

Rechtliche Tipps für erfolgreiche Kooperationen

Überbetriebliche Kooperationen in Form von Netzwerken, Plattformen oder ARGES werfen häufig Fragen hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen und vor allem in puncto Haftung auf.

Überbetriebliche Kooperationen in Form von Netzwerken, Plattformen oder ARGES werfen häufig Fragen hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen und vor allem auch hinsichtlich Haftung auf. Wird für eine Kooperation von den beteiligten Unternehmen die Rechtsform einer OG, KG, oder GmbH gewählt, besteht diese rechtliche Unsicherheit in der Regel nicht, da die Partner sich bewusst für eine bestimmte Gesellschaftsform mit den dafür jeweils geltenden gesetzlichen Spielregeln entschieden haben. Problematischer sind in rechtlicher Hinsicht jene Kooperationstypen, die sich quasi formlos durch faktisches Zusammenarbeiten oder zB gemeinsamen Marktauftritt ohne bewusste Gesellschaftsgründung ergeben.

Kooperationsarten

Kooperieren heißt zusammenarbeiten. Eine Zusammenarbeit kann auf unterschiedlichsten Gebieten, in verschiedenster Intensität und in vielerlei Formen erfolgen. Die einzelnen Kooperationsformen sind so individuell wie die zusammenarbeitenden Unternehmen selbst.

Es gibt keine rechtlichen Vorschriften, wie mehr oder minder formlose Kooperationen bezeichnet werden müssen oder auch keine rechtliche Definition für beispielsweise ein Netzwerk. Es steht den Kooperationspartnern frei, wie sie ihre Kooperation benennen wollen. Allerdings darf keine irreführende Bezeichnung für die Zusammenarbeit gewählt werden, die auf eine nicht zutreffende Rechtsform hinweist.

Unabhängig davon wie eine Kooperation bezeichnet wird, ob als Netzwerk, Plattform, ARGE, Gemeinschaft, Partnerschaft oder schlicht Kooperation werden für die weiteren Ausführungen folgende Typen unterschieden:

1. Formlose Kooperationen unabhängiger Unternehmen zB Trainer- oder Berater-Netzwerke
2. Projekt-/auftragsbezogene Kooperation (zB Bau-ARGES)
3. Produktions-Kooperationen
4. Vertriebspartnerschaften
5. Finanzielle Kooperationen

1. Formlose Kooperationen/ Offene Netzwerke

Kennzeichen

Unabhängige Unternehmen, kein gemeinsamer Marktauftritt, jeder Partner hat eigene Auftraggeber, kein gemeinsames Arbeiten an gemeinsamen Projekten, keine festen/festgeschriebenen Regeln.

Zweck

Informations-/Erfahrungsaustausch, Kontaktpflege, "Netzwerken", wechselseitiges Vermitteln von Auftraggebern.

Vorsicht! Häufig will ein Kunde aufgrund der bisherigen erfolgreichen Zusammenarbeit und persönlicher Beziehungen, dass sein bisheriger Auftragnehmer weiterhin Vertragspartner bleibt. Wenn dieser Unternehmer den Auftrag aber nicht selbst ausführen kann und einen Partner aus seinem Netzwerk nennt, der diesen Auftrag dann auch ausführt, kann dies Haftungsfolgen haben. Wenn der ursprüngliche Vertragspartner weiter Auftragnehmer bleibt und den Auftrag praktisch nur weitergibt wie an einen Subunternehmer, bleibt er dem Auftraggeber weiterhin für die vertragsgemäße Erfüllung haftbar, das heißt gewährleistungs- und schadenersatzpflichtig, und muss für eine allenfalls mangelhafte Vertragserfüllung eintreten bzw. etwaige Schäden ersetzen, wenn seinem Subunternehmer ein Verschulden daran trifft.

Selbstverständlich hat dieser gegenüber seinem Netzwerkpartner, der den Auftrag ausgeführt hat, ebenfalls Rechtsansprüche (zB Regress).

Netzwerke und Gewerberecht

Da Netzwerkpartner in der Regel selbständig ihre Leistungen erbringen, braucht jeder für die von ihm erbrachten Leistungen die entsprechende Gewerbeberechtigung.

2. Kooperationen zwecks gemeinsamer Auftragserfüllung / ARGES

Inhalt der Kooperation

Gemeinsame Projektabwicklung, gemeinsame Auftragsübernahme/-erfüllung. Zusammenarbeit erfolgt auftrags-/projektbezogen, darüber hinaus bleibt jeder Partner ein unabhängiger Unternehmer.

Dauer

Auf Auftrag / Projekt begrenzt oder auf unbestimmte Zeit, wenn immer wieder bestimmte, meist Großprojekte gemeinsam übernommen werden sollen.

Aufgaben der einzelnen Kooperationspartner können voneinander verschieden oder auch einheitlich sein.

Beispiele

Bau-ARGES, Bietergemeinschaften oder Zusammenschluss mehrerer Unternehmen einer Branche zB Maler, um durch Bündelung der Ressourcen Großaufträge übernehmen zu können.

Rechtsnatur solcher Kooperationsformen

Unabhängig davon, wie die Kooperationen im Einzelnen von den Partnern bezeichnet werden - ob als ARGE, Gemeinschaft, Kooperation, Partnerschaft etc - ist in der Regel von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR) auszugehen.

Eine GesbR entsteht laut Gesetz, wenn zwei oder mehrere Personen (oder Unternehmen) ihre Mühe und oder ihre Sachen zu einem gemeinsamen Nutzen vereinigen. Die GesbR kann auch durch stillschweigendes, faktisches Zusammenarbeiten oder auch durch gemeinsames Anbieten einer Leistung entstehen. Die Errichtung eines schriftlichen Vertrages ist aber zu empfehlen, damit unter den Kooperationspartnern Klarheit über ihre Rechte und Pflichten herrscht, auch wenn der Vertrag vom Gesetz her an keine Form gebunden ist und auch mündlich geschlossen werden kann.

Die GesbR hat im Gegensatz zur OG, KG oder GmbH keine eigene Rechtspersönlichkeit! Sie kann also nicht Träger von Rechten und Pflichten sein.

Die GesbR kann selbst auch nicht Vertragspartei sein. Sie ist nicht parteifähig. Verträge müssen von den Gesellschaftern dh Kooperationspartnern abgeschlossen werden. Die GesbR kann nicht als Eigentümer auftreten und kann auch nicht ins Grundbuch, Firmenbuch, Marken- oder Patentregister eingetragen werden. Weiters kann die GesbR nicht Kläger oder Beklagte vor Gericht sein.

Hat die Gesellschaft den Betrieb eines Unternehmens zum Gegenstand oder führen die Gesellschafter einen gemeinsamen Gesellschaftsnamen, wie bei einer Kooperation üblich, wird vermutet, dass die Gesellschafter eine Außengesellschaft vereinbaren wollten, dh die Gesellschafter treten gemeinsam nach außen hin auf. In den nachfolgenden Erklärungen wird von einer Außengesellschaft ausgegangen.

Haftung

Die Gesellschafter / Kooperationspartner haften

- persönlich, das heißt mit ihrem gesamten Betriebs- und Privatvermögen
- unbeschränkt, das heißt ohne Betragsbeschränkung
- solidarisch, das heißt nicht anteilmäßig, sondern jeder für die ganze Schuld, wobei im Innenverhältnis, dh üblicherweise im Gesellschaftsvertrag, sehr wohl die Haftung auf die jeweils selbst erbrachte Leistung beschränkt werden kann.

Geschäftsführung und Vertretung

Sofern nicht Abweichendes, zB im Gesellschaftsvertrag, vereinbart wird, gelten die Regelungen des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches (ABGB).

Seit der GesbR-Reform (seit 1. 1. 2015 in Kraft) besteht Einzelgeschäftsführungsbefugnis bei gewöhnlichen Geschäften, die anderen geschäftsführungsbefugten Gesellschafter haben jedoch ein Widerspruchsrecht. Bei außergewöhnlichen Geschäften müssen grundsätzlich alle Gesellschafter zustimmen, wobei auch eine gerichtliche Klage auf Zustimmung möglich ist. Als gewöhnliche Geschäfte gelten alle Maßnahmen, die der Erhaltung und Verwaltung des gemeinsamen Gutes dienen, sich im gewöhnlichen Verlauf der Dinge als notwendig oder zweckmäßig erweisen, im Interesse aller Mitglieder liegen und keine besonderen Kosten verursachen. Als außergewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen gelten wichtige Veränderungen.

Die Vertretungsmacht bei einer Außengesellschaft deckt sich mit der Geschäftsführungsbefugnis.

Bei der unternehmerisch tätigen und nach außen auftretenden GesbR können Dritte grundsätzlich auf die Einzelvertretungsbefugnis des Gesellschafter vertrauen, es sei denn der Dritte kannte den Mangel der Vertretungsbefugnis oder musste diesen kennen.

Geschäftsbezeichnung

Die Partner können eine gemeinsame Bezeichnung wählen, unter der sie im Geschäftsverkehr auftreten, zB XY Bau ARGE. Allerdings müssen auf allen Geschäftspapieren immer sämtliche Gesellschafter mit ihrem (Firmen-)Namen (Vor- und Zuname) aufscheinen.

Steuern

Die GesbR ist nur hinsichtlich der Umsatzsteuer ein eigenes Steuersubjekt und hat daher für die getätigten Umsätze die Ust zu entrichten. Einkommenssteuerpflichtig ist jeder Gesellschafter für den auf ihn entfallenden Gewinnanteil.

Im Rahmen der einheitlichen Feststellung wird der Gewinn in der GesbR ermittelt und den einzelnen Gesellschaftern in weiterer Folge zugewiesen. Diese haben sodann von ihren Gewinnanteilen Einkommenssteuer zu entrichten. Die Rechnungslegung erfolgt durch die GesbR, jedoch müssen die Namen und Geschäftsangaben der Gesellschafter ebenfalls ausgewiesen werden.

Sozialversicherung

Für alle Gesellschafter einer GesbR ergibt sich in der Regel eine Pflichtversicherung im GSVG aufgrund der erforderlichen Gewerbeberechtigung.

Gewerberecht

Bei einer gewerblich tätigen GesbR brauchen sämtliche Gesellschafter die für den Unternehmensgegenstand der Gesellschaft erforderliche Gewerbeberechtigung. Werden beispielsweise Schlosserarbeiten übernommen, müssen alle Kooperationspartner eine Gewerbeberechtigung für Metalltechnik für Metall- und Maschinenbau haben.

Achtung: Ausnahme für ARGES / Bietergemeinschaften

Wenn eine Gesamtleistung ausgeschrieben ist, die unterschiedliche Befugnisse in verschiedenen Fachrichtungen erfordert, hat laut Verfassungsgerichtshof jedes Mitglied einer Bietergemeinschaft die gewerberechtliche Befugnis nur für den ihm konkret zufallenden Leistungsteil nachzuweisen.

Wechselseitiges Überlassen von Arbeitskräften

Für das entgeltliche Zurverfügungstellen von Arbeitskräften an Dritte braucht man grundsätzlich eine Gewerbeberechtigung für das Überlassen von Arbeitskräften. Nicht unter das Gewerbe "Arbeitskräfteüberlassung" fällt hingegen unter anderem das Überlassen von Arbeitskräften innerhalb einer Arbeitsgemeinschaft oder im Rahmen einer betrieblichen Zusammenarbeit, wenn damit gemeinsam übernommene Aufträge erfüllt werden sollen oder dies zum Zweck des Erfahrungsaustauschs, von Forschung und Entwicklung oder zu Ausbildungszwecken geschieht. Ebenso wenig wenn innerhalb derselben Branche Arbeitskräfte für maximal 6 Monate im Jahr an einen Branchenkollegen "verliehen" werden.

3. Kooperationen im Bereich der Produktion

Im Bereich der Produktion sind verschiedenste Kooperationen denkbar: z.B. durch Auslagerung (eines Teils) der Produktion zwecks Rationalisierung und Kostenersparnis. Der Kooperationspartner ist eigentlich nur Zulieferer. Es handelt sich um eine reine Lieferbeziehung und es entsteht allein dadurch noch keine eigene Gesellschaftsform. Hier ist vor allem auf die Qualität der Erzeugnisse und Liefertreue zu achten. Bei der Qualitätssicherung können bestimmte Standards vereinbart werden bis hin zu eigenen Audits durch den Auftraggeber im Werk des Zulieferers. Werden Produkte/Leistungen von einem anderen Unternehmer bezogen, ist darauf zu achten, ob in den Verträgen oder durch Akzeptanz der Allgemeinen Geschäfts-(Liefer-)bedingungen des Partners die eigenen Gewährleistungsansprüche und Rückgriffsrechte begrenzt werden.

Wenn die Auslastung des eigenen Betriebes stark schwankt, können Auftragslücken durch Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner überbrückt werden.

Möglich ist auch eine fixe Partnerschaft mit einem langfristigen Rahmenvertrag, der die grundsätzlichen Spielregeln für die Zusammenarbeit festlegt. Andererseits kann auch jeweils im Einzelfall ein Geschäftspartner gesucht werden. Wie dieses Kooperationsverhältnis rechtlich zu beurteilen ist, hängt von Einzelfall ab. Wird gemeinsam ein Auftrag übernommen, entsteht in der Regel eine GesbR (siehe Punkt 2.) Wird ein Teil des eigenen Auftrags im Rahmen eines Werkvertrags an einen anderen Unternehmer weitergegeben, entsteht ein Generalunternehmer-Subunternehmer-Verhältnis.

4. Kooperationsmöglichkeiten im Vertrieb

Neben der Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft mit den Kooperationspartnern sind Vertriebspartnerschaften zum einen über selbstständige Handelsvertreter und zum anderen über ein Vertragshändlernetz denkbar. Selbstverständlich sind auch Mischformen zulässig. Der grundlegende Unterschied ist, dass ein Handelsvertreter bloß vermittelt und immer im fremden Namen und auf fremde Rechnung handelt. Der Vertragshändler hingegen tritt im eigenen Namen und auf eigene Rechnung auf, das heißt er kauft die zu vertreibende Ware zunächst selbst ein und verkauft diese im eigenen Namen dann weiter.

Für Handelsvertreter gilt das Handelsvertretergesetz mit seinen zum Teil zwingenden Bestimmungen beispielsweise über den Ausgleichsanspruch bei Beendigung der Geschäftsbeziehung. Das Handelsvertreterrecht (insbesondere der Ausgleichsanspruch) wird analog auch auf Beziehungen zu Vertragshändlern angewandt, wenn der Vertragshändler derart in die Absatzorganisation seines Lieferanten eingegliedert ist, dass er eine ähnliche Stellung wie ein Handelsvertreter hat und er seine Kundendaten übermitteln muss bzw. bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstock zu überlassen hat.

Als weitere Vertriebskooperationen sind auch Franchisesysteme möglich. Beim Franchising handelt der Franchisenehmer wie ein Vertragshändler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, erhält aber vom Franchisegeber ein komplettes Konzept für den Betrieb eines Geschäftes. Auch beim Franchising kann es zu einer analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts kommen.

Regelungen zum Vertrieb finden sich auch im Unternehmensgesetzbuch (Investitionskostenersatz) und im Kartellrecht. Damit soll sichergestellt werden, dass der freie Wettbewerb nicht zu sehr durch Vertriebsbindungen eingeschränkt wird.

Exklusivität und Gebietsschutz

Meist werden Vertriebspartnern bestimmte Gebiete exklusiv zur Marktbearbeitung überlassen. Wichtig ist, dass beide Partner dieselbe Vorstellung von Exklusivität haben und die Regeln klar festgelegt werden. Es stellt sich häufig die Frage, ob trotz Gebietsschutz der Geschäftsherr im vereinbarten Vertragsgebiet selbst Kunden beliefern darf oder nicht. Manchmal behält er sich auch das Recht vor, nur bestimmte Kunden weiter zu beliefern.

Achtung! Durch Regelungen über den Gebietsschutz darf es zu keiner vollständigen Abschottung des Marktes und damit Ausschaltung des Wettbewerbs kommen, widrigenfalls kartellrechtliche Konsequenzen drohen könnten!

Die Beschränkung der aktiven Marktbearbeitung in einem fremden Vertragsgebiet ist zulässig. Passivverkäufe in fremde Vertragsgebiete, das sind Geschäfte, die nicht vom Händler, sondern vom Kunden angebahnt wurden, können aber nicht generell untersagt werden.

Preisbindungen

Verbindliche Preisvorgaben sind untersagt. Eine bloße Preisempfehlung zB in Form von unverbindlich empfohlenen Wiederverkaufspreisen ist grundsätzlich zulässig, sofern sie nicht durch Druck, Überwachungs- oder Preismeldesysteme oder Gewährung von Anreizen etc. faktisch auf Festpreise hinauslaufen.

5. Finanzielle Kooperationen

Unternehmensbeteiligung/ Gesellschaftsanteil

Finanzielle Kooperationen werden häufig in Form von Unternehmensbeteiligungen gestaltet. Je nach Rechtsform können dies Kommanditanteile, GmbH-Anteile oder Aktienbeteiligungen sein. In all diesen Fällen entsteht für den Geldgeber und nunmehr Mitgesellschafter keine persönliche, unbeschränkte Haftung. Sein Risiko ist auf die Einlage beschränkt. Abhängig von der Höhe der Beteiligung erhält der Kooperationspartner einen Gewinnanteil.

Stille Beteiligung/ Stille Gesellschaft

Will sich der Kooperationspartner zwar finanziell am Unternehmen beteiligen, diese Beteiligung aber nicht öffentlich machen, dann besteht die Möglichkeit, eine so genannte Stille Gesellschaft zu gründen. Stille Gesellschaften sind als reine Innengesellschaften nicht rechtsfähig und werden auch nicht im Firmenbuch eingetragen. Sie sind allein dem Finanzamt bekannt zu geben. Stille Gesellschaften können mit einem Einzelunternehmen und jeder Gesellschaftsform gegründet werden. Der Stille Gesellschafter leistet eine Einlage, die ins Eigentum des Unternehmens übergeht und erhält dafür einen Gewinnanteil (typisch Stille Gesellschaft). Von einer atypisch Stillen Gesellschaft spricht man, wenn der Stille Gesellschafter auch am Wert des Unternehmens beteiligt ist.

Der Stille Gesellschafter haftet nicht für den Unternehmenserfolg, sondern hat eine Gewinn-/Verlustbeteiligung, wobei die Verlustbeteiligung maximal bis zur Höhe der Einlage reicht. Die Geschäftsführung und Vertretung liegt ausschließlich beim Unternehmer. Die Stille Gesellschaft kann auf eine bestimmte Dauer oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossen werden. Bei Beendigung erhält der Stille Gesellschafter seine Einlage wieder zurück.

Diese Information ist ein Produkt der Zusammenarbeit aller Wirtschaftskammern.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes:

Burgenland, Tel. Nr.: 05 90907

Kärnten, Tel. Nr.: 05 90904

Niederösterreich, Tel. Nr.: (02742) 851-0,

Oberösterreich, Tel. Nr.: 05 90909

Salzburg, Tel. Nr.: (0662) 8888-0

Steiermark, Tel. Nr.: (0316) 601-0

Tirol, Tel. Nr.: 05 90905-1111

Vorarlberg, Tel. Nr.: (05522) 305-0

Wien, Tel. Nr.: (01) 51450-1615

Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr.

Eine Haftung der Wirtschaftskammern Österreichs ist ausgeschlossen.

Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für beide Geschlechter!
