

Haftungsfragen im Inland

Vertragliche Haftung. Hat die Firma Mustermann die PV-Module durch den Zoll gebracht, dann kann die Auslieferung der Module und die Installation der Photovoltaikanlage beim Kunden beginnen.

Jetzt liegen rechtlich keine Auslandsgeschäfte, sondern Inlandsgeschäfte vor (vgl. auch Beitrag: „PV-Anlagen – Haftung des Elektrofachbetriebs“ im **ep** Heft 12/2006, S. 1007–1008). Es gilt ausschließlich das deutsche Zivilrecht. Es ist also das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch anzuwenden, welches im Geschäftsverkehr mit Unternehmen durch das Handelsrecht ergänzt wird. Als Verkäufer der PV-Module haftet Firma Mustermann auf Fehlerfreiheit im Rahmen der gesetzlichen Gewährleistung, muss also gegebenenfalls dafür sorgen, dass Mängel an den Solarmodulen repariert oder schadhafte Module ausgetauscht werden.

Dieses Risiko trägt die Mustermann GmbH im Verhältnis zu ihren Kunden allein. Daher kommt es darauf an, dass sie im Fall schadhafter PV-Module beim ausländischen Zulieferer rechtlich und tatsächlich Regress nehmen kann.

Rechtlich bietet das UN-Kaufrecht hier keine grundlegenden Probleme. Deutsches Gewährleistungsrecht und das Gewährleistungsrecht des UN-Kaufrechts ähneln einander. Das ist kein Zufall. Der deutsche Gesetzgeber hat bei der Schuldrechtsreform 2002 und der Neufassung des Gewährleistungsrechts deutlich gedankliche Anleihe beim UN-Kaufrecht genommen.

Außervertragliche Haftung. Ähnliche Gesichtspunkte gelten für die außervertragliche Haftung des Importeurs, z. B. nach dem deutschen Produkthaftungsgesetz. Auch dieses Haftungsrisiko trägt die Mustermann GmbH im Verhältnis zum Geschädigten allein. Anders als bei der Haftung im Rahmen der Gewährleistung kann die Firma im Fall der außervertraglichen Haftung für Personen- oder Sachschäden die eigene Haftpflichtversicherung in Anspruch nehmen.

RA U. Gollob

Zinsgünstig finanzieren

Experten schätzen, dass es in Deutschland rund zweitausend öffentliche Förderprogramme gibt, die auch den Elektrofachbetrieben in der Gründungs- und vor allem in der Festigungsphase wichtige Finanzierungshilfen sein können. Attraktive Zinssätze und flexible Rückzahlungsmöglichkeiten ermöglichen dem Unternehmer, Liquidität und Rentabilität zu verbessern.

Zinsgünstige Alternativen für die Finanzierung

Aus diesen in Deutschland angebotenen rund zweitausend öffentlichen Förderprogrammen ist es oftmals für die Inhaber kleiner und mittlerer Handwerksbetriebe nicht einfach, die geeigneten Finanzierungshilfen zu finden. Gefördert werden Existenzgründer, aber auch Unternehmen, die sich am Markt besser etablieren möchten – in der so genannten Festigungsphase. Neben herkömmlichen Bankkrediten bieten Bund, Bundesländer oder die Europäische Union interessante Darlehensalternativen an. Durch meist attraktive Zinssätze und flexible Rückzahlungsmöglichkeiten wird der Unternehmer in die Lage versetzt, die Liquidität und Rentabilität der Firma zu verbessern. Neben Krediten werden auf diesem Weg Zuschüsse ebenso bereitgestellt wie Bürgschaften, Garantien und steuerliche Subventionen.

Rolle der Hausbanken

Bei der Beantragung der Mittel spielen die Geschäftsbanken, besonders die Hausbanken, eine wichtige Rolle. Sie führen in der Regel die Prüfung der Kreditwürdigkeit der Antragsteller durch – die so genannte „Bonitätsprüfung“ – und leiten als zwischengeschaltete Stellen die Anträge an den eigentlichen Kreditgeber weiter; ebenso wie die bewilligten Fördergelder an ihre Kunden. Betriebsinhaber sollten die eigenen Planungen mit öffentlichen Geldern offensiv angehen und ihre Bank um qualifizierte Beratung und um entsprechende Recherchen bitten. Nahezu jede Bankengruppe beschäftigt gut ausgebildete Finanzierungsberater, die sich auf öffentliche Kreditprogramme spezialisiert haben. Hier gilt es für den Unternehmer, die Ressourcen und die erwähnte Programmvvielfalt zu nutzen. Dabei können Qualität und der Umfang der jeweiligen Hilfestellung der Bank sehr unterschiedlich

sein. Immerhin können öffentliche Kredite durchaus als unmittelbare Konkurrenz zu eigenen Bankkrediten gesehen werden. Es ist daher kein Geheimnis, dass längst nicht alle Bankinstitute öffentliche Mittel offensiv anbieten und verkaufen. Interessierte Unternehmer sollten sich davon nicht beeinflussen lassen, da zu einer vertrauensvollen Zusammenarbeit der sprichwörtliche Blick über den eigenen Tellerrand hinaus auch im Kreditgeschäft für die Hausbank gelten sollte. Bietet nämlich eine der konkurrierenden Nebenbanken eine entsprechende Beratung ohne Wenn und Aber an, kann dies zu ernsthaften Konsequenzen für die bisher weitgehend harmonische Kunde-Bank-Beziehung führen. Hinzu kommt, dass sich Unternehmer, die an öffentlichen Finanzierungen interessiert sind, auch im Internet einen Überblick über die Fördervielfalt verschaffen können. Es ist daher kaum vorstellbar, dass die damit verbundene Transparenz von der einen oder anderen Bank noch ignoriert werden kann.

Programme der KfW-Mittelstandsbank

Der bei öffentlichen Förderprogrammen wohl bekannteste Kreditgeber ist die KfW-Mittelstandsbank. Sie kann durch die unterschiedlichsten Förderprogramme

Tafel 1 Übersicht öffentlicher Förderkredite (freibleibend*)

Kreditbezeichnung	Finanzierungszwecke	Laufzeiten	Kreditbeträge	Effektivzinssätze**
MikroDarlehen	Existenzgründungen	bis 5 Jahre	bis 25000 Euro	7,34 %
StartGeld	Existenzgründungen	bis 10 Jahre	bis 50000 Euro	7,26 %
Unternehmerkredit	u. a. betriebliche Investitionen	bis 20 Jahre	bis 10 Mio. Euro	5,27-8,74 %
ERP-Kapital für Gründung	u. a. Grundstücke und Betriebsausstattung	15 Jahre	bis 500000 Euro	variabel bzw. 6,55-6,69 %
ERP-Kapital für Wachstum	u. a. Grundstücke und Betriebsausstattung	15 Jahre	bis 500000 Euro	5,77-11,62 %
Kapital für Arbeit und Investitionen	u. a. Baumaßnahmen	10 Jahre	bis 4 Mio. Euro	5,27-10,17 %
ERP-Regionalförderprogramm	u.a. betriebliche Investitionen	bis 20 Jahre	bis 3 Mio. Euro	4,73-7,98 %

* Stand Juli 2007, ** Differenzen resultieren aus dem Kunden-Rating der Banken

Kontakt: KfW Mittelstandsbank, Telefon: 01801 241124

www.kfw-mittelstandsbank.de

KfW Förderbank, Telefon: 01801 335577

www.kfw-foerderbank.de

Unterlagen, die für die Beurteilung eines Kreditvorhabens grundsätzlich erforderlich sind:

allgemeine Unterlagen

- Lebenslauf
- Darstellung des Betriebes
- Details zum Investitionsvorhaben
- Selbstauskunft
- Auskunft über bereits erhaltene Beihilfen

betriebswirtschaftliche und

- Bilanzen bzw. Einnahme-/Überschuss-Rechnungen
- aktuelle Daten zum laufenden Geschäftsjahr wie betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Rentabilitäts- und Liquiditätsvorausschau

Vertragsunterlagen

- Gesellschaftsverträge
- Handelsregistrauszüge
- Kaufverträge
- Sonstige Verträge wie Miet-, Pacht- oder Leasingverträge

nahezu jeden wesentlichen Geschäftszweck von Elektrobetrieben begleiten (Tafel 1).

So werden bei bestehenden Unternehmen beispielweise Investitionsvorhaben und die Sicherung von Arbeitsplätzen unterstützt.

Der Finanzierungsumfang kann dafür sehr unterschiedlich sein:

Mikro-Darlehen. Z. B. können beim Mikro-Darlehen Aufwendungen bis zu 10000 Euro bzw. 25000 Euro finanziert werden. Zur Fördergruppe gehören vor allem kleine Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten. Die Finanzierung umfasst u. a. die Übernahme eines Unternehmens oder eine aktive Unternehmensbeteiligung. Die beizubringenden Kreditsicherheiten orientieren sich am banküblichen Rahmen.

StartGeld-Programm. Kleinere bis mittlere Unternehmer, deren Finanzierungsbedarf über 25000 Euro beträgt, sollten sich nach den Details des StartGeld-Programms erkundigen. Hier liegt die Kreditobergrenze bei 50000 Euro, die für ähnliche Verwendungszwecke wie das Mikro-Darlehen genutzt werden können. Das betrifft die bereitzustellenden Kreditsicherheiten.

Hinweis: Sanierungsfälle werden in den Programmen dagegen nicht gefördert.

Unternehmerkredit. Betriebsinhabern, die in Deutschland investieren wollen, bietet der Unternehmerkredit die Möglichkeit, Betriebsmittel zu finanzieren oder vorübergehende Liquiditätssengpässe auszugleichen. Dabei lässt diese Finanzierungsvariante verschiedene Vertragsgestaltungen zu: neben Zinsbindungen von bis zu 10 oder 20 Jahren ist eine tilgungsfreie Anlaufzeit ebenso möglich wie vorzeitige Tilgungen. Wie bei anderen Produkten gilt auch beim Unternehmerkredit, dass die Besicherung flexibel gehandhabt werden kann. Sie orientiert sich an den jeweils mit der Bank getroffenen Vereinbarungen.

Unternehmerkapital. Mit diesem Programm, einer so genannten „Produktfamilie“, bietet die KfW-Mittelstandsbank langfristige Nachrangdarlehen an. Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen der übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt. Neben der persönlichen Haftung

der natürlichen Person als Endkreditnehmer müssen normalerweise keine zusätzlichen Sicherheiten erbracht werden.

ERP-Kredit. Unternehmer, die in bestimmten Fördergebieten bestehende Arbeitsplätze sichern oder neue schaffen wollen, sollten sich die Bedingungen des ERP-Regionalförderprogramms ansehen. Finanziert werden u. a.:

- der Kauf von Grundstücken, Gebäuden und
- von Fahrzeugen, Maschinen und Einrichtungen
- Baumaßnahmen sowie
- immaterielle Wirtschaftsgüter
- sowie der Kaufpreis bei möglichen Übernahmen.

Zur Absicherung werden die banküblichen Kreditsicherheiten erwartet.

ERP-Innovationsprogramm. Mit diesem Programm fördert die KfW-Mittelstandsbank sowohl Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen als auch die Markteinführung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen. Auch hier wird eine Finanzierungs Kombination aus einem konventionellen Kredit sowie aus einem Nachrangdarlehen angeboten. Tilgungsfreie Anlaufjahre runden das Gesamtangebot dieses Förderprogramms ab.

Der Weg zu öffentlichen Förderprogrammen

So könnte man vorgehen, um die Möglichkeiten öffentlicher Förderung zu nutzen:

- Einholen von Informationen, z. B. über das Internet, zu den Förderprogrammen – unter www.subventionen.de und www.kfw-mittelstandsbank.de
- sich an den zuständigen Bankmitarbeiter bzw. Spezialisten für öffentliche Förderprogramme wenden und um Hilfe bei Auswahl und weiterer Beratung bitten
- gemeinsam mit Steuerberater und Bankmitarbeiter zum Finanzierungsplan abstimmen inklusive der öffentlichen Gelder und welche Unterlagen und ggf. Kreditsicherheiten beigebracht werden müssen
- bei einer positiven Kreditentscheidung die Auszahlung der Darlehensbeträge mit den angestrebten Investitionszeitpunkten abstimmen.

M. Vetter