

**IN DIESER AUSGABE:** S2 Aufteilung der Maklerkosten, Geringere Kosten und mehr Transparenz bei Inkassoverfahren | S3 Deal oder kein Deal? | S4 Italien: Quellensteuer-Freistellung ausländischer Unternehmen ohne dortigen Sitz für Mitarbeiter, Thomas Cook – Forderungen jetzt online anmelden

### LIEFERVERTRÄGE

## Schwarzer Peter

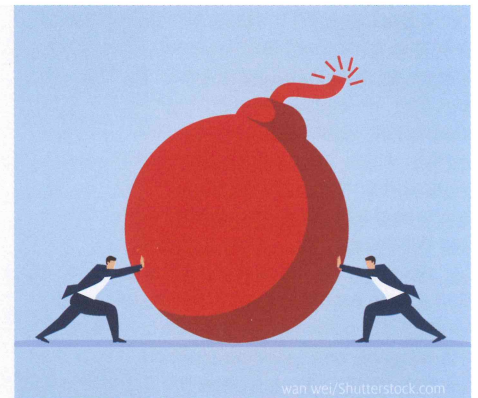
In den ersten Wochen und Monaten der Corona-Krise standen für viele Unternehmen arbeitsrechtliche Fragen rund um Home Office, Kurzarbeit und Arbeitsplatzabbau im Fokus. Andere Fragen, wie z.B. Kündigungsschutz bei Mietrückständen, virtuelle Hauptversammlungen, Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und einiges mehr hat der Gesetzgeber im Hauruckverfahren aufgegriffen.

Zunächst nicht im Zentrum rechtlicher Überlegungen stand das Schicksal langfristiger Liefer- und Leistungsverträge. Hier regierte die Macht des Faktischen. Lieferpflichten konnten nicht eingehalten werden, weil Vorlieferanten ausfielen, Transportwege versperrt waren oder Herstellungsprozesse durch Quarantänemaßnahmen unterbrochen wurden. Ähnliches galt umgekehrt für Abnahmepflichten bei Werksstilllegungen, Auftragsmangel und dergleichen. Insgesamt sind durch diese Vorgänge gewaltige Schäden verur-

sacht worden. Für die betroffenen Unternehmen stellt sich jetzt die Frage, wer letztendlich auf einem solchen Schaden sitzen bleibt.

Die damit verbundenen Rechtsfragen sind komplex, insbesondere, wenn grenzüberschreitende Verträge betroffen sind. Hier hilft ein Blick in das deutsche BGB nicht entscheidend weiter, da diese Regelungen meist überlagert werden von Bestimmungen des UN-Kaufrechts, der Incoterms oder ausländischer Rechtsordnungen. Das gilt selbst dann, wenn es in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen heißt: „Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts“. In den meisten Fällen wird eine Prüfung ergeben, dass der Ausschluss des UN-Kaufrechts nicht wirksam geworden ist.

Einerseits erschwert die unübersichtliche Rechtslage die Prüfung eines Unternehmens, ob es einen fremden Schaden ersetzen muss, auf einem eigenen Schaden sitzen bleibt oder einen



Schaden von seinem Vertragspartner ersetzt verlangen kann. Andererseits kann eine Prüfung aber auch zu einem überraschenden Ergebnis führen und Auswege aus einer zunächst hoffnungslos erscheinenden Situation bieten. Als betroffener Unternehmer sollten Sie daher unbedingt eine qualifizierte Beratung in Anspruch nehmen. Vielleicht gelingt es Ihnen damit, den Schwarzen Peter weiter zu geben. ■

### GMBH-RECHT

## Sozialversicherungspflicht des GmbH-Geschäftsführers

Die Jahrzehnte alte Auseinandersetzung über die Sozialversicherungspflicht von GmbH-Geschäftsführern kommt nicht zur Ruhe. Hält ein Geschäfts-

führen ist. Damit unterliegt er der Sozialversicherungspflicht.

Ist dieses Ergebnis unerwünscht, wird versucht, durch besondere vertragliche Gestaltungen dem Geschäftsführer eine Rechtsmacht zu verschaffen, kraft derer er nicht mehr als abhängig Beschäftigter anzusehen ist. Zu diesem Zweck werden Regelungen im Dienstvertrag getroffen, die den Geschäftsführer ausdrücklich von Weisungen der Gesellschafterversammlung freistellen, Stimmbindungsvereinbarungen mit weiteren Gesellschaftern getroffen, die dem Geschäftsführer die Mehrheit in jeder Gesellschafterversammlung verschaffen oder Satzungsbestimmungen vorgegeben, denen zufolge bei allen wichtigen Angelegenheiten qualifizierte Mehrheitserforder-

nisse gelten, die dem Geschäftsführer eine Sperrminorität sichern.

All diese Versuche sind inzwischen durch Entscheidungen der Landessozialgerichte und des Bundessozialgerichts vereitelt worden. Damit sind die Möglichkeiten, einem Fremdgeschäftsführer einen sozialversicherungsfreien Status zu verschaffen, eng begrenzt. Es kann daher nur jedem Fremdgeschäftsführer empfohlen werden, wenn er bisher nicht sozialversicherungspflichtig eingeordnet ist, diesen Status im Spiegel der neueren Rechtsprechung überprüfen zu lassen. Das erscheint umso dringender, als eine Entscheidung des OLG Frankfurt vom Januar dieses Jahres thematisiert, dass ein Geschäftsführer, der sich fälschlicherweise für nicht sozialversicherungspflichtig hält und deshalb seiner Verpflichtung, für die GmbH die Sozialversicherungsbeiträge auch hinsichtlich seiner eigenen Person abzuführen, nicht genügt, in straf- und haftungsrechtlicher Hinsicht belangt werden kann. ■



führer einer GmbH selbst weniger als 50 % des Stammkapitals gilt er als Fremdgeschäftsführer, der im Regelfall als abhängig beschäftigt zu quali-

## KAUFRECHT

## Aufteilung der Maklerkosten

Die Maklerkosten beim Kauf von Wohnungen und Einfamilienhäusern werden neu aufgeteilt, um private Käufer von Wohnimmobilien von Kaufnebenkosten zu entlasten. Ziel des Gesetzes ist es, durch bundesweit einheitliche, verbindliche Regelungen die Transparenz und Rechtssicherheit bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser zu erhöhen und die Käufer vor der Ausnutzung einer faktischen Zwangslage zu schützen. Es soll verhindert werden, dass Maklerkosten, die vom Verkäufer verursacht wurden und vor allem in seinem Interesse angefallen sind, im Kaufvertrag vollständig oder zu einem überwiegenden Anteil dem Käufer aufgebürdet werden. Verbrauchern mit geringem und mittlerem Einkommen soll es erleichtert werden, ausreichenden und bezahlbaren Wohnraum zu finden.

Durch die Einführung der §§ 656a bis 656d BGB soll die Weitergabe von Maklerkosten vor dem Hintergrund, dass in der Regel auch der Käufer von der Tätigkeit eines Maklers profitiert, zwar nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Die maximale Obergrenze beträgt 50 % des insgesamt zu zahlenden Maklerlohns. Ein Käufer soll erst dann zahlen müssen, wenn der Verkäufer den Nachweis erbringt, seinen Anteil an der Maklerprovision gezahlt zu haben.

Sollte ein Makler mit einer Partei vereinbart haben, unentgeltlich für sie tätig zu werden, hat er keinen Anspruch darauf, dass die andere Partei die vollständige Vergütung trägt.

Sollte nur eine Partei den Auftrag erteilt haben, steht sie auch in der Pflicht, die Maklervergütung zu zahlen. Die Änderungen gelten auch für Gelegenheitsmakler. Der Maklervertrag beim Verkauf eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung bedarf fortan der Textform.

Das Gesetz tritt sechs Monate nach der Verkündung in Kraft. Erwartet wird, dass das kurz vor dem Jahreswechsel sein wird. Maklern soll damit Gelegenheit geben werden, sich an die neue Rechtslage anzupassen. ■

## VERBRAUCHERSCHUTZ

## Geringere Kosten und mehr Transparenz bei Inkassoverfahren

Das Kabinett hat einen Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht und zur Änderung weiterer Vorschriften beschlossen. Im Inkassoverfahren stehen die geforderten Gebühren oft in keinem Verhältnis zum tatsächlichen Aufwand und zur Höhe der Forderung. Mit dem geplanten Gesetz sollen die Gebühren gesenkt und damit dieser teuren Praxis ein Riegel vorgeschoben werden. Verbraucher sollen wissen, was sie erwartet, wenn Sie eine Rechnung nicht rechtzeitig bezahlen. Das heißt, sie müssen besser darüber informiert werden, welche Kosten auf sie zukommen können. Sollte die Forderung auf ein erstes Mahnschreiben beglichen werden, soll ein Satz von 0,5 gelten, anderenfalls ein solcher von 1,0. Derzeit wird häufig ein Gebührensatz von 1,3 bzw. 1,1 gefordert. In der Wertstufe von über 50 bis 500 €, zu der etwa 60 % aller Fälle gehören, sollen nur noch 27 € statt bisher durchschnittlich 59,40 € gefordert werden, wenn die Forderung auf das erste Mahnschreiben beglichen wird. Andernfalls können 54 € gefordert werden. Für Verbraucher wird sich hieraus eine Entlastung von etwa 12,7 % ergeben.

Für Kleinforderungen bis zu 50 € (23 % aller Fälle) wird eine Sonderregelung einge-

führt. Zukünftig sollen hier nur 18 € gefordert werden können, wenn die Forderung auf das erste Mahnschreiben beglichen wird. Andernfalls können 36 € anfallen.

Verbraucher sollen zukünftig vor dem Abschluss von Zahlungsvereinbarungen auf die dadurch entstehenden Kosten hingewiesen werden. Sie sollen vor der Abgabe eines Schuldanerkenntnisses über die Rechtsfolgen eines solchen Schuldanerkenntnisses aufgeklärt werden.

Zudem soll die Einigungsgebühr, die für den Abschluss von Zahlungsvereinbarungen geltend gemacht werden kann, im Bereich der untersten Wertstufe um etwa die Hälfte gesenkt werden. ■



## KURZ UND BÜNDIG

### Mehrwertsteuersenkung auch in der Gastronomie

Der Bundesrat bestätigte die auf ein Jahr befristete Mehrwertsteuersenkung für Speisen in der Gastronomie. Vom 01.07.2020 bis 30.06.2021 beträgt sie für Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen nur 7 statt 19 %. Getränke sind allerdings von der Steuersenkung ausgenommen. Damit sollen die wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Gastronomie- und Lebensmittelbranche abgemildert werden. Es profitieren auch andere Bereiche wie Catering-Unternehmen, der

Lebensmitteleinzelhandel, Bäckereien und Metzgereien, soweit sie mit der Abgabe verzehrfertig zubereiteter Speisen bislang Umsätze zum normalen Umsatzsteuersatz erbracht hätten.

### Konjunkturpaket

Der Umsatzsteuersatz wird vom 01.07. für sechs Monate von 19 % auf 16 % und für den ermäßigten Satz von 7 % auf 5 % temporär gesenkt. Unternehmen dürfen Verluste besser mit Gewinnen aus den Vorjahren verrechnen. Der steuerliche Verlustrücktrag erhöht sich für 2020 und 2021 auf 5 Mio. € (10 Mio. € bei Zusammenveranlagung). Betriebsgüter lassen sich bis Ende 2021 besser abschreiben, damit Unternehmen zeitnah investie-

ren und Anschaffungen nicht aufschieben. Ein Kinderbonus von einmalig 300 € je Kind wird mit dem Kindergeld ausgezahlt.

### Statistikpflicht für Mittelständler

Durch das Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) werden das Insolvenzstatistikgesetz und das Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vereinfacht. Zur weiteren Entlastung des Mittelstandes plant das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ein Basisregister für Unternehmensstammdaten, um Doppelerhebungen künftig zu vermeiden. Eine Novellierung des Anfang 2020 in Kraft getretenen BEG III sei derzeit allerdings nicht vorgesehen.

GASTBEITRAG – Hunters Law LLP, London

# Deal oder kein Deal?

Während Großbritannien und Europa in den vergangenen Monaten verständlicherweise mit dem Kampf gegen Covid-19 alle Hände voll zu tun hatten, spielt sich in den Korridoren zwischen der Londoner Regierung und der Brüsseler Kommission hinter geschlossenen Türen – und abseits der Fernsehbildschirme – nach wie vor auch ein anderes Drama ab, ein Drama mit ähnlich weitreichenden wirtschaftlichen Auswirkungen: die Verhandlungen über die künftigen Beziehungen, und insbesondere natürlich über ein Freihandelsabkommen, zwischen Großbritannien und der EU.

Nach Abschluss der dritten Verhandlungsrunde Mitte Mai waren sich die Unterhändler beider Seiten nur in einem Punkt einig: dass man in den Gesprächen keinen nennenswerten Fortschritt erzielen konnte. Wenn selbst erfahrene Diplomaten auf beiden Seiten mit keiner positiveren Einschätzung aufwarten konnten, darf man wohl einen generellen Sinn der Ernüchterung als Ergebnis festhalten.

Michel Barnier zeigte sich „entschlossen aber nicht optimistisch“. Zugleich besteht die britische Regierung weiterhin darauf, dass es nicht zu einer Verlängerung der Übergangsfrist über den 31.12.2020 hinaus kommen wird, obwohl diese grundsätzlich möglich wäre. Da die Brexit-Hardliner die politische Agenda in Großbritannien inzwischen fest im Griff haben, muss man vorsichtigerweise damit rechnen, dass dies in der Tat auch so gemeint ist.

Aber wo hakt es in den Verhandlungen konkret? Wohl schon an der grundsätzlichen Frage, welche Inhalte ein Übereinkommen überhaupt abdecken soll. Hierzu bedarf es nur eines Blickes in die von beiden Seiten jeweils getrennt vorgelegten Vertragsentwürfe: Schnittstellen müssen hier mit einer Lupe gesucht werden. Die EU strebt ein umfassendes Abkommen zu allen Inhalten der künftigen Beziehungen an, vom gegenseitigen Handel mit Gütern und Dienstleistungen, über die Fischerei und Landwirtschaft, sowie Forschung und Entwicklung hinaus, bis hin zur Zusammenarbeit in Sicherheitsfragen und in der Außenpolitik. Großbritannien will diese Inhalte dagegen lieber scheidungsweise in einer Reihe getrennter Einzelvereinbarungen abarbeiten und stellt dabei natürlich den Handel mit Gütern und Dienstleistungen allen anderen Fragen voran.

Großbritannien orientiert sich mit seinen Forderungen an den von der EU in der jüngeren Vergangenheit mit Ländern wie Kanada, Süd-Korea oder Japan abgeschlossenen Freihandelsverträgen, will diesen aber dann weitere Vorteile und Freizügigkeiten hinzufügen. Im Politjargon nennt sich das dann „Kanada +++“. Die EU wiederum glaubt, darin den

Versuch zu erkennen, die Vorteile einer EU-Mitgliedschaft ohne deren Verpflichtungen aufrechterhalten zu wollen. Schon wegen der geographischen Nähe spielt sich der Handel zwischen Großbritannien und der EU natürlich auf einer ganz anderen Ebene ab als z.B., der Handel zwischen Kanada und der EU:



47 % der britischen Exporte gehen in die EU. Die EU wirft Großbritannien darüber hinaus vor, sich inhaltlich immer weiter von den Grundzügen der letzten Jahr gleichzeitig mit dem Brexit-Übereinkommen unterzeichneten politischen Erklärung zu entfernen.

Der EU kommt es in den Verhandlungen in erster Linie auf die Schaffung von Rahmenbedingungen für einen künftigen fairen wirtschaftlichen Wettbewerb zwischen Großbritannien und der EU an (das sog. „Level Playing Field“). Dies betrifft in erster Linie die Wahrung gleicher (oder zumindest ähnlicher) Standards in Bereichen wie z.B. dem Umweltschutz, Arbeitnehmerrechten, Wettbewerbsrecht und staatlichen Subventionen. Die Interessenkonflikte beider Seiten zeigen sich hier klar: Aus der Perspektive Großbritanniens macht es natürlich nur recht begrenzt Sinn, aus der EU auszuschneiden, sich dann aber trotzdem an von der EU geschaffene Standards zu binden, auf die man aber nach dem Ausscheiden aus der EU keinen Einfluss mehr nehmen kann.

In der ersten Juniwoche folgt nunmehr die vierte und bislang letzte vorgesehene Verhandlungsrunde. Danach wollen beide Seiten dann prüfen, ob weitere Gespräche noch Aussicht auf Erfolg haben, oder man sich besser darauf vorbereiten sollte, dass ab Anfang des nächsten Jahres wieder Zölle und Quoten im Handel zwischen der EU und Großbritannien Anwendung finden werden. Politisch wäre dieser Schritt für Großbritannien schon deshalb mutig, weil die nachteiligen Auswirkungen neuer Handelsbarrieren am deutlichsten in den industriellen Regionen Mittel- und Nordenglands zu spüren wären, in denen die konservative Regierung in den letzten Wahlen gerade in erheblichem Umfang neue Sitze hinzugewinnen konnte.

Im Zuge der neu gewonnenen Unabhängigkeit verfolgt Großbritannien parallel zu den Gesprächen mit der EU inzwischen auch Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den USA. Dieses Abkommen wurde von Premierminister Johnson in der Vergangenheit vielfach als einer der großen

Vorteile und Chancen des Brexits beworben. Eher im Gegensatz dazu stehen von der britischen Regierung selbst veröffentlichte Einschätzungen dahingehend, dass der erfolgreiche Abschluss eines Freihandelsabkommens mit den USA nur zu einem Wachstum der britischen Wirtschaft in Höhe von 0,16% über einen Zeitraum von fünfzehn Jahren beitragen würde. Im Gegensatz dazu würde ein Scheitern der Gespräche über ein Freihandelsabkommen mit der EU über den gleichen Zeitraum ein um 7,6% geringeres Wirtschaftswachstum bedeuten. Auch inhaltlich dürften die Verhandlungen mit den USA nicht unbedingt einfacher werden als die Gespräche mit der

EU: Kennworte hier sind z.B. die inzwischen berühmten Chlorhühnchen aus den USA und die Öffnung des nationalen Gesundheitssystems NHS für den Wettbewerb, vom wirtschaftlichen und politischen Ungleichgewicht der Verhandlungspartner einmal ganz abgesehen. Auch ein Abkommen mit China scheint geopolitisch vor dem Hintergrund der sich verschärfenden Krise in Hong Kong eher in weite Zukunft zu rücken.

Vor diesem Hintergrund werden eine enge Beziehung zur EU und ein starkes Europa für Großbritannien wichtig bleiben. Wir können nur hoffen, dass sich beide Seiten mit Ihren Positionen zu den weiteren Verhandlungen nicht wieder verkalkulieren: Großbritannien unterschätzt im Zweifel den Willen der EU, die Integrität des Binnenmarktes zu schützen; und die EU wird umgekehrt lernen müssen zu akzeptieren, dass die gegenwärtige britische Regierung lieber Grenzkontrollen und Zolltarife wieder einführen wird, als die soeben gewonnene Unabhängigkeit von der EU am Verhandlungstisch wieder aufs Spiel zu setzen.

Der von Michel Barnier in einem Interview mit der Tageszeitung The Times von den Briten eingeforderte Realitätssinn muss auf beiden Seiten jetzt recht zügig einsetzen, bevor Grenzkontrollen und Handelsbarrieren mitten in Europa wieder zur Realität werden.



Gregor Kleinknecht LL.M.  
MCI Arb, Hunters Law LLP,  
London ■

## INTERNATIONALES STEUERRECHT, ITALIEN

## Quellensteuer-Freistellung ausländischer Unternehmen ohne dortigen Sitz für Mitarbeiter

Das wird aus praktischer und operativer Sicht immer wieder relevant für ausländische Unternehmen, die ohne Betriebsstätte oder feste Niederlassung in Italien, einen Mitarbeiter (im Wesentlichen mit Heimarbeitsplatz) einstellen, um ihre Produkte in

Da eine ausländische Gesellschaft nicht als Verrechnungsstelle (sog. Steuersubstitut) tätig ist, muss auch keine Quellensteuer als Anzahlung auf das Einkommen des Arbeitnehmers abgeführt werden. Unter Hinweis auf den Inhalt des Rundschreibens

des Finanzministeriums vom 23.12.1997 Nr. 326 (Ziffer 3.1) schließt das Finanzamt in seiner jüngsten Stellungnahme gebietsfremde Unternehmen aufgrund der territorialen Abgrenzung ausdrücklich von der Steuerhoheit des italienischen Staates aus. Das Finanzamt erinnert daran, dass das Bestehen oder Nichtbestehen einer Betriebsstätte neu bewertet werden muss, wenn der Arbeitnehmer in Italien befugt ist, Verträge im Namen des Unternehmens abzuschließen, auch wenn keine feste Verkaufsstruktur besteht.



Italien zu verkaufen. Es stellt sich die Frage, ob die ausländische Gesellschaft für diesen Mitarbeitern auf den monatlichen Lohn die Quellensteuer (sog. Ritenuta d'Acconto) zahlen muss (oder nicht). Mit seiner Stellungnahme Nr. 312 vom 24.07.2019 hat das italienische Finanzamt diesen Aspekt geklärt:

Diese rein steuerlichen Aspekte werden von unserer Advoselect-Kanzlei Dusilaw Legal & Tax in Mailand häufig im Rahmen einer umfassenden Rechts- und Steuerberatung zugunsten ausländischer Unternehmen, die in Italien tätig werden möchten, behandelt. ■

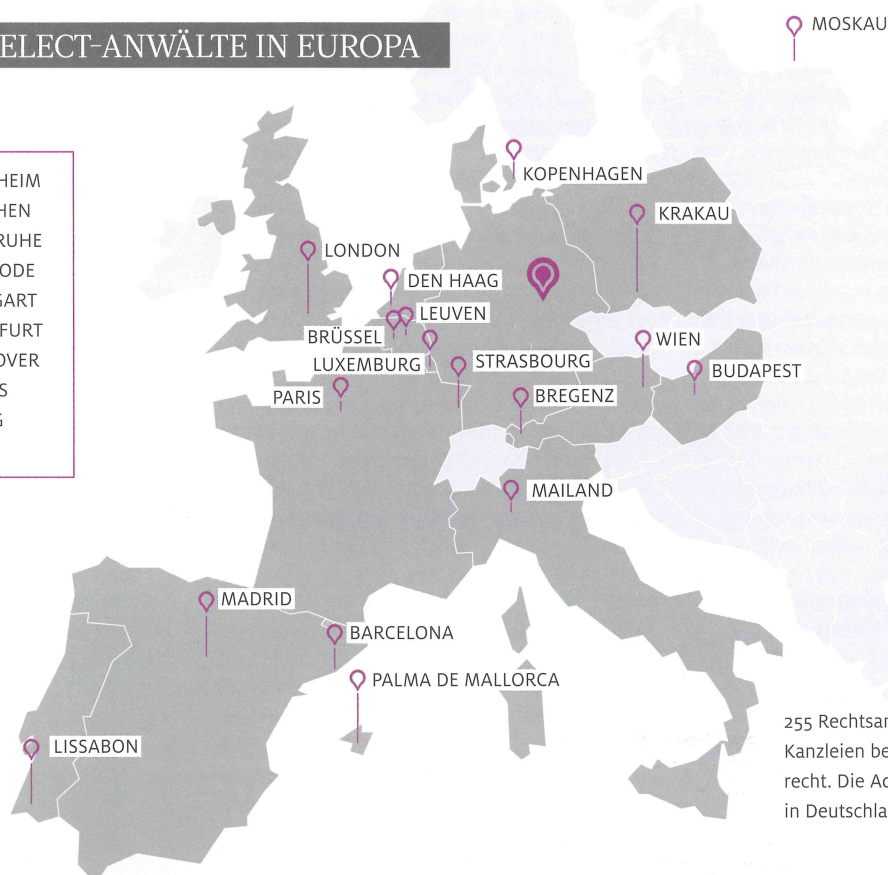
## THOMAS COOK-AUSGLEICHSZAHLUNGEN

## Forderungen jetzt online anmelden

Für Geschädigte, die bei einem deutschen Reiseveranstalter der Thomas Cook-Gruppe, bei der Thomas Cook International AG oder der Tour Vital Touristik GmbH gebucht hatten und wegen der Insolvenz dieser Reiseveranstalter Einbußen hatten, können nunmehr auf der Website [www.bundesregierung.de/breg-de](http://www.bundesregierung.de/breg-de) die freiwillige Ausgleichszahlung der Bundesregierung beantragen. Die Bundesregierung löst damit ihre Zusage ein. Gezahlt wird freiwillig die Differenz zwischen ihren Zahlungen und dem, was die Kunden von anderer Seite zurückerhalten haben. Überprüft wird, ob im Einzelfall die Voraussetzungen für die freiwillige Ausgleichszahlung vorliegen, um Missbrauch zu verhindern. Die Bundesregierung hatte am 11.12.2019 entschieden, den von der Thomas-Cook-Insolvenz betroffenen Pauschalreisenden den Differenzbetrag zwischen ihren Zahlungen und dem, was sie aufgrund ihres Versicherungsscheins von der Zurich-Versicherung oder von dritter Seite erhalten haben, auszugleichen. Anmeldungen werden bis zum 15.11.2020 registriert. Vor ihren Anmeldungen müssen ehemalige Kunden der Reiseveranstalter Ansprüche gegen den jeweiligen Reiseveranstalter beim zuständigen Insolvenzverwalter zur Insolvenztabelle angemeldet und ihre Ansprüche gegen die Zurich-Versicherung geltend gemacht haben. Weitere Informationen dazu hält das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz auf ihren Websites bereit. ■

### IHRE ADVOSELECT-ANWÄLTE IN EUROPA

FLENSBURG	MANNHEIM
HAMBURG	MÜNCHEN
ROTENBURG	KARLSRUHE
OSNABRÜCK	WALSRODE
BERLIN	STUTTGART
GÖTTINGEN	FRANKFURT
DINSLAKEN	HANNOVER
ERFURT	WORMS
CHEMNITZ	LEIPZIG
GIESSEN	



255 Rechtsanwälte aus derzeit 34 Advoselect-Kanzleien beraten Unternehmen im Wirtschaftsrecht. Die Advoselect-Gruppe hat 20 Kanzleien in Deutschland und 14 internationale.