihilfenrechtlichen Vorschriften gewährt werden. In beiden Fällen ist die Ermittlung eines marktüblichen Zinssatzes (Referenzzins) erforderlich, der entweder die Beihilfefreiheit des Darlehens gewährleistet oder der als Grundlage für die Ermittlung des Beihilfenwertes der Zinsvergünstigung dient. Gemäß den einschlägigen De-Minimis-Verordnungen und den Gruppenfreistellungsverordnungen gelten Darlehen nur dann als transparente und damit überhaupt freistellungsfähige Beihilfen, wenn u. a. der Beihilfenwert auf Grundlage des zum Bewilligungszeitpunkt geltenden Referenzzinssatzes ermittelt wurde.

Maßgeblicher Zeitpunkt für die Ermittlung des Beihilfenwertes von Darlehen oder in mehreren Tranchen ausgezahlten Beihilfen ist der Bewilligungszeitpunkt. Dies ist der Zeitpunkt, zu dem der Begünstigte nach dem geltenden nationalen Recht einen Rechtsanspruch auf die Darlehensgewährung erwirbt (z. B. Erlass des Förderbescheides oder Abschluss des Darlehensvertrages). Zinsvergünstigungen und in mehreren Tranchen ausgezahlte Beihilfen müssen zur Ermittlung des Beihilfewartes daher auf ihren Gegenwartswert abgezinst werden.

2. ERMITTLUNG DES REFERENZZINSES

Als **marktübliche Zinssätze** gelten die in der Referenzzinsmitteilung festgelegten Referenzzinssätze. Danach wird der Referenzzins aus dem von der EU-Kommission regelmäßig veröffentlichten Basiszins zuzüglich einer in der Mitteilung festgelegten Marge berechnet. Die Margen werden in der Mitteilung in Abhängigkeit vom Rating des betreffenden Unternehmens und den vorhandenen Sicherheiten bestimmt. Unterschieden wird zwischen fünf Ratingkategorien sowie drei Besicherungsklassen.

a) Festlegung des Basiszinses

Grundlage für die Ermittlung des Referenzzinses ist in einem ersten Schritt die Festlegung des Basiszinses. Der Basiszins ist aus dem sogenannten IBOR Geldmarktzins (**I**nter **B**ank **O**ffered **R**ate) abgeleitet und wird für jeden Mitgliedstaat der Europäischen Union je

- ▶ weils separat ermittelt. Der **aktuelle Basiszins** wird regelmäßig auf der Internetseite der EU-Kommission unter folgender Adresse **veröffentlicht**: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/reference_rates.html. Gemäß Referenzzinsmitteilung wird der Basiszins einmal im Jahr aktualisiert. Um (erheblichen) Schwankungen Rechnung zu tragen, wird zusätzlich immer dann eine Aktualisierung vorgenommen, wenn der über drei Vormonate berechnete Durchschnittssatz um mehr als 15 % vom geltenden Zinssatz abweicht. In den Jahren nach dem Beginn der Finanzkrise 2008 wurde der Basiszins häufig, z. T. im Monatsrhythmus, geändert. Da solche häufigen Änderungen auch für die Zukunft nicht auszuschließen sind, empfiehlt es sich, die Entwicklung des Basiszinses in geeigneter Weise zu überwachen. Dies kann z. B. durch eine interne Verwaltungsanweisung geschehen, wonach unmittelbar vor Erlass eines Förderbescheides der für die Beihilfewertberechnung verwendete Basiszins mit dem auf der Internetseite der EU-Kommission veröffentlichten Basiszins abzugleichen ist.

b) Ermittlung der Ratingkategorie auf Grundlage der Bonität des Unternehmens

In einem zweiten Schritt wird die für das begünstigte Unternehmen maßgebliche Ratingkategorie ermittelt. Grundlage ist die Bonität des Unternehmens. Gemäß Referenzzinsmitteilung müssen die zur Ermittlung der Ratingkategorien notwendigen Ratings **nicht von speziellen Ratingagenturen** eingeholt werden. Akzeptiert werden auch nationale Ratingsysteme und von Banken zur Verwendung

von Ausfallquoten verwendete Ratingsysteme. Die fünf **Ratingkategorien** der Referenzzinsmitteilung richten sich nach den Risikoklassen der Ratingagentur Standard & Poor's (kurz: S&P):

- In die Ratingkategorie „Sehr gut“ werden Unternehmen mit den S&P Ratingnoten „AAA“ bis „A“ eingeordnet.
- In die Ratingkategorie „Gut“ werden Unternehmen bis zu einer S&P Ratingnote von „BBB“ eingeordnet.
- Weitere Ratingkategorien sind „Zufriedenstellend“ (bis zur S&P Ratingnote „BB“), „Schwach“ (bis zur S&P Ratingnote „B“) und „Schlecht/Finanzielle Schwierigkeiten“ (bis zur S&P Ratingnote „CCC“ und darunter).

Sofern das Unternehmen über keine aktuelle Bonitätsbewertung einer Ratingagentur verfügt, empfiehlt es sich, in der Praxis auf das Rating der Hausbank abzustellen, da die Hausbank die Bonität des Unternehmens regelmäßig überwacht.

c) Ermittlung des Margenaufschlages

In einem dritten Schritt wird die zum Basiszins zu addierende Marge ermittelt. Hierzu ist es erforderlich, die zur Besicherung eines Darlehens zur Verfügung stehenden Kreditsicherheiten zu bewerten und die Verlustausfallquote – auch „Loss Given Default“ (kurz: LGD) genannt – zu ermitteln. Die LGD beschreibt die zu erwartende Höhe eines Kreditausfalls, nachdem die für den Kredit bestellten Sicherheiten verwertet wurden. Die drei **Besicherungsklassen** der

- ▶ Referenzzinsmitteilung werden unterschieden in „Hoch“ mit einer LGD bis zu 30 %, „Normal“ mit einer LGD zwischen 31 % und 59 %, sowie „Gering“ mit einer LGD von mindestens 60 %.

Die Bewertung der Kreditsicherheiten im konkreten Anwendungsfall sollte auf realistischen Annahmen beruhen und sich an banküblichen Bewertungsgrundsätzen orientieren. Es empfiehlt sich daher, die verfügbaren Sicherheiten nicht zu ihren Nominalwerten, sondern zu ihren Beleihungswerten anzusetzen. Mindernd zu berücksichtigen sind insbesondere etwaige Sicherungsrechte anderer Gläubiger, wie z. B. erstrangige Grundschulden oder verlängerte Eigentumsvorbehalte von Lieferanten, die in der Insolvenz vorrangig aus den Sicherheiten befriedigt werden. Die Referenzzinsmitteilung enthält keine Vorschrift, wonach für die Bewertung der Sicherheiten die Einholung von Sachverständigengutachten erforderlich wäre. Liegen jedoch aktuelle Wertgutachten oder eine Sicherheitenbewertung der Hausbank vor, sollten diese für die Bewertung herangezogen werden.

Die Bestimmung des Margenaufschlags erfolgt anhand der jeweiligen Ratingkategorie und der Besicherungsklasse. In der Referenzzinsmitteilung sind in einer Matrix den möglichen Kombinationen aus Ratingkategorie und Besicherungsklasse unterschiedliche Margen, ausgedrückt in Basispunkten, zugeordnet:

DARLEHENSARGEN IN BASISPUNKTEN			
RATINGKATEGORIE	BESICHERUNG		
	Hoch	Normal	Gering
Sehr gut (AAA-A)	60	75	100
Gut (BBB)	75	100	220
Zufriedenstellend (BB)	100	220	400
Schwach (B)	220	400	650
Schlecht/Finanzielle Schwierigkeiten (CCC und darunter)	400	650	1000

Der Margenaufschlag erhöht sich um weitere 100 Basispunkte bei **Unternehmen in Schwierigkeiten**, die eine Rettungsbeihilfe auf Grundlage der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien (siehe dazu nachfolgend Kapitel VII) erhalten. Bei **neu gegründeten Unternehmen**, Projektgesellschaften oder Unternehmen ohne eigenes Bilanzrating beträgt der Margenaufschlag mindestens 400 Basispunkte, wobei der Margenaufschlag nicht niedriger sein darf als derjenige, der für die Muttergesellschaft zur Anwendung käme.

Die in der Referenzzinsmitteilung dargestellten Margenaufschläge können von der EU-Kommission bei Bedarf angepasst werden, um der Marktsituation gerecht zu werden. Bislang hat die EU-Kommission hiervon jedoch keinen Gebrauch gemacht.

3. ERMITTLUNG DES ABZINSUNGSSATZES

Der Abzinsungssatz wird aus dem (jeweils aktuellen) Basiszins zuzüglich einer festen Marge von 100 Basispunkten ermittelt. Mit Hilfe des Abzinsungssatzes wird bei zinsvergünstigten Darlehen der Barwert bzw. Gegenwartswert der künftigen Zinsvorteile berechnet. Der Abzinsungssatz wird darüber hinaus für die Ermittlung des Gegenwartswertes von Zinszuschüssen oder in mehreren Tranchen ausgezahlten Beihilfen herangezogen.

4. ERMITTLUNG VON BEIHILFEWERTEN AUF GRUNDLAGE DER ZINSDIFFERENZMETHODE

Die Ermittlung des Beihilfewertes eines aus staatlichen Mitteln gewährten oder aus staatlichen Mitteln refinanzierten Darlehens erfolgt auf Grundlage der sogenannten Zinsdifferenzmethode. Dabei wird der Beihilfewert anhand des Zinsvorteils ermittelt, den der Beihilfeempfänger erhält. Der Zinsvorteil ermittelt sich aus der Differenz der Zinsen für ein marktüblich verzinstes Darlehen und der vom Beihilfeempfänger tatsächlich zu zahlenden Zinsen. Die jeweils berechneten Zinsvorteile sind auf der Grundlage des Abzin-

sungssatzes auf den Gegenwartswert abzuzinsen. Der Beihilfenwert des Darlehens entspricht der Summe der Barwerte der künftigen Zinsvorteile:

Beihilfenwert:

$$\text{Beihilfenwert} = \sum_{t=1}^n \frac{KV_t * (Z_{\text{Ref}} - Z_{\text{Kred}})}{(1+i)^t}$$

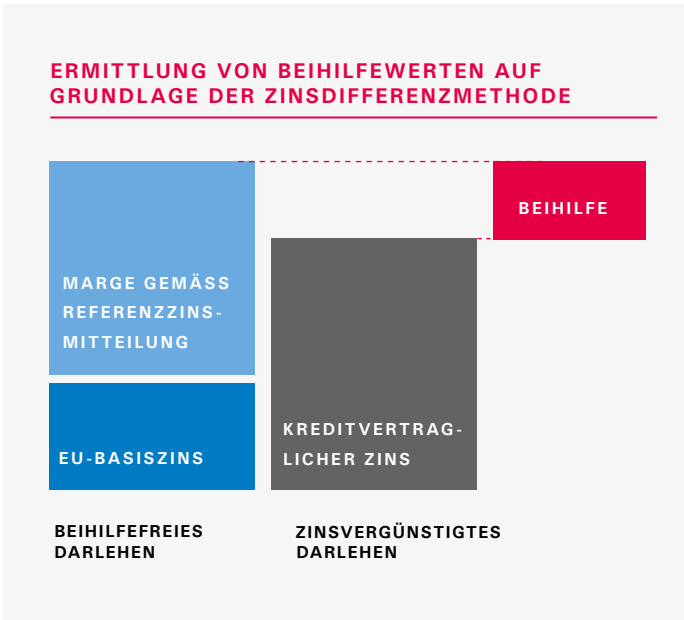
n = Anzahl der Zinsperioden

KV_t = Kreditvaluta der jeweiligen Zinsperiode

Z_{Ref} = Referenzzinssatz gemäß Referenzzinsmitteilung

Z_{Kred} = kreditvertraglich vereinbarter Zins

i = Abzinsungssatz (Diskontierungssatz) gemäß Referenzzinsmitteilung



5. PRAXISTIPPS UND HINWEISE

Die **Anwendung der Referenzzinsmitteilung stellt lediglich die korrekte Ermittlung von Beihilfenwerten sicher**. Dies alleine führt jedoch nicht zwingend zur Rechtmäßigkeit der gewährten Beihilfe. Vielmehr müssen auch die sich aus den jeweils einschlä-

- ▶ gigen Beihilfenvorschriften oder Genehmigungsentscheidungen ergebenden Voraussetzungen für Darlehen, Zinszuschüsse oder in mehreren Tranchen ausgezahlte Beihilfen erfüllt sein.

Zinsvergünstigte Darlehen der öffentlichen Hand können verschiedene Formen annehmen und z. B. als klassische Fremdkapitalfinanzierung, Nachrangdarlehen oder als darlehensähnlich ausgestaltete stille Beteiligungen gewährt werden. Zu berücksichtigen ist, dass die Referenzzinsmitteilung lediglich Darlehen mit Fremdfinanzierungscharakter erfasst und nicht ohne weiteres auf mezzanine Finanzierungsformen (z. B. Nachrangdarlehen oder Genussrechtskapital) oder sonstige Risiko- und Eigenkapitalfinanzierungen angewendet werden kann. Grund hierfür ist, dass das erhöhte Risiko solcher Finanzierungen nicht von der Methode der Referenzzinsmitteilung abgebildet wird. Die EU-Kommission hat z. B. verschiedene Förderprogramme für die Gewährung von Nachrangdarlehen nach der sogenannten **Brandenburgmethode** (Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 2008, N55/2008, GA/EFRE-Nachrangdarlehen des Landes Brandenburg, ABl. EU C 9 vom 14.01.2009, S. 1) genehmigt. Mit der Brandenburgmethode wird dem höheren Risiko von unbesicherten Nachrangdarlehen dadurch Rechnung getragen, dass höhere Margenaufschläge zur Anwendung kommen, indem die begünstigten Unternehmen ausgehend von ihrem tatsächlichen Rating systematisch eine Ratingkategorie herabgestuft werden.

HINWEIS

In der Praxis ist es oft nicht einfach, die Ergebnisse nationaler Ratings von Banken, Sparkassen oder Ratingagenturen in eine S&P Ratingkategorie zu „übersetzen“. Eine gute Orientierungshilfe bietet hierfür die auf der Internetseite des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., des derzeit einzigen bekannten Anbieters einer solchen Übersicht, veröffentlichte **RatingMap-Deutschland**. Hierbei handelt es sich um eine Übersicht, in der die Risikoklassen verschiedener Ratingsysteme von Finanzdienstleistern gegenübergestellt sind und die eine Zuordnung nationaler Ratings zu den S&P Ratingkategorien ermöglicht. Die RatingMap-Deutschland wird im regelmäßigen Turnus aktualisiert und kann unter der folgenden Internetadresse abgerufen werden: <https://www.creditreform.de/microsites/creditreform-ratingmap-deutschland.html>

KAPITEL V

Bürgschaftsmitteilung

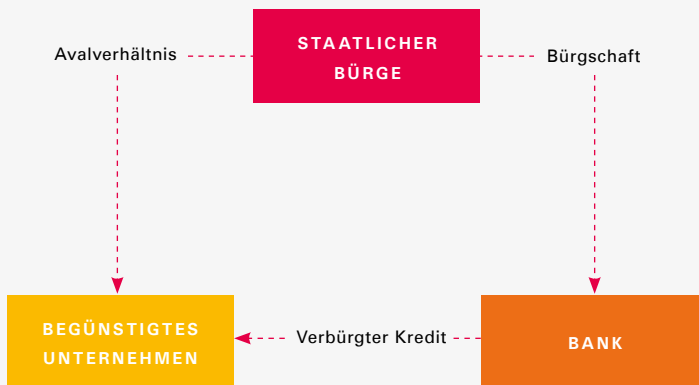
Der Inhalt im Überblick: Die Bürgschaftsmitteilung enthält Methoden zur Ermittlung von beihilfefreien Bürgschaftsentgelten (Avalprovisionen) für Einzelbürgschaften und Bürgschaftsprogramme. Darüber hinaus sind in der Mitteilung die Grundsätze zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften dargestellt. Ferner beschreibt die Bürgschaftsmitteilung verschiedene Vereinfachungen für Einzelbürgschaften und Bürgschaftsprogramme zugunsten von KMU. In diesem Kapitel werden die Voraussetzungen zur Gewährung beihilfefreier Bürgschaften erläutert und die Vorschriften über die Ermittlung des Beihilfenwertes öffentlicher Bürgschaften dargestellt. Darüber hinaus werden die von der EU-Kommission genehmigten Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften erläutert.

1. ANWENDUNGSBEREICH

Bürgschaften haben für die Wirtschaftsförderung des Bundes und der Länder, aber auch für die Finanzierung kommunaler Unternehmen eine besondere Bedeutung. Als haushaltsschonendes Instrument besitzen **Bürgschaften** eine große Hebelwirkung, da sie ohne den Einsatz liquider Haushaltsmittel auch größere Finanzierungen zugunsten von Unternehmen ermöglichen können. Die Bürgschaftsmittelung (Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Artikel 87 und 88 des EG-Vertrages auf staatliche Beihilfen in Form von Haftungsverpflichtungen und Bürgschaften, ABl. EU C 155 vom 20. Juni 2008, S. 10) beschreibt die Voraussetzungen, unter denen die EU-Kommission öffentliche Bürgschaften und sonstige Haftungsverpflichtungen als beihilfefreie Maßnahmen einordnet. Darüber hinaus enthält die Bürgschaftsmittelung Regelungen zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften und sonstigen Haftungsverpflichtungen, die ein Beihilfenelement enthalten.

Der Anwendungsbereich der Bürgschaftsmittelung umfasst sämtliche Formen von Bürgschaften, Garantien und sonstigen Haftungsverpflichtungen, mit denen bestimmte Verpflichtungen von Unternehmen gegenüber ihren Gläubigern mittels Übernahme einer Haftung durch den Staat abgesichert werden. In der Bürgschaftsmittelung wird nicht zwischen den verschiedenen Formen von Haftungsverpflichtungen unterschieden, vielmehr finden die

Regularien der Mitteilung auf sämtliche Rechtsverhältnisse Anwendung, die durch das Dreiecksverhältnis zwischen dem begünstigten Unternehmen, seinem Gläubiger (kreditgebende Bank) und dem für die Verbindlichkeit des Unternehmens gegenüber dem Gläubiger haftenden Staat (Kommune, Land, Bund) gekennzeichnet ist. In den folgenden Ausführungen wird daher aus Vereinfachungsgründen für sämtliche Formen von Haftungsverpflichtungen der Begriff „Bürgschaften“ verwendet.



Die Bürgschaftsmittelung enthält Regelungen sowohl für Einzelbürgschaften, die im Interesse eines bestimmten Unternehmens gewährt werden, als auch für Bürgschaftsregelungen, die in abstrakter Weise die Voraussetzungen für die Gewährung von öffentlichen Bürgschaften regeln, wie z. B. die Landesbürgschaftsprogramme der

- ▶ deutschen Bundesländer. Darüber hinaus wird zwischen Bürgschaften an KMU und Bürgschaften an Großunternehmen unterschieden. Neben den Vorschriften der Bürgschaftsmitteilung müssen öffentliche Bürgschaften mit einem Beihilfeelement auch den daneben zur Anwendung kommenden Verordnungen, Leitlinien, Unionsrahmen oder Genehmigungsentscheidungen der EU-Kommission entsprechen. Die korrekte Anwendung der Bürgschaftsmitteilung alleine führt folglich nicht automatisch zur Beihilfenrechtskonformität einer gewährten Bürgschaft.

Die EU-Kommission stellt in der Mitteilung fest, dass der Begünstigte einer Bürgschaft in der Regel der **Kreditnehmer** ist, da er aufgrund der Bürgschaft ggf. günstigere Kreditkonditionen von seiner Bank erhält oder für die Bürgschaft keine bzw. eine vergünstigte Bürgschaftsprämie an den staatlichen Bürgen zahlt. In bestimmten seltenen Sonderfällen kann aber auch das kreditgebende Finanzinstitut Begünstigter einer staatlichen Bürgschaft sein. Dies ist z. B. der Fall, wenn ein bereits gewährter Kredit nachträglich durch eine staatliche Bürgschaft abgesichert wird oder ein unverbürgter Kredit durch einen staatlich verbürgten Kredit desselben Kreditinstitutes zurückgeführt wird. Bürgschaften, die den Kreditgeber begünstigen, sind in der Regel mit dem Binnenmarkt unvereinbar; die Bürgschaftsmitteilung regelt insoweit nur das Verhältnis des staatlichen Bürgen zum begünstigten Kreditnehmer.

2. BEIHILFENFREIE BÜRGschaften

Gemäß Abschnitt 3 der Bürgschaftsmitteilung liegt grundsätzlich die Beihilfenfreiheit einer Bürgschaft vor, wenn dem begünstigten Unternehmen Finanzierungsmittel zu Bedingungen zugänglich gemacht werden, die auch ohne die staatliche Bürgschaft am Kreditmarkt zu erzielen wären. Zur näheren Konkretisierung, wann dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers bei staatlichen Bürgschaften entsprochen wird, sind in der Bürgschaftsmitteilung die im Folgenden dargestellten Voraussetzungen definiert. Die EU-Kommission empfiehlt den Mitgliedstaaten, beihilfenfreie Einzelbürgschaften und Bürgschaftsregelungen, die nicht sämtliche dieser Voraussetzungen erfüllen, zu notifizieren, damit sie die Beihilfenfreiheit überprüfen kann.

a) **Kein Unternehmen in Schwierigkeiten**

Der Kreditnehmer darf sich nicht in finanziellen Schwierigkeiten befinden. Dies ist in der Regel der Fall, wenn das Unternehmen nicht die Voraussetzungen eines „Unternehmens in Schwierigkeiten“ im Sinne der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien erfüllt (zur Frage, in welchen Fällen ein Unternehmen in Schwierigkeiten vorliegt, siehe ausführlich unten Kapitel VII). **Für die Anwendung der Bürgschaftsmitteilung wird davon ausgegangen, dass sich KMU in den ersten drei Jahren seit ihrer Gründung nicht in Schwierigkeiten befinden.** Unabhängig von ihrem tatsächlichen Status können sie dementsprechend beihilfenfreie Bürgschaften erhalten.

b) Haftungsumfang der Bürgschaft

Der Haftungsumfang einer Bürgschaft muss zum Zeitpunkt ihrer Gewährung betragsmäßig bestimmbar sein. Dies ist der Fall, wenn die Bürgschaft an eine bestimmte finanzielle Transaktion geknüpft ist und auf einen festen Höchstbetrag beschränkt ist und daneben eine begrenzte Laufzeit hat. Für die Absicherung von üblichen Investitions- oder Betriebsmittelkrediten sind diese Voraussetzungen regelmäßig unproblematisch erfüllbar. Schwierigkeiten können sich in der Praxis jedoch ergeben, wenn z. B. Patronatserklärungen gewährt werden sollen, d. h. schuldrechtliche Verpflichtungen einer Kommune, ihre Eigengesellschaft jederzeit so mit Finanzmitteln auszustatten, dass diese ihre Darlehensverpflichtungen erfüllen kann. Dasselbe gilt für den Fall der Gewährung von unbefristeten Bürgschaften oder Garantien. Hier empfiehlt es sich, die Marktüblichkeit solcher Haftungsverpflichtungen sachverständig zu prüfen und zu dokumentieren.

c) 80%-Grundsatz für staatliche Bürgschaften

Grundsätzlich darf eine staatliche Bürgschaft **maximal 80% des Kreditrisikos** absichern. Das dem Kreditgeber verbleibende Mindestrisiko von 20% soll Anreize dafür schaffen, dass der Kreditgeber die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers ordnungsgemäß prüft und das mit dem Kreditgeschäft verbundene Risiko im Rahmen seiner Darlehenszusage und Konditionengestaltung bewertet. Die quotale Haftung des Bürgen gilt auch bei einem Kreditausfall sowie im Rahmen der Verwertung von Kreditsicherheiten. Das heißt, dass Tilgungsvereinbarungen, die eine vorrangige Rückführung des Selbstbehalts des

Kreditgebers vorsehen, ebenso unzulässig sind wie eine vorrangige oder separate Absicherung des Selbstbehalts. Dementsprechend sind Tilgungen und Sicherheitenerlöse jeweils quotal auf den verbürgten und den unverbürgten Kreditteil anzurechnen. Die EU-Kommission weist darauf hin, dass Umgehungen des 80%-Grundsatzes, die im Ergebnis zu einer vollständigen Absicherung des Kreditausfallrisikos durch den staatlichen Bürgen führen, eine unzulässige Beihilfe an den Kreditgeber darstellen können.

Die Bürgschaftsmitteilung sieht allerdings auch **Ausnahmen vom 80%-Grundsatz** vor. So kann ein Unternehmen, das eine einzige Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse (**DAWI**) erbringt, auch eine 100%ige Bürgschaft der betrauenden Behörde erhalten. Voraussetzung hierfür ist, dass das betraute Unternehmen keine weiteren wirtschaftlichen Tätigkeiten ausübt und auch keine weitere DAWI erbringt. Soweit vom 80%-Grundsatz abgewichen werden soll, empfiehlt die EU-Kommission im Vorfeld eine Kontaktaufnahme, um die Maßnahme überprüfen zu können.

FALLBEISPIEL AUS DEM DAWI-BEREICH – GEOTHERMIE UNTERSCHLEISSHEIM

Die Stadt Unterschleißheim hatte eine Tochtergesellschaft gegründet und diese mit einer DAWI betraut (Erschließung einer geothermalen Energiequelle und Errichtung eines Wärmeversorgungsnetzes). Die für die Investitionen erforderlichen Darlehen sollten von der Stadt zu 100 % mit einer Bürgschaft besichert werden. ▶

- ▶ Die Bürgschaft wurde vor Gewährung bei der EU-Kommission notifiziert. Die EU-Kommission hat die Bürgschaftsgewährung geprüft und entschieden, dass die Vorgaben von Abschnitt 3 der Bürgschaftsmitteilung erfüllt waren und damit keine Beihilfe vorlag (Entscheidung vom 13.07.2010, SA.31261, ABl. EU C 236 vom 12.08.2011, S. 1).
-

Die Erfahrung aus der Praxis zeigt allerdings, dass die EU-Kommission Abweichungen außerhalb des DAWI-Bereiches kritisch beurteilt und sehr restriktiv handhabt. Die wenigen Kommissionsentscheidungen (Entscheidung vom 08.02.2010, N541/2009, ABl. EU C 96 vom 16.04.2010 – State guarantee in favour of SAAB Automobile AB, Entscheidung vom 05.06.2009, N80/2009, ABl. EU C 172 vom 24.07.2009 – State guarantee in favour of Volvo Personvagnar AB) hierzu betrafen besondere Einzelfälle, die sich nicht verallgemeinern lassen und deshalb für die Praxis kaum eine Rolle spielen. Abweichungen vom 80%-Grundsatz sollten daher nur in gut begründeten Ausnahmefällen in Betracht gezogen werden.

d) Marktübliche Bürgschaftsprämie

Die wesentliche Voraussetzung für die Gewährung einer beihilfenfreien Bürgschaft ist die Zahlung eines marktüblichen Bürgschaftsentgelts (Avalprovision) an den staatlichen Bürgen. Die Bürgschaftsmitteilung unterscheidet insoweit zwischen Einzelbürgschaften und Bürgschaftsregelungen.

Im Falle einer **Einzelbürgschaft** muss die marktübliche Bürgschaftsprämie anhand der Bonität des Kreditnehmers ermittelt werden. Hierfür kann das Rating einer anerkannten Ratingagentur oder das bankinterne Rating des Kreditgebers herangezogen werden, welches Aussagen zur Kreditausfallwahrscheinlichkeit trifft. Weiterhin fließen in die finanzmathematische Berechnung der Bürgschaftsprämie die Bürgschaftshöhe, die Kreditlaufzeit und die verfügbaren Sicherheiten ein. Die ermittelte Bürgschaftsprämie darf nicht geringer sein als Bürgschaftsprämien, die ähnlich eingestufte Unternehmen für vergleichbare Finanzierungen zahlen.

Ziffer 3.2.d) der Bürgschaftsmittelung sieht insoweit zwei Möglichkeiten vor: Vorrangig soll ein Vergleich mit den Prämien für entsprechende auf dem freien Finanzmarkt erhältliche Bürgschaften angestellt werden. Dabei muss dem bzw. den Vergleichsangebot(en) eine Bewertung der Merkmale des Darlehens und der finanzierten Transaktion zugrunde liegen. Die Berechnung der Bürgschaftsprämie des Vergleichsangebotes muss einzelfallspezifisch anhand eines Ratings des Darlehensnehmers erfolgen. In der Praxis kann ein einzelnes Vergleichsangebot einer Bank über die Bürgschaft ausreichen, wenn daraus hervorgeht, dass eine Bewertung des Einzelfalls vorgenommen wurde und das Angebot ohne weitere Bedingungen erfolgt.

Falls ein konkretes Vergleichsangebot für eine Bürgschaft nicht vorliegt, sind die gesamten Finanzierungskosten des Darlehens ▶

- ▶ mit und ohne Bürgschaft zu vergleichen. Hierzu ist zunächst der Marktzins für ein unverbürgtes Darlehen zu ermitteln. Dies kann mittels eines entsprechenden Darlehensangebotes einer Bank erfolgen, welches ebenfalls auf einer Bewertung des Einzelfalls beruhen muss. Dieser unverbürgte Zinssatz ist mit den tatsächlichen Gesamtfinanzierungskosten zu vergleichen, d. h. dem vereinbarten Zinssatz zzgl. des vereinbarten Bürgschaftsentgelts.

ZINSBILDUNG IN DER DARLEHENSFINANZIERUNG



Im Falle einer beihilfenfreien **Bürgschaftsregelung** muss die jeweils an den Bürgen zu zahlende Bürgschaftsprämie ebenso auf einem risikoorientierten Ansatz beruhen, der die Bonität des Kreditnehmers, die Bürgschaftshöhe, die Kreditlaufzeit und die Sicherheiten berücksichtigt. Weiterhin müssen die jeweiligen Bürgschaftsprämien neben den erwarteten Verlusten auch die Kosten für die Risikoprüfung und die Verwaltung des Bürgschaftsprogramms abdecken und darüber hinaus eine Eigenkapitalvergütung enthalten, selbst wenn das Bürgschaftsprogramm nicht oder nur zum Teil mit Eigenkapital des staatlichen Bürgen unterlegt ist. Solche selbsttragenden Bürgschaftsregelungen werden auch als „Pure Cover Bürgschaftsregelungen“ bezeichnet. Die Bürgschaftsprämien müssen jährlich darauf hin überprüft werden, ob sie noch diesen Anforderungen genügen; ggf. müssen die Bürgschaftsprämien angepasst werden.

Die Bürgschaftsmittelung sieht darüber hinaus für beihilfenfreie Einzelbürgschaften an KMU und beihilfenfreie Bürgschaftsregelungen zugunsten von KMU verschiedene Vereinfachungen zur Ermittlung marktüblicher Bürgschaftsprämien vor. So sind im Abschnitt 3.4 der Mitteilung sogenannte **Safe-Harbour-Prämien** für KMU dargestellt. Dabei handelt es sich um Mindestprämien, die ausschließlich anhand des Ratings des Unternehmens ermittelt werden und die als marktüblich gelten. Die in der Bürgschaftsmittelung genannten Prämiensätze sind allerdings nicht mehr gültig und wurden von der EU-Kommission berichtigt („Berichtigung ▶

- ▶ der Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Artikel 87 und 88 des EG-Vertrags auf staatliche Beihilfen in Form von Haftungsverpflichtungen und Bürgschaften“, ABl. EU C 244 vom 25.09.2008, S. 32). In der Übersicht sind die Safe Harbour Prämien den Ratingkategorien der Ratingagenturen Standard & Poors (kurz: S&P), Moodys und Fitch gegenübergestellt:

Eine Zuordnung nationaler Ratings von Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern zu den S&P Ratingkategorien ist mit Hilfe der vom Verband der Vereine Creditreform e.V. im Internet veröffentlichten RatingMap-Deutschland möglich (<https://www.creditreform.de/microsites/creditreform-ratingmap-deutschland.html>), dem derzeit einzigen bekannten Anbieter einer solchen Information.

Neben den Safe Harbour Prämien können im Rahmen von **Bürgschaftsregelungen für KMU** auch Einheitsprämien zur Anwendung kommen, wenn das Bürgschaftsprogramm auf einen verbürgten **Höchstbetrag von EUR 2,5 Mio. je Unternehmen** begrenzt ist. Die Einheitsprämien werden unabhängig von der Bonität des jeweiligen Kreditnehmers und unabhängig von den zugrundeliegenden Kreditkonditionen erhoben. Gleichwohl muss sichergestellt sein und jährlich überprüft werden, dass die erwarteten Verluste sowie die Verwaltungs- und Kapitalkosten des Programms aus den Einheitsprämien vollständig gedeckt werden können.

BONITÄT	STANDARD AND POOR'S	FITCH	MOODY'S	JÄHRLICHE SAFE-HARBOUR-PRÄMIE
Höchste Bonität	AAA	AAA	Aaa	0,4%
Sehr starke Fähigkeit zur Erfüllung von Zahlungsverbindlichkeiten	AA +	AA +	Aa 1	0,4%
	AA	AA +	Aa 2	
	AA –	AA –	Aa 3	
Starke Fähigkeit zur Erfüllung von Zahlungsverbindlichkeiten	A +	A +	A 1	0,55%
	A	A +	A 2	
	A –	A –	A 3	
Angemessene Fähigkeit zur Erfüllung von Zahlungsverbindlichkeiten	BBB +	BBB +	Baa 1	0,8%
	BBB	BBB	Baa 2	
	BBB –	BBB –	Baa 3	
Bonität kann von nachteiligen Entwicklungen beeinflusst werden	BB +	BB +	Ba 1	2%
	BB	BB	Ba 2	
	BB –	BB –	Ba 3	
Bonität hängt von anhaltend günstigen Bedingungen ab	B +	B +	B 1	3,8%
	B	B	B 2	
	B –	B –	B 3	6,3%
Bonität wird wahrscheinlich durch nachteilige Entwicklungen beeinflusst	CCC +	CCC +	Caa 1	Keine jährliche Safe-Harbour-Prämie möglich
	CCC	CCC	Caa 2	
	CCC –	CC		
	CC	CC		
		C		
In oder nahe Zahlungsverzug	SD	DDD	Ca	Keine jährliche Safe Harbour-Prämie möglich
	D	DD	C	
		D		

3. BÜRGschaften MIT EINEM BEIHILFENELEMENT

In Abschnitt 4 der Bürgschaftsmitteilung sind die Grundsätze für staatliche Bürgschaften mit einem Beihilfenelement sowie die Methoden zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften dargestellt. Bürgschaften mit einem Beihilfenelement müssen – ebenso wie beihilfenfreie Bürgschaften – die oben unter Ziffer 2. b) und c) beschriebenen Voraussetzungen erfüllen. Ihr Haftungsumfang muss dementsprechend bestimmbar sein und der 80 %-Grundsatz eingehalten werden. Bürgschaftsregelungen zugunsten von Unternehmen in Schwierigkeiten werden von der EU-Kommission grundsätzlich nicht akzeptiert. Eine Ausnahme gilt für Bürgschaftsregelungen zugunsten von KMU, die nach Maßgabe der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien von der EU-Kommission genehmigt wurden.

HINWEIS

Bürgschaften zugunsten von **Unternehmen in Schwierigkeiten** prüft die EU-Kommission auf Grundlage der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien, die in Kapitel VII dieses Bandes ausführlich erläutert werden. Unter bestimmten Voraussetzungen können auf Grundlage der De-Minimis-Verordnungen jedoch auch Bürgschaften zugunsten von Unternehmen gewährt werden, die bestimmte Kriterien eines Unternehmens in Schwierigkeiten erfüllen.

a) Grundsätze zur Beihilfenwertermittlung (Entgeltdifferenz)

Das Beihilfenelement einer staatlichen Bürgschaft besteht grundsätzlich in der Differenz zwischen dem marktüblichen Bürgschaftsentgelt und dem tatsächlich gezahlten Entgelt. Die über die Darlehenslaufzeit jeweils berechneten Differenzbeträge sind mit dem Abzinsungssatz (siehe oben Kapitel V Ziffer 3.) auf den Gegenwartswert abzuzinsen. Der Beihilfenwert einer Bürgschaft entspricht der Summe der Barwerte der künftigen Differenzbeträge. Für die Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften ist somit zunächst das marktübliche Bürgschaftsentgelt zu ermitteln und mit dem tatsächlich vereinbarten Entgelt zu vergleichen. Die Bürgschaftsmittelung unterscheidet auch hier zwischen Einzelbürgschaften und Bürgschaftsregelungen und verweist auf die entsprechenden Regelungen zur Ermittlung beihilfenfreier Bürgschaftsprämien, die oben unter Ziffer 2. d) erläutert wurden.

Die Beihilfenwertermittlung erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem der Begünstigte nach dem geltenden nationalen Recht einen Rechtsanspruch auf die Beihilfe erwirbt. In der Regel ist dies der Zeitpunkt der Bürgschaftsbewilligung, die dem Begünstigten durch einen entsprechenden Förderbescheid mitgeteilt wird, spätestens jedoch der Abschluss des Bürgschaftsvertrages mit dem Kreditgeber.



b) Berechnungsmethoden für den Beihilfenwert

Die EU-Kommission akzeptiert im Falle von Bürgschaftsregelungen auch die Anwendung von Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften, die auf Grundlage der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) oder der De-Minimis-Verordnungen genehmigt wurden. Voraussetzung für die Anwendbarkeit einer genehmigten Methode auf eine zu gewährende Bürgschaft ist, dass die Art der Bürgschaft und die Art der verbürgten Transaktion ausdrücklich von der genehmigten Methode erfasst sind.

In den vergangenen Jahren wurden verschiedene deutsche Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften von der EU-Kommission genehmigt. Für die **Bürgschaftsprogramme des Bundes und der Länder** sind derzeit folgende Methoden anwendbar:

Methode zur Berechnung des Beihilfenwertes von Bürgschaften zur Absicherung von:

- Investitionskrediten (Entscheidung vom 20.12.2013, SA.37256, ABl. EU C 233 vom 18.07.2014, S. 1 ff.),
- Betriebsmittelkrediten (Entscheidung vom 20.12.2013, SA.37257, ABl. EU C 233 vom 18.07.2014, S. 1 ff.), diese Methode bildet das im Vergleich zu Investitionen höhere Risiko von Umlaufmittelfinanzierungen ab,
- Spezialfinanzierungen (Entscheidung vom 20.12.2013, SA.37258 ABl. EU C 233 vom 18.07.2014, S. 1 ff.), diese Methode findet Anwendung auf Projektgesellschaften und junge Unternehmen, die über kein bilanzbasiertes Rating verfügen.

Die Methoden können für die Ermittlung des Beihilfenwertes von Bürgschaften verwendet werden, die auf der Grundlage der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung und der De-Minimis-Verordnung gewährt werden. Die Beihilfeterminmittlung erfolgt jeweils auf der Grundlage eines risikobasierten Ansatzes, dem folgende Formel zugrunde liegt:

$$\begin{aligned} \text{Beihilfenwert p.a.} = & \text{(verbürgter Kreditbetrag} \\ & * \text{ Bürgschaftsrisiko)} \\ & - \text{ Bürgschaftsentgelt} \\ & + \text{ Verwaltungs- und} \\ & \text{ Kapitalkostenpauschale} \end{aligned}$$

Beihilfenwert p.a. =

(verbürgter Kreditbetrag * Bürgschaftsrisiko) – Bürgschaftsentgelt + Verwaltungs- und Kapitalkostenpauschale

EXKURS: Mathematische Herleitung des Beihilfenwertes

$$\text{Beihilfenwert} = \sum_{t=1}^n B_t \left(\frac{(PD_{RK,t} - PD_{RK,t-1}) * (1-r)}{(1+i)^t} + \frac{0,0032 * (1-PD_{RK,t-1})}{(1+i)^t} + \frac{0,0010 * (1-PD_{RK,t-1})}{(1+i)^t} - \frac{P * (1-PD_{RK,t-1})}{(1+i)^{(t-1)}} \right)$$

n	= Laufzeit in Jahren	i	= EU-Abzinsungssatz (Diskontierungszinssatz) gemäß Referenzzinsmitteilung
B_t	= Bürgschaftsbetrag bei Valutierung bzw. zu Beginn des Laufzeitjahres	P	= Bürgschaftsprovision in % des Bürgschaftsbetrages
PD_{RK,t}	= kumulierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Abhängigkeit von der Ratingkategorie und dem Jahr der Kreditlaufzeit	0,0032	= Eigenkapitalkosten gemäß Ziffer 3.4 f) Bürgschaftsmittelung
r	= Recovery Rate (Rückflussquote aus Sicherheitenerlösen)	0,0010	= jährliche Verwaltungskosten gemäß Ziffer 3.4 f) Bürgschaftsmittelung

Für die Berechnung der Beihilfenwerte von Bürgschaften wird im Auftrag des Bundes und der Länder ein Online-Rechner von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auf folgender Internetseite bereitgestellt:

<https://www.pwc.de/de/offentliche-unternehmen/beihilfewertrechner.html>

Eine weitere genehmigte Methode ist die Berechnungsmethode zur Ermittlung der Beihilfeintensität der staatlichen **Rückbürgschaften und Rückgarantien für die Bürgschaftsbanken** bzw. Kreditgarantiegemeinschaften (Entscheidung vom 15.09.2009, N365/09, ABl. EU C 19 vom 26.01.2010, S. 5 ff.). Die Berechnungsmethode findet Anwendung auf die Rückbürgschaften und Rückgarantien des Bundes und der Länder für die deutschen Bürgschaftsbanken.

Diese wiederum übernehmen Bürgschaften zur Absicherung von Kreditfinanzierungen oder der von den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften eingegangenen typischen stillen Beteiligungen. Die Berechnungsmethode beruht ebenfalls auf einem risiko-basierten Ansatz und wurde für Bürgschaften genehmigt, die auf der Grundlage der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung und der De-Minimis Verordnung gewährt werden. Hierfür ist beispielsweise auf der Internetseite des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. ein Online-Rechner verfügbar: <http://www.vdb-info.de/service/beihilferechner/berechnung-des-beihilfewertes-staatlicher-rueckbuergschaften-und-garantien>

Sämtliche o. g. Methoden für die Berechnung des Beihilfewertes von Bürgschaften des Bundes und der Länder sowie der Bürgschaftsbanken sind nur anwendbar für maximal 80%ige Bürgschaften an KMU und an Großunternehmen.

Darüber hinaus wurde von der EU-Kommission die deutsche Methode zur Berechnung des Beihilfeelements von **Garantien im Agrarsektor** (Entscheidung vom 28.04.2015, SA.38901, ABL. EU C 203 vom 19.06.2015, S. 6) genehmigt. Die Methode ist anwendbar für KMU, die in der landwirtschaftlichen Primärproduktion oder im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse tätig sind. Die Methode dient zur Berechnung des Beihilfewertes von maximal 70%igen Bürgschaften zur Absicherung von Investitions- und Betriebsmittelkrediten mit einem maximalen Bürgschaftsbetrag von EUR 2,5 Mio. je Unternehmen.

Die Methode soll ausdrücklich als Instrument zur Krisenintervention in der Landwirtschaft bereitgehalten werden. Die Gewährung von Bürgschaften zugunsten von Unternehmen in Schwierigkeiten ist allerdings ausgeschlossen. Die Berechnungsmethode beruht auf der vereinfachten Anwendung von Einheitsprämien für KMU-Bürgschaftsregelungen gemäß Ziffer 4.5 der Bürgschaftsmittelung und wurde für Bürgschaften genehmigt, die auf der Grundlage der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung, der Freistellungsverordnung für die Landwirtschaft (Verordnung (EU) Nr. 702/2014 vom 25.06.2014, ABl. EU L 193 vom 01.07.2014, S. 1.) und der De-Minimis-Verordnung gewährt werden.

4. PRAXISTIPPS UND HINWEISE

a) **Nachträgliche Änderungen des Bürgschaftsvertrages**

In der Praxis kommt es häufig vor, dass sich die ursprünglichen Bedingungen des verbürgten Kredites und ggf. auch der Bürgschaft nachträglich ändern, weil die wirtschaftliche Entwicklung des begünstigten Unternehmens nicht plangemäß verlaufen ist. Nicht selten muss eine Bürgschaft prolongiert werden, müssen Kredit-sicherheiten freigegeben oder Kredittilgungen gestundet werden. U. U. befindet sich das Unternehmen in einer Krise, in der auch ein Sanierungsbeitrag des öffentlichen Bürgen gefordert wird.

Die EU-Kommission weist in Abschnitt 5.3. der Bürgschaftsmittelung darauf hin, dass nachträgliche Änderungen der ursprünglich

vereinbarten Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von staatlichen Bürgschaften u. U. **mit der Gewährung einer neuen Beihilfe gleichstellt** werden, die ggf. bei der EU-Kommission zur Genehmigung anzumelden ist. Es empfiehlt sich daher, solche nachträglichen Änderungen so auszugestalten, dass sie dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers entsprechen und damit als beihilfenfreie Maßnahme nicht der Anmeldepflicht unterliegen. Je nach Ausgestaltung können nachträgliche Änderungen aber auch auf Grundlage der De-Minimis-Verordnungen notifizierungsfrei oder nach Maßgabe der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien (dazu ausführlich unten Kapitel VII) als anmeldepflichtige Beihilfen gewährt werden.

HINWEIS

In ihrer Entscheidung in dem Fall SOLON (Entscheidung vom 20.12.2011, SA.33662, ABl. EU C 12 vom 14.01.2012, S. 1 ff.) hatte die EU-Kommission darauf hingewiesen, dass nachträgliche Änderungen des Kreditvertrages, die zu einer Risikoerhöhung des Bürgen führen, u. U. eine Anpassung des Bürgschaftsvertrages – z. B. durch Erhöhung der Bürgschaftsprämie – erfordern können, um dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers zu entsprechen.

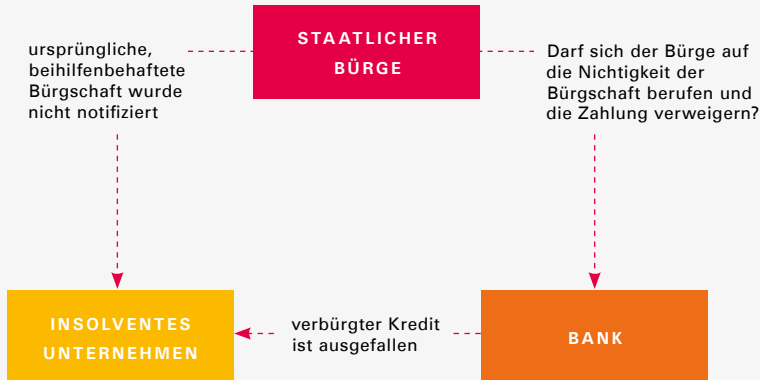
b) EU-rechtswidrige Bürgschaften

– Residex-Rechtsprechung

Gemäß § 134 BGB sind Verträge **nichtig**, die gegen ein gesetzliches Verbot verstoßen. Das beihilfenrechtliche Durchführungsverbot des Art. 108 Abs. 3 AEUV ist ein Verbotsgesetz im Sinne von § 134 BGB. Ein Verstoß kann daher zur Gesamtnichtigkeit des zugrundeliegenden Rechtsverhältnisses führen. **Die beihilfenrechtskonforme Gewährung von staatlichen Bürgschaften hat daher nicht nur eine besondere Bedeutung für den Kreditnehmer, sondern insbesondere auch für den Kreditgeber**, der sich auf die Werthaltigkeit der Bürgschaft als Kreditsicherheit verlassen (können) muss.

In dem Fall Residex hatte die Stadt Rotterdam die Zahlung aus einer Bürgschaft verweigert und sich gegenüber dem Kreditgeber Residex auf die Nichtigkeit der Bürgschaft berufen, weil diese nicht notifiziert worden war. Der Verstoß gegen das Durchführungsverbot des Artikel 108 Abs. 3 AEUV führte nach Ansicht der Stadt zur Nichtigkeit der Bürgschaft insgesamt.

Der EuGH stellte in seinem Urteil (EuGH, Urteil vom 08.12.2011, C-275/10) fest, dass im Einzelfall zu prüfen ist, wer Begünstigter einer staatlichen Bürgschaft ist. Der Bürgschaftsvertrag stellt in der Regel nur dann eine Beihilfe an den Kreditgeber dar, wenn dieser eigene wirtschaftliche Vorteile aus der Bürgschaft zieht. Dies ist nach dem Urteil der Fall, wenn mit Hilfe der Bürgschaft ein bereits gewährtes Darlehen nachträglich besichert wird oder ein nichtbesichertes Darlehen durch ein verbürgtes Dar-



lehen des Kreditgebers zurückgeführt wird. In diesen Fällen müssen die wirtschaftlichen Vorteile des Kreditgebers aus der Bürgschaft rückabgewickelt werden. Dazu müssen die wirtschaftlichen Vorteile quantifiziert werden, um den Umfang der rechtswidrigen Beihilfe zu bestimmen, die in Form einer Kompensationszahlung an den staatlichen Bürgen zurückzuführen ist. Ob daneben auch die Bürgschaft zwingend nichtig ist, bestimmt sich laut der Residex-Rechtsprechung nach nationalem Recht. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes, der in einem solchen Fall entscheidet, (z. B. BGH, Urteil vom 5. Dezember 2012, I ZR 92/11 – „Wingas“) ist eine **Gesamtnichtigkeit des zugrundeliegenden Rechtsverhältnisses bei Verstoß gegen beihilfenrechtliche Vorschriften nicht zwingend**; mögliche Folge kann auch sein, dass der übrige Teil des Vertrages seine Gültigkeit behält, sodass nur eine Teil-Nichtigkeit vorläge.

Schließlich wäre es auch nicht sachgerecht, einem durch die Bürgschaft nicht beihilfebegünstigten Kreditgeber das Insolvenzrisiko des Beihilfenempfängers aufzuerlegen. Es spricht daher vieles dafür, dass die Verpflichtung des staatlichen Bürgen aus der Bürgschaft gegenüber dem Kreditgeber unberührt bleibt, wenn lediglich der Kreditnehmer Begünstigter einer beihilfenrechtswidrigen Beihilfe ist. Allerdings verbleiben in der Praxis Unsicherheiten, da für Bürgschaftsverhältnisse noch keine entsprechenden Entscheidungen deutscher Gerichte zur Frage einer etwaigen Teil-Nichtigkeit ergangen sind. Eine beihilfenrechtssichere Ausgestaltung staatlicher Bürgschaften ist trotz der fortbestehenden Unwägbarkeiten im Einzelfall nach wie vor möglich. Geboten ist allerdings eine sorgfältige Prüfung im Vorfeld; insbesondere ist in jedem Einzelfall genau zu prüfen, wer Begünstigter ist.

KAPITEL VI

De-Minimis-Verordnung

Der Inhalt im Überblick: Die De-Minimis-Verordnung regelt, dass staatliche Zuwendungen mit einem Beihilfenwert von bis zu € 200.000 in einem Zeitraum von drei aufeinander folgenden Steuerjahren grundsätzlich beihilfefrei gewährt werden können.

1. ANWENDUNGSBEREICH UND GRUNDSÄTZE

Nach der sogenannten De-Minimis-VO (Verordnung (EU) Nr. 1407/2013 der Kommission über die Anwendbarkeit der Art. 107 und 108 AEUV auf De-Minimis-Beihilfen vom 18.12.2013, ABl. EU L 352 vom 24.12.2013, S. 1) werden sogenannte De-Minimis-Beihilfen – das sind kleinere Beihilfen bis zu einem bestimmten Schwellenwert, die einem einzigen Unternehmen über einen Zeitraum von drei Steuerjahren gewährt werden – als Maßnahmen angesehen, die aufgrund ihrer Geringfügigkeit vom Anwendungsbereich des Art. 107 Abs. 1 AEUV ausgeklammert sind. Dabei wird davon ausgegangen, dass sie weder Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten haben noch den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen. **Sie müssen daher nicht** gemäß Art. 108 Abs. 3 AEUV **notifiziert werden** (vgl. zum Notifizierungsverfahren ausführlich Band 1, EU-Beihilfenrecht Grundlagen, S. 88 ff.).

Relevante Größe bei der Beurteilung, ob es sich (noch) um eine De-Minimis-Beihilfe handelt, ist das sog. „Bruttosubventionsäquivalent“. Dieses darf den Schwellenwert nicht überschreiten. Der **De-Minimis-Schwellenwert** für die über einen **Zeitraum von drei Steuerjahren** (Beispiel unten unter Ziffer 5.) an ein einziges Unternehmen gewährten De-Minimis-Beihilfen liegt bei **EUR 200.000**. Für Unternehmen des gewerblichen Straßengüterverkehrs gilt abweichend eine Obergrenze von EUR 100.000; der

Erwerb von Fahrzeugen des Straßengüterverkehrs kann dabei nicht gefördert werden.

Der Geltungsbereich der Verordnung betrifft grundsätzlich Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche mit Ausnahme der Bereiche Fischerei und Aquakultur, Primärerzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse sowie u. U. Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Weiter gilt die De-Minimis-VO **nicht für Exportbeihilfen und Beihilfen, die Importwaren diskriminieren.**

Das Unternehmen, das die Förderung erhalten soll, muss vorher eine Erklärung zum Antrag auf De-Minimis-Beihilfen abgeben, in der es Angaben zum Unternehmen selbst und eventuellen anderen (Vor-)Förderungen macht, die für die Beurteilung entscheidend sind (sog. „**De-Minimis-Erklärung**“). Liegen alle Voraussetzungen vor, ist die gewährende Stelle verpflichtet, dem Unternehmen zu bescheinigen, dass es eine De-Minimis-Beihilfe erhalten hat (sog. „De-Minimis-Bescheinigung“). Die Bewilligungsbehörde muss darin den Beihilfenwert der Fördermaßnahme unter Angabe der (jeweiligen) De-Minimis-VO genau angeben. Bei der Prüfung, ob es sich bei einer (geplanten) Förderung um eine De-Minimis-Beihilfe handelt, sind immer die Regelungen zur **Kumulierung** zu beachten (s. dazu unten Ziffer 4.).

2. DE-MINIMIS-FÖRDERUNG: „EIN EINZIGES UNTERNEHMEN“ – BEDEUTUNG DES UNTERNEHMENSVERBUNDS

Im Rahmen der De-Minimis-Verordnung ist hinsichtlich der zulässigen Beihilfenhöchstbeträge nicht nur das einzelne Unternehmen, sondern gegebenenfalls der Unternehmensverbund als „ein einziges Unternehmen“ in die Betrachtung einzubeziehen. Nach der VO sind als **ein einziges Unternehmen** solche Unternehmen im Unternehmensverbund zu betrachten, die zueinander **in mindestens einer** der folgenden Beziehungen stehen:

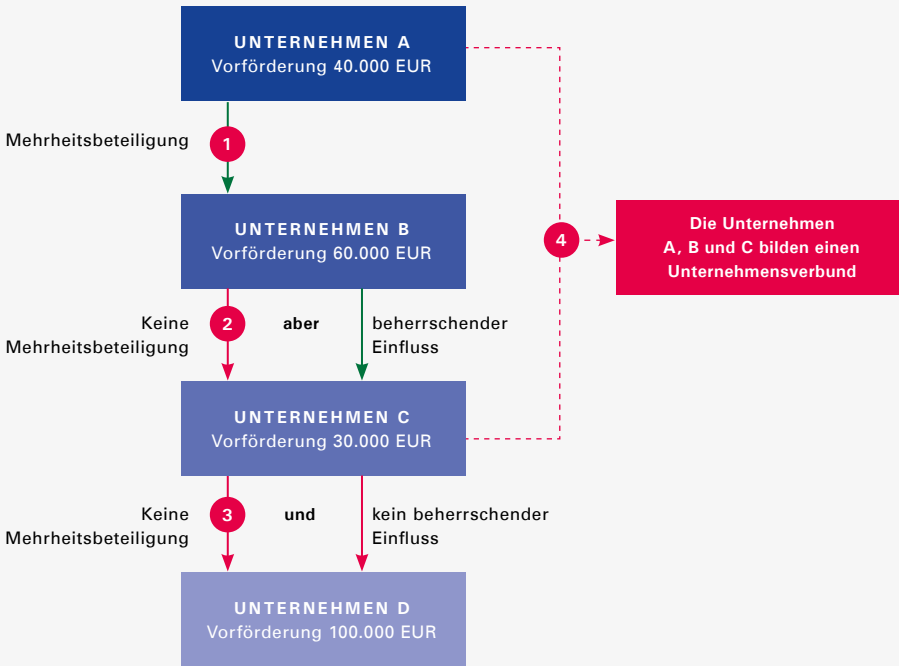
- Ein Unternehmen hält die Mehrheit der Stimmrechte der Anteilseigner oder Gesellschafter eines anderen Unternehmens;
- ein Unternehmen ist berechtigt, die Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsgremiums eines anderen Unternehmens zu bestellen oder abzurufen;
- ein Unternehmen ist gemäß einem mit einem anderen Unternehmen geschlossenen Vertrag oder aufgrund einer Klausel in dessen Satzung berechtigt, einen beherrschenden Einfluss auf dieses Unternehmen auszuüben;
- ein Unternehmen, das Anteilseigner oder Gesellschafter eines anderen Unternehmens ist, übt gemäß einer mit anderen Anteilseignern oder Gesellschaftern dieses anderen Unternehmens getroffenen Vereinbarung die alleinige Kontrolle

über die Mehrheit der Stimmrechte von dessen Anteilseignern oder Gesellschaftern aus.

Auch Unternehmen, die **mittelbar** über ein oder mehrere andere Unternehmen zueinander in der vorgenannten Beziehung stehen, werden als ein einziges Unternehmen betrachtet. Unternehmen, deren einzige Beziehung darin besteht, dass jedes von ihnen eine direkte Verbindung zu derselben bzw. denselben öffentlichen Einrichtungen aufweist, werden als nicht miteinander verbunden angesehen. Dasselbe gilt für Unternehmen, die durch eine natürliche Person oder eine gemeinsam handelnde Gruppe von Unternehmen natürlicher Unternehmen verbunden sind. Für weitere Hinweise siehe nachfolgend Ziffer 5.

Beantragt ein Unternehmen eine De-Minimis-Förderung, ist daher zu ermitteln, in welcher Höhe das Unternehmen bereits De-Minimis-Beihilfen erhalten hat. Dazu ist sowohl die bereits erhaltene Förderung (Vorförderung) des antragstellenden Unternehmens selbst als auch der gegebenenfalls zum Unternehmensverbund gehörenden Unternehmen zu ermitteln und zu berücksichtigen.

**UNTERNEHMENSBEGRIFF NACH DER DE-MINIMIS-VO
– BEISPIEL MIT BEREITS ERHALTENER
DE-MINIMIS-VORFÖRDERUNG:**



ERLÄUTERUNG:

- 1** Unternehmen B zählt zum Verbund, da Unternehmen A die Mehrheit der Anteile an B hält.
- 2** Unternehmen C zählt zum Verbund, da Unternehmen B einen beherrschenden Einfluss auf C ausübt und A die Mehrheit der Anteile an B hält
- 3** Unternehmen D zählt nicht zum Verbund, da Unternehmen C nicht die Mehrheit der Anteile an D hält und keinen beherrschenden Einfluss auf D ausübt.
- 4** Folglich bilden die Unternehmen A, B und C ein einziges Unternehmen im Sinne der De-Minimis-Regel. Die summierte Vorförderung beträgt **130.000 EUR**.

Demzufolge besteht für das Unternehmen A noch eine verbleibende Fördermöglichkeit in Höhe von **70.000 EUR** für De-Minimis-Beihilfen.

3. ARTEN VON DE-MINIMIS-BEIHILFEN

Die De-Minimis-VO gilt gemäß Art. 4 Abs. 1 nur für **transparente Beihilfen**, also solche Beihilfen, deren Bruttosubventionsäquivalent im Voraus genau berechnet werden kann, ohne dass eine Risikobewertung erforderlich ist. **Zuschüsse und Zinszuschüsse sowie Kapitalzuführungen und Risikofinanzierungsmaßnahmen** in Form von Beteiligungen oder beteiligungsähnlichen Finanzierungsinstrumenten im Sinne der Risikokapitalleitlinien (ABl. EU C 19 vom 22.01.2014, S. 4) gelten als transparente Beihilfen, sofern der De-minimis-Schwellenwert nicht überschritten wird. Bürgschaften und Garantien (nachfolgend zusammen „Bürgschaften“) können unter den nachfolgend genannten Voraussetzungen als transparente Beihilfen angesehen werden. Der Beihilfenwert ermittelt sich hier anhand der Differenz der tatsächlich gezahlten Zinsen bzw. Bürgschaftsprämien zu den marktüblichen Sätzen.

De-Minimis-Beihilfen in Form von **Darlehen und Bürgschaften** dürfen nicht an Unternehmen gewährt werden, die sich bereits in einem Insolvenzverfahren befinden oder bei denen die Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens erfüllt sind. Handelt es sich bei dem Beihilfegünstigten um ein Großunternehmen, muss dieses über ein Rating von mindestens B- verfügen. Zusätzlich gelten folgende Voraussetzungen:

Darlehen gelten als transparente Beihilfen, wenn entweder

- das Bruttosubventionsäquivalent auf der Grundlage des zum Zeitpunkt der Bewilligung geltenden **Referenzzinssatzes** ermittelt wurde (vgl. hierzu oben Kapitel V); **oder**
- der Darlehensbetrag bei einer Laufzeit von maximal fünf Jahren EUR 1.000.000 (bzw. EUR 500.000 bei Unternehmen des Straßengüterverkehrs) nicht übersteigt. Im zweiten Fall muss das Darlehen zudem durch Sicherheiten unterlegt sein, die sich auf mindestens 50 % des Darlehensbetrages belaufen. Bei einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren darf der Darlehensbetrag EUR 500.000 (bzw. EUR 250.000 bei Straßengüterverkehrsunternehmen) nicht überschreiten. In diesen Fällen ergibt sich ein Bruttosubventionsäquivalent von je EUR 200.000. Bei Darlehen mit einem geringeren Darlehensbetrag und/oder einer kürzeren Laufzeit als fünf bzw. zehn Jahren wird das Bruttosubventionsäquivalent als entsprechender Anteil von EUR 200.000 ermittelt.

Bürgschaften gelten als transparente Beihilfen, wenn entweder

- der **Bürgschaftsbetrag** bei einer maximalen Laufzeit von fünf Jahren EUR 1.500.000 (bzw. EUR 750.000 bei Straßengüterverkehrsunternehmen) bzw. bei einer Bürgschaftslaufzeit von höchstens zehn Jahren EUR 750.000 (bzw. EUR 375.000 bei Straßengüterverkehrsunternehmen) nicht übersteigt und der Verbürgungsgrad 80 % nicht überschreitet; **oder**

- das Bruttosubventionsäquivalent der Bürgschaft auf der Grundlage der Safe-Harbour Prämien der Bürgschaftsmittelteilung (diese Möglichkeit gilt nur für KMU) berechnet wurde (vgl. hierzu Kapitel V); **oder**
- die Methode zur Bestimmung des Bruttosubventionsäquivalents einer Bürgschaft von der EU-Kommission genehmigt wurde und die genehmigte Methode ausdrücklich auf die Art der Bürgschaft und die Art der zugrundeliegenden Transaktionen im Zusammenhang mit der De-Minimis-VO Bezug nimmt. Hier kommt insbesondere der sog. „Beihilferechner“ in Betracht, s. hierzu oben Kapitel V und den Praxistipp nachfolgend unter Ziffer 5. Eine **pauschale** Avalprovision ohne Berücksichtigung der Bonität des Unternehmens und des Ausfallrisikos (z. B. 0,5 % der Bürgschaftssumme) wird nach der Entscheidungspraxis der EU-Kommission nicht als marktüblich angesehen.

Liegen die genannten Voraussetzungen vor, können De-Minimis-Beihilfen auch an **Unternehmen in Schwierigkeiten** gewährt werden (vgl. hierzu Kapitel VII).

4. WEITERE DE-MINIMIS-VERORDNUNGEN

Neben der oben beschriebenen allgemeinen De-Minimis-Verordnung können De-Minimis-Beihilfen in bestimmten Wirtschaftsbereichen auf der Grundlage von drei weiteren Verordnungen gewährt werden. Im Vergleich zu der allgemeinen De-Minimis-VO ergeben sich Besonderheiten vor allem im Hinblick auf den Anwendungsbereich und den jeweiligen Schwellenwert:

a) Landwirtschaft, Fischerei und Aquakultur

- Die De-Minimis-Verordnung für den Agrarsektor (Verordnung (EU) Nr. 1408/2013 vom 18.12.2013, ABl. EU L 352 vom 24.12.2013, S. 9) gilt für Unternehmen, die in der Primärerzeugung landwirtschaftlicher Produkte tätig sind (Agrarsektor). Hierzu zählen die in Anhang I des AEUV aufgeführten landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Der Schwellenwert beträgt **EUR 15.000**. Die Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse unterliegt aber der allgemeinen De-Minimis-VO.
- Die De-Minimis-Verordnung für den Fischerei- und Aquakultursektor (Verordnung (EU) Nr. 717/2014 vom 27.06.2014, ABl. EU L 190 vom 28.06.2014, S. 45) gilt für Beihilfen an Unternehmen des Fischerei- und Aquakultursektors. Der Schwellenwert beträgt hier **EUR 30.000**.

b) De-Minimis-Schwellen für Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse (DAWI)

- Die **DAWI-De-Minimis-Verordnung** (Verordnung (EU) Nr. 360/2012 vom 25.04.2012, ABl. EU L 114 vom 26.04.2012, S. 8) gilt für Beihilfen an Unternehmen, die eine DAWI (Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse) erbringen (vertiefte Informationen zu beihilfenrechtlichen Aspekten der DAWI wird der geplante Band 3 der Leitfaden-Reihe enthalten). Der **Schwellenwert** beträgt **EUR 500.000**. Beihilfen an Unternehmen in Schwierigkeiten sind nach dieser Verordnung ausgeschlossen. Dem höheren Schwellenwert im Vergleich zur allgemeinen De-Minimis-Verordnung entsprechend können Bürgschaften bis zu einem verbürgten Betrag von EUR 3.750.000 übernommen werden.

c) Verhältnis der De-Minimis-Verordnungen zueinander und zu anderen Beihilfenvorschriften

Unternehmen, die z. B. sowohl in der Fischerei und Aquakultur oder der Primärerzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse als auch in anderen Wirtschaftsbereichen tätig sind, dürfen Beihilfen nach der allgemeinen De-Minimis-Verordnung nur erhalten, wenn durch geeignete Mittel sichergestellt wird, dass die allgemeinen De-Minimis-Beihilfen nicht den in der Fischerei- und Aquakultur oder Primärerzeugung landwirtschaftlicher Erzeugnisse tätigen Unternehmensbereichen zugutekommen. Dies kann z. B. durch eine rechtliche Trennung der Tätigkeiten gewährleistet werden.

Die **Kumulierungsvorschriften** für die allgemeine De-Minimis-VO betreffen einerseits das Verhältnis zu Beihilfen auf der Grundlage der drei übrigen De-Minimis-Verordnungen und andererseits das Verhältnis zu anderen Beihilfen, die entweder nach einer Gruppenfreistellungsverordnung freigestellt sind oder von der EU-Kommission genehmigt wurden. De-Minimis-Beihilfen nach der allgemeinen De-Minimis-VO dürfen mit DAWI-De-Minimis-Beihilfen kumuliert werden, solange der DAWI-De-Minimis-Höchstbetrag von EUR 500.000 nicht überschritten wird. De-Minimis-Beihilfen nach der De-Minimis-VO dürfen mit Beihilfen nach der De-Minimis Agrar-VO und der De-Minimis Fischerei-VO kumuliert werden, wenn die allgemeinen De-Minimis-Höchstbeträge nicht überschritten werden.

Erhält **ein einziges Unternehmen** De-Minimis-Beihilfen nach verschiedenen De-Minimis-VO, müssen diese zusammen betrachtet und addiert werden. Dabei gilt Folgendes:

- Agrar- und Fischerei-Beihilfen: Obergrenze EUR 30.000
- Allgemeine- und Agrar- und/oder Fischerei-Beihilfen:
Obergrenze EUR 200.000
- DAWI- und Allgemeine Beihilfen und/oder Agrar- und/oder Fischerei-Beihilfen: Obergrenze EUR 500.000

Schließlich dürfen De-Minimis-Beihilfen **nicht** mit anderen Beihilfen für dieselben beihilfefähigen Kosten kumuliert werden, wenn

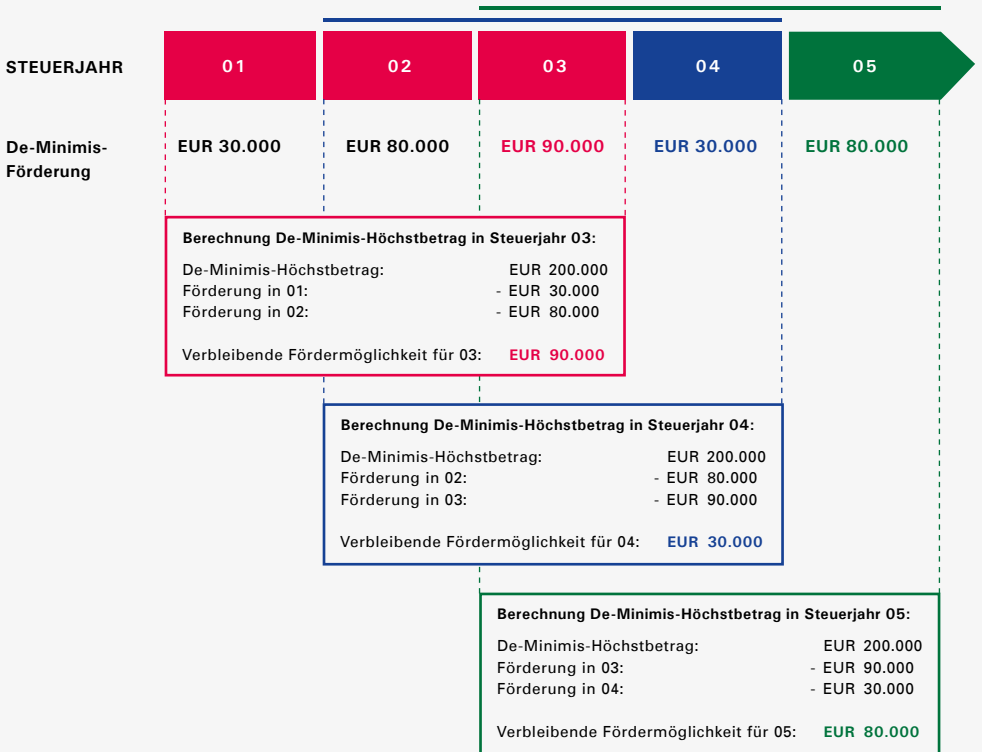
die Kumulierung dazu führen würde, dass die höchste Beihilfeintensität, die in einer Gruppenfreistellungsverordnung oder in einem Beschluss der EU-Kommission festgelegt wurde, überschritten wird.

5. PRAXISTIPPS UND HINWEISE

Beispiel zur Berechnung freier De-Minimis-Werte

Ein einziges Unternehmen hat in Steuerjahr 1 De-Minimis-Beihilfen in Höhe von EUR 30.000 und in Steuerjahr 2 in Höhe von EUR 80.000 erhalten. Da bei Beantragung einer De-Minimis-Beihilfe immer zu berücksichtigen ist, welche De-Minimis-Beihilfen in den beiden vorangegangenen Jahren gewährt wurde, muss hier bei Beantragung einer De-Minimis-Beihilfe in Steuerjahr 3 beachtet werden, dass in den beiden vorangegangenen Steuerjahren 1 und 2 bereits De-Minimis-Beihilfen in Höhe von insgesamt EUR 110.000 gewährt wurden. Da die gesamte Fördersumme EUR 200.000 in drei aufeinanderfolgenden Steuerjahren nicht übersteigen darf, verbleibt für Steuerjahr 3 eine verbleibende Fördermöglichkeit in Höhe von EUR 90.000. Zur Ermittlung der möglichen Förderhöhe in Steuerjahr 4 sind entsprechend die Steuerjahre 2 und 3 zu betrachten und die dort bereits gewährten Vorförderungen zu berechnen. Das Unternehmen darf danach in Steuerjahr 4 De-Minimis-Beihilfen bis zu einem Wert von EUR 30.000 erhalten, in Steuerjahr 5 dürfte eine De-Minimis-Beihilfe von bis zu EUR 80.000 gewährt werden usw.

BEISPIEL ZUR BERECHNUNG FREIER DE-MINIMIS-WERTE



Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten

Die De-Minimis-VO verpflichtet die Mitgliedstaaten, sämtliche Informationen zu **dokumentieren**, um die Einhaltung der Veror-

nung nachzuweisen. Die Aufzeichnungen über die De-Minimis-Einzelbeihilfen sind zehn Steuerjahre ab dem Zeitpunkt aufzubewahren, zu dem die Beihilfe gewährt wurde, die Aufzeichnungen über die De-Minimis-Beihilferegulungen zehn Steuerjahre ab dem Zeitpunkt, zu dem die letzte Einzelbeihilfe gewährt wurde. Die dem Unternehmen von der beihilfegewährenden Stelle erteilte **De-Minimis Bescheinigung** ist vom Unternehmen **zehn Jahre** ab Gewährung aufzubewahren.

Ergänzung zum Unternehmensbegriff: Fusion/Übernahme/ Aufspaltung

Der für die Ermittlung von De-Minimis-Schwellenwerten maßgebliche Unternehmensbegriff wurde oben unter Ziffer 2. behandelt. Im Falle einer **Fusion oder Übernahme** müssen alle De-Minimis-Beihilfen, die den beteiligten Unternehmen zuvor gewährt wurden, herangezogen werden, um zu ermitteln, ob eine neue Beihilfe für das verschmolzene bzw. das übernehmende Unternehmen zu einer Überschreitung des einschlägigen Höchstbetrages führt. Wird ein Unternehmen **aufgespalten**, so werden die dem Unternehmen vor Aufspaltung gewährten De-Minimis-Beihilfen demjenigen Unternehmen zugewiesen, das den Geschäftsbereich übernommen hat, für den die De-Minimis-Beihilfen verwendet wurden. Ist dies nicht möglich, erfolgt eine anteilige Aufteilung auf die neuen Unternehmen auf der Grundlage des Buchwerts ihres Eigenkapitals zum Zeitpunkt der tatsächlichen Aufspaltung.

PRAXISTIPP ZUR OPTIMISIERTEN AUSNUTZUNG DES DE-MINIMIS-RAHMENS:

Bei der **Strukturierung von Finanzierungen** unter Beteiligung staatlicher Beihilfen (z. B. Zuschüsse oder Bürgschaften) sollte stets geprüft werden, wie der zur Verfügung stehende De-Minimis-Rahmen (i. d. R. EUR 200.000 in drei aufeinanderfolgenden Steuerjahren) auch im Hinblick auf mögliche weitere Förderungen möglichst schonend ausgenutzt werden kann. In Abhängigkeit vom Rating des Unternehmens können sich auch bei einer 80%igen Verbürgung hoher Darlehensbeträge bei Anwendung des vom Bund notifizierten Beihilferechners geringe Beihilfenwerte ergeben (<http://www.pwc.de/de/offentliche-unternehmen/berechnung-des-beihilfewertes-staatlicher-buergschaften.html>). Durch Reduzierung des Verbürgungsgrades und/oder Anhebung der Avalprovision kann der noch freie De-Minimis-Beihilfewert auf den gewünschten Darlehensbetrag angepasst werden. Umgekehrt kann evtl. bei ausreichendem De-Minimis-Rahmen die Avalprovision gesenkt werden.

KAPITEL VII

Rettungs- und Umstrukturierungs- beihilfen

Der Inhalt im Überblick: Das Kapitel stellt den Regelungsrahmen vor, der bei der Gewährung von Beihilfen an Unternehmen in Schwierigkeiten zu beachten ist. Da solche Beihilfen einen besonders schwerwiegenden Eingriff in den Wettbewerb darstellen, gehen die hier dargestellten Sonderregeln über die allgemeinen beihilfenrechtlichen Regeln hinaus. Möglich sind Rettungsbeihilfen, Umstrukturierungsbeihilfen und vorübergehende Umstrukturierungshilfen. Für Erbringer einer Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse (DAWI) gelten Erleichterungen.

1. BEGRIFF DES UNTERNEHMENS IN SCHWIERIGKEITEN (UiS)

Welche Unternehmen als sogenannte „Unternehmen in Schwierigkeiten“ (nachfolgend: UiS) gelten, ergibt sich aus der Definition des Begriffs in Ziffer 2.2. der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien der EU-Kommission (ABl. EU C 249 vom 31.07.2014, S. 1). Danach liegt ein UiS vor, wenn es auf kurze oder mittlere Sicht so gut wie sicher zur Einstellung seiner Geschäftstätigkeiten gezwungen sein wird, wenn der Staat nicht eingreift. Dies ist der Fall, wenn mindestens eine der **nachfolgenden Bedingungen** erfüllt ist:

- Bei einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (gemeint sind im Sinne dieser Vorschrift die Aktiengesellschaft, die Kommanditgesellschaft auf Aktien und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung) sind mehr als 50% des **Stammkapitals** infolge aufgelaufener Verluste verloren,
- eine Gesellschaft, bei der zumindest ein Teil der Gesellschafter persönlich haftet (etwa KG, GmbH & Co. KG, oHG), hat mehr als die Hälfte ihrer **Eigenmittel** durch Verluste verloren,
- ein **Insolvenzverfahren** ist eingeleitet oder die Voraussetzungen für ein solches Verfahren nach nationalem Insolvenzrecht liegen vor,
- in den beiden vorangehenden Jahren lag der buchwertbasierte **Verschuldungsgrad** über 7,5 und das Verhältnis von EBITDA (Gewinn vor Abzug von Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände) und Zinsaufwendungen unter 1,0.

PRAXISBEISPIEL

Eine kommunale GmbH verfügt über ein Stammkapital in Höhe von 8,0 Mio. Euro, welches laut Angaben im Jahresabschluss 2015 zum 31. Dezember 2015 in voller Höhe eingezahlt war. Das ausgewiesene Eigenkapital beträgt insgesamt 14,8 Mio. Euro. Im Lagebericht des Jahresabschlusses ist ein laufendes Insolvenzverfahren nicht erwähnt, vielmehr bestehen danach keine existenzgefährdenden Risiken. Ebenfalls nicht erwähnt ist eine Überschuldung oder (drohende) Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft; aus der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung ist eine solche auch nicht ersichtlich. Um die beiden nach der o. g. UiS-Definition relevanten Bilanzkennzahlen zu ermitteln, werden die Bilanzdaten wie folgt in Relation gesetzt:

	2014	2015
Fremdkapital (Verbindlichkeiten + Rückstellungen)	11.000.000	11.500.000
Eigenkapital (Gezeichnetes Kapital + Rücklagen)	15.000.000	14.800.000
= Verschuldungsgrad	0,73	0,78

EBITDA (Gewinn vor Zinsaufwand, Steuern, Abschreibungen)	4.000	3.800
Zinsaufwand	480	560
= Verhältnis EBITDA/Zinsaufwendungen	8,33	6,79

Das Unternehmen ist vor diesem Hintergrund insgesamt nicht als UiS einzuordnen, da keine der o. g. Fallgruppen vorliegt.

2. R&U-BEIHILFEN ALS BESONDERS INTENSIVER STAATLICHER EINGRIFF IN DEN WETTBEWERB

Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten verzerren aus Sicht der EU-Kommission die Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Europäischen Union in ganz besonderem Maße. Nach den Ausführungen in Rn. 6 der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien ist es für Produktivitätsfortschritte in einem bestimmten Wirtschaftszweig erforderlich, dass die am **effizientesten** arbeitenden Unternehmen Wachstum erzielen. Im Gegenzug müssten weniger effiziente Unternehmen aus dem Markt ausscheiden. Beihilfen für UiS greifen in diesen Prozess der natürlichen Marktberreinigung ein, können ineffiziente Unternehmen am Markt erhalten und zu **Überkapazitäten** bzw. Fehlallokationen führen. Vor diesem Hintergrund verfolgt die EU-Kommission bereits seit dem erstmaligen Erlass von Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien im Jahr 1999 den Ansatz, solche Beihilfen an strenge Voraussetzungen zu knüpfen.

Nach Rn. 37 der aktuellen Leitlinien müssen R&U-Beihilfen an Großunternehmen (nicht KMU) grundsätzlich **einzeln** bei der EU-Kommission zur vorherigen Genehmigung angemeldet ("notifiziert") werden (zum Notifizierungsverfahren vgl. Band 1, EU-Beihilfenrecht Grundlagen, S. 88 ff.). Für andere Unternehmen als KMU ist die Schaffung und Notifizierung einer allgemeinen Beihilfenregelung für R&U-Beihilfen demnach nicht möglich. Die EU-Kom-

mission trägt damit dem Ausnahmecharakter von R&U-Beihilfen Rechnung. Gemäß Rn. 38 prüft die EU-Kommission die Vereinbarkeit der Beihilfen mit dem Binnenmarkt grundsätzlich im Rahmen des allgemeinen Prüfschemas von Art. 107 Abs. 3 lit. c AEUV. Die R&U-Leitlinien geben allerdings in den Ziffern 3.1 bis 3.7 für alle Prüfpunkte besonders strenge Anforderungen vor.

In Ziffer 3.6.1. der R&U-Leitlinien ist außerdem der „**Grundsatz der einmaligen Beihilfe**“ bezüglich R&U-Beihilfen („one time, last time“-Prinzip) normiert. Danach dürfen Unternehmen regelmäßig frühestens zehn Jahre nach Gewährung einer R&U-Beihilfe eine neue R&U-Beihilfe erhalten. Wird eine neue Beihilfe vor Ablauf von zehn Jahren notifiziert, wird diese von der EU-Kommission nicht genehmigt. Damit soll verhindert werden, dass durch staatliche Rettungsmaßnahmen zugunsten von UiS Fehlanreize gesetzt werden; die Begrenzung dient daneben dem Ziel, Wettbewerbsverfälschungen zu begrenzen bzw. zu vermeiden. Ausnahmen von diesem Grundsatz sind gemäß Rn. 72 der R&U-Leitlinien nur in engen Grenzen möglich. Dies betrifft etwa Fälle, in denen zunächst eine Rettungsbeihilfe gewährt wird und eine spätere Umstrukturierungsbeihilfe in Zusammenhang mit der Rettungsbeihilfe steht, oder in „außergewöhnlichen und unvorhersehbaren“ Fällen, die das jeweilige Unternehmen nicht zu vertreten hat. Die Praxis der EU-Kommission ist hier zunehmend streng, die Berufung auf eine Ausnahmeregel bedarf einer entsprechend umfassenden Begründung.

Für **kleine und mittlere Unternehmen** (KMU, s. hierzu Kapitel I) enthalten die R&U-Leitlinien eine Reihe von Privilegierungen. In Abschnitt 6 der Leitlinien sind die für KMU geltenden Sondervorschriften enthalten, die gegenüber den allgemeinen Vorschriften der Leitlinien grundsätzlich Vorrang haben. Die allgemeinen Regeln gelten also für KMU nur, soweit in Abschnitt 6 keine abweichenden Regelungen enthalten sind. **Anders als bei Großunternehmen können R&U-Beihilfen an KMU im Rahmen von Beihilfenregelungen gewährt werden**, die EU-Kommission sieht diese Form bei KMU sogar ausdrücklich als Regelfall vor (Rn. 104 der Leitlinien). Nach Ziffer 6.7. der Leitlinien kann die EU-Kommission verlangen, dass Mitgliedstaaten die Laufzeit solcher Beihilfenregelungen begrenzen, als regelmäßige Höchstdauer sind vier Jahre vorgesehen.

EXKURS

RAHMENREGELUNG IN DEUTSCHLAND

Auf der Grundlage der R&U-Leitlinien ist in Deutschland die „Bundesrahmenregelung für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung kleiner und mittlerer Unternehmen in Schwierigkeiten“ erlassen und von der EU-Kommission genehmigt worden (Entscheidung der Kommission vom 25.02.2015, SA.40535, ABL. EU C 116 vom 10.04.2015, S. 1 ff.). Die Rahmenregelung dient als beihilfenrechtliche Basis für entsprechende Förderrichtlinien und Einzelbeihilfen staatlicher Stellen. Soweit Maßnahmen den Vorgaben der Rahmenregelung entsprechen, müssen diese nicht mehr

einzelnen bei der EU-Kommission notifiziert werden. Die Rahmenregelung übernimmt den Text der R&U-Leitlinien nahezu unverändert, sodass die Konformität entsprechender Maßnahmen mit den Vorgaben der EU-Kommission sichergestellt ist.

Die Ziffern 6.2 bis 6.5 enthalten für KMU gegenüber den allgemeinen Regeln weniger strenge **Vorgaben für die Vereinbarkeitsprüfung** im Rahmen von Art. 107 Abs. 3 lit. c AEUV. Dies betrifft insbesondere Erleichterungen im Zusammenhang mit der Darlegung von Geeignetheit und Angemessenheit der Beihilfe. Ziffer 6.6 regelt zudem eine besondere Form der R&U-Beihilfen, namentlich die „vorübergehende Umstrukturierungshilfe“ (siehe dazu unten Ziffer 5).

3. RETTUNGSBEIHILFEN

Rettungsbeihilfen dienen gemäß Rn. 26 der Leitlinien dazu, ein Unternehmen kurzfristig „über Wasser“ zu halten, um ihm die Entwicklung eines Umstrukturierungsplanes zu ermöglichen. Durch solche Beihilfen soll ein Unternehmen in die Lage versetzt werden, die Gründe zu analysieren, die zu seiner Schieflage geführt haben, und eine Strategie zur Beseitigung dieser Gründe auszuarbeiten.

Die inhaltlichen Anforderungen an die Ausgestaltung von Rettungsbeihilfen finden sich insbesondere in Rn. 55 der Leitlinien. Danach dürfen Rettungsbeihilfen nur als Darlehen oder **Darle-** ▶

- ▶ **hensbürgschaft** zur Deckung vorübergehenden Liquiditätsbedarfs gewährt werden. Sie dürfen maximal den Bedarf für sechs Monate abdecken, der nach der Formel in Anhang I der Leitlinien zu berechnen ist; ihre Laufzeit darf ebenfalls höchstens sechs Monate betragen. Der vereinbarte Darlehenszinssatz (bzw. im Falle von Bürgschaften Darlehenszins + Bürgschaftsentgelt) müssen zwingend nach der Referenzzinsmitteilung berechnet werden, wobei die Konditionen eines Unternehmens mit schwacher Bonität und normaler Besicherung zugrunde zu legen sind (siehe dazu ausführlich Kapitel V). Eingesetzt werden dürfen die Mittel aus Rettungsbeihilfen nur zur **vorübergehenden Liquiditätssicherung**, die Finanzierung struktureller Maßnahmen (wie etwa der Erwerb von Vermögenswerten) ist ausgeschlossen. Spätestens zum Ende der Laufzeit (d. h. nach maximal sechs Monaten) muss der jeweilige Mitgliedstaat der EU-Kommission entweder mitteilen, dass die Beihilfen zurückgezahlt wurden oder ausgelaufen sind. Ansonsten ist zwingend entweder ein Plan zur Umstrukturierung des Unternehmens oder ein Plan zu seiner geordneten Abwicklung ohne weitere staatliche Beihilfen vorzulegen.

4. UMSTRUKTURIERUNGSBEIHILFEN

Anders als Rettungsbeihilfen sind **Umstrukturierungsbeihilfen** auf dauerhaftere Unterstützung des jeweiligen Unternehmens ausgelegt. Nach Rn. 27 der Leitlinien sollen sie die **Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität** des UiS unterstützen, Grundlage

ist dabei stets ein realistischer, kohärenter und weitreichender Umstrukturierungsplan. Umstrukturierungsbeihilfen sichern damit nicht den Status Quo eines UiS, sondern setzen immer Eingriffe in das bestehende Geschäftsmodell voraus.

Im Unterschied zu Rettungsbeihilfen können die Mitgliedstaaten bei Umstrukturierungsbeihilfen grundsätzlich frei über die Beihilfenform entscheiden (Rn. 58 der Leitlinien). Die EU-Kommission empfiehlt jedoch eine Orientierung an der Ursache der Schwierigkeiten des Unternehmens: bei Liquiditätsproblemen sollen vorrangig Darlehen zum Einsatz kommen, bei auf die Kapitalstruktur zurückzuführenden Problemen eher eine Rekapitalisierung in Betracht gezogen werden.

Die inhaltlichen Anforderungen an den Umstrukturierungsplan finden sich in Ziffer 3.1.2. der Leitlinien. Die EU-Kommission nennt hier folgende Szenarien einer Umstrukturierung:

- Reorganisation und Rationalisierung von Tätigkeiten, d. h. Rückzug aus defizitären Geschäftsbereichen
- Umstrukturierung von Geschäftsbereichen, um diese wieder wettbewerbsfähig zu machen
- Diversifizierung durch Aufnahme neuer Tätigkeiten (nur als Ausnahme in manchen Fällen)

Der **Umstrukturierungsplan** bildet die notwendige Voraussetzung für die Gewährung von Umstrukturierungsbeihilfen. Er muss auf der Basis realistischer Annahmen zeigen, dass und durch welche Maßnahmen die langfristige Rentabilität des Unternehmens wiederhergestellt werden kann. Langfristige Rentabilität in diesem Sinne liegt nach Rn. 52 der Leitlinien vor, wenn das Unternehmen alle Kosten einschließlich Abschreibungen und Finanzierungskosten decken kann und darüber hinaus eine angemessene Eigenkapitalrendite erwirtschaftet. Das umstrukturierte Unternehmen muss in der Lage sein, aus eigener Kraft (d. h. ohne weitere staatliche Unterstützung) im Wettbewerb zu bestehen. Der für die Umstrukturierung vorgesehene Zeitraum soll nach der Vorgabe in Rn. 47 „so kurz wie möglich sein“.

Im Umstrukturierungsplan selbst sind die Ursachen für die Schwierigkeiten des betroffenen UiS aufzuzeigen und zu analysieren. Es ist außerdem darzulegen, wie die vorgesehenen Maßnahmen diese Ursachen beheben werden. Dabei sind vor allem unternehmensinterne **Maßnahmen** (etwa der Rückzug aus Geschäftsbereichen) vorzusehen. Die Möglichkeit einer Behebung der Ursachen durch externe Faktoren (z. B. Preis- oder Nachfrageänderungen) oder durch den Aufbau völlig neuer Geschäftsbereiche scheidet nach Ansicht der EU-Kommission regelmäßig aus. Die erwarteten Ergebnisse aus der Umsetzung der Maßnahmen müssen durch eine **Sensitivitätsanalyse** plausibilisiert werden. Dazu sind die wesentlichen Einflussfaktoren bzw. Kennzahlen in einem Basisszenario (erwarteter

Erfolg der Umstrukturierung) und einem pessimistischen Szenario zu vergleichen.

Im Umstrukturierungsplan sollen außerdem Ausführungen zum **Geschäftsmodell** und zur Organisations-/Führungsstruktur des Unternehmens erfolgen. Es soll gezeigt werden, ob durch rechtzeitiges Handeln des Managements die Schwierigkeiten hätten verhindert werden können. In diesem Fall sind auch Änderungen an der Zusammensetzung des Managements in die geplanten Umstrukturierungsmaßnahmen aufzunehmen.

5. VORÜBERGEHENDE UMSTRUKTURIERUNGSHILFEN

Vorübergehende Umstrukturierungshilfen können nach Rn. 28 der Leitlinien ausschließlich zugunsten von KMU und kleineren staatlichen Unternehmen gewährt werden. Es handelt sich nach der dortigen Definition um Liquiditätshilfen, mit denen die Umstrukturierung eines KMU gefördert werden soll. Diese Variante der R&U-Beihilfen wurde in den R&U-Leitlinien 2014 neu eingeführt. Ihre Ausgestaltung ergibt sich aus Abschnitt 6.6. der Leitlinien.

Vorübergehende Umstrukturierungshilfen sind dem Grunde nach Rettungsbeihilfen, d. h. **Mittel zur Liquiditätssicherung**, die jedoch über einen längeren Zeitraum als sechs Monate gewährt werden können. Sie sollen kleinen und mittleren Unternehmen eine Umstrukturierung ermöglichen, ohne „echte“ Umstrukturierungs- ▶

- ▶ beihilfen in Anspruch nehmen zu müssen. Anders als bei Rettungsbeihilfen kann die Liquiditätsunterstützung hier für einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten gewährt werden. Soweit das Unternehmen vor Gewährung einer vorübergehenden Umstrukturierungsbeihilfe eine Rettungsbeihilfe erhalten hat, ist der diesbezügliche Gewährungszeitraum auf die Höchstdauer anzurechnen. Maßstab hinsichtlich der Höhe der Beihilfe ist der Liquiditätsbedarf des Unternehmens für 18 Monate, der nach der Formel in Anhang I der Leitlinien zu berechnen ist. Vor Ablauf der Höchstdauer müssen die Beihilfen entweder zurückgeführt oder das Unternehmen in eine Umstrukturierung nach den Vorgaben der R&U-Leitlinien überführt werden (siehe dazu oben unter Ziffer 4.).

Zulässig sind ausschließlich **Darlehen oder Darlehensbürgschaften**, deren Konditionen nach den Vorgaben der Referenzzinsmitteilung (siehe hierzu oben Kapitel V) berechnet werden müssen. Rn. 116 der R&U-Leitlinien gibt vor, dass die von dem Unternehmen zu zahlende Vergütung (Zins und/oder Bürgschaftsentgelt) zwölf Monate nach Gewährung der Beihilfe um mindestens 50 Basispunkte angehoben werden muss. Dies soll für das Unternehmen einen Anreiz schaffen, die staatliche Beihilfe möglichst frühzeitig zurückzuführen.

Wie eingangs ausgeführt, sollen vorübergehende Umstrukturierungshilfen – anders als Rettungsbeihilfen – nicht (nur) das kurzfristige Überleben eines Unternehmens sichern, sondern eine

Umstrukturierung unterstützen. Daher sehen die R&U-Leitlinien vor, dass der Mitgliedstaat spätestens sechs Monate nach Gewährung der Beihilfe einen vereinfachten Umstrukturierungsplan genehmigen muss (Rn. 115 lit. e). Vereinfacht bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der Plan nicht sämtlichen inhaltlichen Anforderungen entsprechen muss, die im Falle der Gewährung von Umstrukturierungsbeihilfen zu erfüllen sind (siehe hierzu oben Ziffer 4.). Als Mindestinhalt ist in den Leitlinien lediglich eine Darstellung der geplanten Maßnahmen zur Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität vorgesehen.

6. ZIEL VON GEMEINSAMEM INTERESSE: NACHWEIS VON SOZIALEN HÄRTEN ODER MARKTVERSAGEN

Im Rahmen der Notifizierung einer Rettungs- oder Umstrukturierungsbeihilfe prüft die EU-Kommission die Vereinbarkeit der Beihilfe mit dem Binnenmarkt. Ein wesentlicher Prüfpunkt dabei ist die Frage, ob die Beihilfe einem Ziel von gemeinsamem Interesse dient. Alleine die Verhinderung des Marktaustritts (der Insolvenz) eines Unternehmens bietet dabei aus Sicht der EU-Kommission keine ausreichende Rechtfertigung für die Gewährung einer Beihilfe. Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen sind aber zulässig, soweit sie der Vermeidung sozialer Härten oder Verhinderung von Marktversagen dienen.

Mitgliedstaaten haben daher im Rahmen der Notifizierung nachzuweisen, inwieweit eine Insolvenz des durch die Beihilfe begünstigten Unternehmens zu **schwerwiegenden sozialen Härten oder Marktversagen** führen würde. In den R&U-Leitlinien nennt die EU-Kommission diesbezüglich folgende Fallgruppen (Rn. 44):

- Die **Arbeitslosenquote** in dem betroffenen geografischen Gebiet liegt dauerhaft entweder über dem Durchschnitt der EU oder dem Durchschnitt des Mitgliedstaates und die Schaffung neuer Arbeitsplätze in diesem Gebiet ist regelmäßig schwierig,
- es droht die Unterbrechung eines (für die Allgemeinheit) **wichtigen Dienstes**, der von Wettbewerbern nicht ohne weiteres kurzfristig übernommen werden kann (gemeint sind etwa wichtige nationale Infrastrukturen),
- das betroffene Unternehmen hat in einem geografischen Gebiet oder Markt eine **systemrelevante Rolle** (etwa als Anbieter wichtiger Produktionsmittel) und sein Wegfall hätte negative Auswirkungen,
- es besteht die Gefahr, dass die Erbringung der **DAWI nicht kontinuierlich** erfolgen kann (vgl. hierzu auch unten Ziffer 8.),
- das Unternehmen ist an sich leistungsfähig und alleine aufgrund des Versagens der Kreditmärkte von der Insolvenz bedroht,
- eine Insolvenz würde zu einem „unwiederbringlichen“ Verlust

- wichtiger technischer Kenntnisse und Fachkompetenzen führen, oder
- ein vergleichbarer schwerer Härtefall droht, wobei das Vorliegen von dem Mitgliedstaat hier besonders sorgfältig zu begründen ist.

Die vorstehende Aufzählung regelt **abschließend** die Fälle, in denen die Gewährung einer Rettungs- oder Umstrukturierungsbeihilfe nach der Praxis der EU-Kommission zulässig ist.

7. ANGEMESSENHEIT UND BEGRENZUNG VON NEGATIVEN AUSWIRKUNGEN

Weiterer zentraler Prüfpunkt der EU-Kommission ist die **Angemessenheit** der zu gewährenden Beihilfe. Im Falle von Rettungsbeihilfen – die der Liquiditätssicherung dienen – enthalten die R&U-Leitlinien die Vorgabe, dass diese auf den berechneten Bedarf von (in der Regel) sechs Monaten beschränkt sein müssen (Rn. 60 der Leitlinien); die Formel in Anhang I der Leitlinien gibt hierfür den Rechenweg vor. Komplexer ist der Nachweis der Angemessenheit bei Umstrukturierungsbeihilfen, die regelmäßig umfassende Strukturreformen unterstützen und deren angemessene Höhe daher nicht ohne weiteres berechnet werden kann. Die Leitlinien sehen hier vor, dass Umstrukturierungsbeihilfen sich auf das zur Umstrukturierung **erforderliche Minimum** beschränken müssen (Rn. 61 ff.). Insbe- ▶

- ▶ sondere muss ein angemessener Eigenbeitrag des Unternehmens geleistet werden.

Unter einem **angemessenen Eigenbeitrag** des UiS in diesem Sinne versteht die EU-Kommission eine Beteiligung in Höhe von mindestens 50 % der Umstrukturierungskosten. Lediglich in Härtefällen und unter außergewöhnlichen Umständen akzeptiert die EU-Kommission auch geringere Eigenbeträge, es muss sich aber in jedem Fall um einen „erheblichen“ Beitrag handeln. Der Beitrag kann von dem Unternehmen selbst, den Anteilseignern oder Gläubigern, verbundenen Unternehmen derselben Unternehmensgruppe oder neuen Investoren geleistet werden. Die Leitlinien sehen dabei vor, dass der jeweilige Eigenbeitrag gleichlaufend mit der gewählten Beihilfenform erfolgt. Wenn z. B. die staatliche Umstrukturierungsbeihilfe eine Stärkung des Eigenkapitals (etwa durch Einzahlungen in die Kapitalrücklage) vorsieht, sollte auch der Eigenbeitrag in einer eigenkapitalstärkenden Maßnahme bestehen. In jedem Fall muss es sich nach Rn. 63 der Leitlinien jedoch um einen „**tatsächlichen**“ Beitrag handeln; ausgeschlossen ist es danach etwa, die zukünftig zu erwartenden Gewinne des Unternehmens als dessen Eigenbeitrag in die Berechnung einzustellen. Auch staatliche Mittel können als Eigenbeitrag eingesetzt werden, soweit diese nicht wiederum selbst Beihilfen beinhalten. Sollen staatliche Mittel zum Einsatz kommen, müssen diese also zu marktüblichen Konditionen gewährt werden, wie sie auch ein privater Investor fordern würde.

Die Gewährung von Umstrukturierungsbeihilfen darf auch nicht dazu führen, dass bestehende Anteilseigner oder Gläubiger des Unternehmens durch den staatlichen Eingriff von Risiken aus der Unternehmensentwicklung freigestellt werden. Daher ist eine Einbeziehung bestehender Investoren in die Risiken vorzusehen. Eine „**angemessene**“ **Lastenverteilung** in diesem Sinne erfordert nach Rn. 66 der Leitlinien, dass Verluste zunächst in voller Höhe den bestehenden Anteilseignern und eventuellen nachrangigen Gläubigern zugewiesen wurden, bevor der Staat (rettend) eingreift. Während des Zeitraums der Umstrukturierung sollen Mittelabflüsse an Anteilseigner und andere Eigenkapitalgeber – soweit rechtlich zulässig – ausgeschlossen werden. Schließlich muss sichergestellt werden, dass der Staat für die Bereitstellung der Umstrukturierungsbeihilfe angemessen an den zukünftigen Wertsteigerungen des Unternehmens beteiligt wird. In Betracht kommt etwa eine Gewinnbeteiligung für die Zurverfügungstellung von Eigenkapitalinstrumenten.

Neben dem Nachweis der Angemessenheit hat der Mitgliedstaat in der Notifizierung auch darzulegen, dass die **negativen (verfälschenden) Auswirkungen der Beihilfe auf den Wettbewerb** begrenzt sind. Dazu sind zwingend die Maßnahmen zu treffen, die in Rn. 77 ff. der Leitlinien dargestellt sind. Die EU-Kommission nennt einerseits **strukturelle Maßnahmen**, d. h. die Veräußerung von Vermögenswerten (i. d. R. Geschäftsbereiche), Kapazitätsabbau oder Rückzug aus bestimmten Märkten. Dabei sollen vor allem die Märkte in den Blick genommen werden, auf denen ohne ▶

- ▶ hin Überkapazitäten bestehen oder das Unternehmen eine bedeutende Marktstellung innehat; Ziel soll die Förderung des Eintritts neuer Marktteilnehmer sein. Maßnahmen, die ohnehin bereits geplant waren, sind nicht ausreichend zur Begrenzung von Wettbewerbsverfälschungen. Weiterhin genannt sind **Verhaltensmaßnahmen**, die dem Unternehmen aufzuerlegen sind. So dürfen UfS während des Umstrukturierungszeitraums regelmäßig keine Anteile an anderen Unternehmen erwerben, es sei denn, dies ist unerlässlich zur Gewährleistung der langfristigen Rentabilität. Des Weiteren darf das begünstigte Unternehmen die Gewährung von Beihilfen nicht als Wettbewerbsvorteil im Rahmen der Vermarktung nutzen. Schließlich können in Ausnahmefällen bestimmte Aktivitäten untersagt werden, bei denen die Gefahr besteht, dass das Unternehmen die staatlichen Beihilfen nutzt, um durch aggressive Preisgestaltung seinen Marktanteil zu erhöhen. Im Rahmen ihrer Prüfung würdigt die EU-Kommission positiv auch die Zusage von **Marktöffnungsmaßnahmen** durch den Mitgliedstaat oder das Unternehmen. Diese können etwa die Öffnung der für das begünstigte Unternehmen relevanten Märkte für neue Wettbewerber beinhalten.

8. R&U-BEIHILFEN FÜR DAWI-ERBRINGER IN SCHWIERIGKEITEN

Die R&U-Leitlinien enthalten unter Ziffer 5. einen eigenen Abschnitt, der sich mit der Gewährung von Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen an **DAWI**-Erbringer befasst. Die EU-Kommission möchte mit den Regelungen dieses Abschnitts den besonderen Umständen im Rahmen der Erbringung einer DAWI Rechnung tragen, insbesondere dem regelmäßig vorhandenen allgemeinen Interesse an der kontinuierlichen Bereitstellung einer DAWI. Die Regelungen modifizieren insoweit die allgemeinen Vorgaben der R&U-Leitlinie punktuell:

- Im Rahmen der Prüfung, ob mit den in einem Umstrukturierungsplan genannten Maßnahmen die langfristige Rentabilität eines DAWI-Erbringers wiederhergestellt werden kann, geht die EU-Kommission davon aus, dass alle dem DAWI-Erbringer auf Basis einer Betrauung zulässig gewährten Beihilfen weiterhin dauerhaft zur Verfügung stehen.
- Zwar bezieht die EU-Kommission in ihre Prüfung von Rettungs- oder Umstrukturierungsbeihilfen an einen DAWI-Erbringer auch die dem jeweiligen Unternehmen für die DAWI gewährten Ausgleichsleistungen ein (Rn. 101 der Leitlinien). Bei der Festlegung des Eigenbeitrages im Rahmen einer Umstrukturierung sind diese jedoch nicht zu berücksichtigen.
- Da DAWI-Erbringer für ihre DAWI-Tätigkeit regelmäßig ▶

- ▶ bestimmte Vermögenswerte benötigen, wäre es nicht angemessen, im Rahmen von Maßnahmen zur Begrenzung negativer Auswirkungen auf den Wettbewerb die Veräußerung solcher Werte zu verlangen. Die EU-Kommission kann daher in diesem Fall anderweitige Maßnahmen verlangen, etwa die Durchführung eines Wettbewerbs um die Erbringung der jeweiligen DAWI.
- Schließlich kann die EU-Kommission die Auszahlung einer R&U-Beihilfe für die Erbringung einer DAWI auch dann vorübergehend genehmigen, wenn die Voraussetzungen der Leitlinien nicht erfüllt sind. Die Genehmigung dient in diesem Fall der Sicherstellung der kontinuierlichen DAWI-Erbringung bis zum Einsatz eines neuen Unternehmens, soweit dies erforderlich ist. Der Mitgliedstaat hat nachzuweisen, dass die Beihilfe zeitlich und betragsmäßig auf das bis zur Betrauung eines neuen Dienstleisters mit der DAWI erforderliche Minimum beschränkt ist.

Für einen grundsätzlichen Einstieg ins EU-Beihilfenrecht sei auf den im März 2016 erschienen Band 1 „Grundlagen“ verwiesen (zu Download- und Bestellmöglichkeiten siehe <http://www.wm.baden-wuerttemberg.de/eubeihilfenrecht>). Für eine vertiefte Betrachtung werden neben dem vorliegenden Band im Lauf des Jahres 2016 weitere Spezial-Leitfäden folgen.

AUTORENVERZEICHNIS

KAPITEL I

KMU-Förderung

Rechtsanwalt Enno Rolf Thönnies

PwC Legal, Stuttgart

KAPITEL V

Bürgerschaftsmitteilung

Rechtsanwalt Frank Böse

PwC Advisory, Hannover

KAPITEL II

Private Investor Test

Dipl.-Kfm. Johannes Single

PwC Advisory, Frankfurt am Main

KAPITEL VI

De-Minimis-Verordnung

Rechtsanwalt Steffen Knossalla

PwC Advisory, Schwerin

KAPITEL III

Veräußerung von Vermögenswerten, Waren oder Dienstleistungen durch den Staat

Rechtsanwalt Valentin Klumb

PwC Legal, Stuttgart

KAPITEL VII

Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen

Rechtsanwalt Jan Philipp Otter

PwC Legal, Hamburg

KAPITEL IV

Referenzzinssatzmitteilung

Rechtsanwalt Steffen Knossalla

PwC Advisory, Schwerin

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

**Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Wohnungsbau
Baden-Württemberg**

Neues Schloss, Schlossplatz 4
70173 Stuttgart

Tel.: +49 (0) 711 123-0

Fax: +49 (0) 711 123-4791

poststelle@wm.bwl.de

www.wm.baden-wuerttemberg.de

KONZEPTION

**Ministerium für
Wirtschaft, Arbeit und
Wohnungsbau Baden-
Württemberg**

Referat Finanz- und
Wirtschaftspolitik
in Europa

EU-Beihilfe@wm.bwl.de

GESTALTUNG

Südsolutions GmbH

Vogelsangstraße 22A
70176 Stuttgart

Tel.: +49 (0) 711 566 160 01

mail@suedsolutions.de

www.suedsolutions.de

DRUCK

Flyeralarm GmbH

Wagenburgstraße 72
70184 Stuttgart

AUTOR

**PricewaterhouseCoopers Legal
AG Rechtsanwaltsgesellschaft**

Rechtsanwalt

Jan Philipp Otter LL.M.

Friedrichstraße 14

70174 Stuttgart

Tel.: +49 (0) 40 6378 2357

jan.philipp.otter@de.pwc.com

www.pwclegal.de

STAND

Juli 2016

Der Leitfaden zum EU-
Beihilfenrecht steht auch zum
Download unter:

www.wm.baden-wuerttemberg.de
im Servicebereich zur Verfügung.

Er kann bezogen werden beim:

Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Wohnungsbau
Baden-Württemberg, Presse-
und Öffentlichkeitsarbeit

Schlossplatz 4
70173 Stuttgart

Fax: +49 (0) 711 123-4804

pressestelle@wm.bwl.de

COPYRIGHT

© 2016, Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Wohnungsbau
Baden-Württemberg

VERTEILERHINWEIS

Diese Informationsschrift wird von der Landesregierung Baden-Württemberg im Rahmen ihrer verfassungsmäßigen Verpflichtung zur Unterrichtung der Öffentlichkeit herausgegeben. Sie darf während eines Wahlkampfes weder von Parteien noch von deren Kandidaten und Kandidatinnen oder Hilfskräften zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für alle Wahlen.

Missbräuchlich sind insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel.

Untersagt ist auch die Weitergabe an Dritte zur Verwendung bei der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die vorliegende Druckschrift nicht so verwendet werden, dass dies als Parteinarbeit des Herausgebers bzw. der Herausgeberin zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte. Diese Beschränkungen gelten unabhängig davon, auf welchem Wege und in welcher Anzahl diese Informationsschrift verbreitet wurde.

Erlaubt ist es jedoch den Parteien, diese Informationsschrift zur Unterrichtung ihrer Mitglieder zu verwenden.

