

## KOOPERATIONEN

*Wir sind ein Produktionsbetrieb mit 20 Mitarbeitern. Wir haben nun die Chance, einen Grossauftrag zu erhalten. Dafür wollen wir aber mit zwei anderen Fachbetrieben eine Kooperation eingehen und den Auftrag gemeinsam übernehmen. Wie müssen wir nun vorgehen? Braucht es eine eigene AG, oder genügt die Bildung einer Interessensgemeinschaft? Kann der Vertragspartner des Auftraggebers auch unsere Firma alleine sein? Und wie sichern wir uns in diesem Fall ab, dass wir die volle Unterstützung unserer Partner erhalten?*

K. S.



## Kooperationen: So einfach wie möglich

Sowohl der finanzielle als auch der administrative Aufwand für Gründung, Führung und Auflösung einer AG ist relativ gross und rechtfertigt sich in Anbetracht einer einmaligen Kooperation auf Grund eines Grossauftrages nicht. Ein zusätzlicher Nachteil ist auch der relativ hohe zeitliche Aufwand, welchen die Gründung einer AG mit sich bringt. Dieser bedeutet eine Verzögerung der raschen Annahme des Grossauftrages. Ein wichtiger Vorteil läge in der auf das Aktienkapital beschränkten Haftung. Dass sich der oben beschriebene Aufwand in Anbetracht des zu erreichenden Nutzens jedoch lohnt, ist eher zu verneinen.

Unter der Bildung einer Interessensgemeinschaft ist im übertra-

genen Sinne die Bildung einer einfachen Gesellschaft zu verstehen. Diese kann ohne besondere Formvorschriften bereits durch konkludentes (rechtswirksames) Verhalten der Beteiligten entstehen. Vorausgesetzt wird die Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks mit gemeinsamen Mitteln (OR 530 I), hier die Erledigung des Grossauftrages durch die den Betrieben gemeinsame Infrastruktur. Man spricht in diesem Fall von einer so genannten Gelegenheitsgesellschaft, die nur dem Zweck der Erfüllung dieses einen Auftrages dient. Gesellschafter können neben natürlichen Personen auch die jeweiligen Betriebe sein, sofern sie über eine juristische Persönlichkeit verfügen. Die Haftung liegt bei den Gesellschaftern, sie

haften primär, ausschliesslich, unbeschränkt und solidarisch. Gesellschaftsbeschlüsse bedürfen der Einstimmigkeit. Diese Voraussetzung kann in der Praxis zu Problemen führen und eine mangelnde Flexibilität zur Folge haben.

Der Produktionsbetrieb kann den Grossauftrag aber auch selbst übernehmen und die von ihm nicht ausführbaren Arbeiten an die beiden anderen Fachunternehmen als Subunternehmen weitergeben. Diese Aufträge sind im Rahmen eines schriftlichen Vertrages zu fixieren und allenfalls im Zusammenhang mit Lieferfristen durch Konventionalstrafen abzusichern. Diese Lösung wäre sicherlich am naheliegendsten und am einfachsten.

PROFESSOR THIERRY VOLERY

**COMPUTERVIREN** *Unsere Mitarbeiter nutzen die Mittagszeit, um im Internet zu surfen. Nun habe ich den Verdacht, dass so Computerviren in unser IT-System eingeschleppt werden. Soll ich das Surfen über Mittag jetzt verbieten?*

W. B.

## Webshields schützen vor Gefahren

Statt das Surfen zu verbieten, ist es wesentlich sinnvoller, dafür zu sorgen, dass Server, Netzwerke und PC immer mit aktuellen Schutzmechanismen (zum Beispiel Firewall, Antivirusprogramm) versehen sind. So genannte Webshields durchsuchen den Datenverkehr mit dem Internet nach Viren, Würmern, Makroviren und anderer Malware ab. Sie

beinhalten auch Spam- und Content-Filter und führen eine detaillierte Statistik über die erkannten Angriffe bzw. Viren.

Mit Hilfe dieser Software können Sie auch feststellen, ob tatsächlich über Mittag vermehrt Virenattacken stattfinden. Webshields sind skalierbar und erhältlich für kleinere, mittlere und grosse Unternehmen. Als

weitere Massnahme würde ich jeden Mitarbeiter auch klare Richtlinien (ein bis zwei Seiten), die die Benutzung der Informatikmittel regeln, unterzeichnen lassen. Darin nimmt der Mitarbeiter auch zur Kenntnis, dass sämtliche Aktivitäten aus Sicherheitsgründen vom System aufgezeichnet werden.

PROFESSOR BRUNO STUDER

## EXPERTEN

Ausgewiesene Experten beantworten in jeder Ausgabe von CASH Enterprise aktuelle Fragen von Unternehmerinnen und Unternehmern:

**Betriebswirtschaft:** Urs Rutschi, Interconsulta Revisions- und Treuhand AG, Zürich.

**Finanzierungen:** Ulrich Geilinger, HBM Partners AG, Zürich.

**Geistiges Eigentum:** André Escher, Projektleiter Patente, Institut für Geistiges Eigentum, Bern.

**Informatik:** Bruno Studer, Professor für Informatik und Telekommunikation, Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW), Chur.

**KMU allgemein:** Professor Thierry Volery, Direktor Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

(KMU-HSG), St. Gallen; Claus Niedermann, Leiter CASH Enterprise, Luzern.

**Recht:** Peter R. Burkhalter, Swiss Lawyers Group, Hodler & Emmenegger, Bern; Thomas Bähler, Fürsprecher, Lehrbeauftragter an der Universität Bern, Partner bei Kellerhals Rechtsanwälte, Bern.

**Strategie:** Barbara Rigassi, Vice-President BHP Bruggler and Partners Ltd., Zürich.

**Start-ups:** Marc Hamburger, Geschäftsleiter Start Unternehmenszentrum, Zürich.

**Fragen richten Sie bitte an:** CASH Enterprise, Hirschemattstrasse 33, 6003 Luzern, Telefon 041 226 20 80, enterprise@ringier.ch.

**MEHRWERTSTEUER** *Bisher musste ich keine Mehrwertsteuer bezahlen, da mein Einfrauenbetrieb weniger als 75 000 Franken Umsatz machte. Wenn das Geschäft so weiterläuft, werde ich bis Ende Jahr sicher ein wenig mehr als 80 000 Franken umsetzen. Muss ich mich bereits jetzt für die Mehrwertsteuer anmelden, oder genügt es, wenn ich dies dann für das nächste Jahr mache?*

D. T.

## Klare Regeln für die Steuerpflicht

Das Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer gibt zu Ihrer Frage eine klare Antwort: Die Steuerpflicht beginnt nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem der massgebende Umsatz von 75 000 Franken erzielt wurde. Im laufenden Jahr sind Sie demnach noch nicht mehrwertsteuerpflichtig, auch wenn Ihr Umsatz die magische Grenze von 75 000 Franken übersteigt. Ihre Steuerpflicht beginnt am 1. Januar des nächsten Jahres.

Für Unternehmer, welche ihre Tätigkeit im Verlauf eines Jahres

neu aufnehmen, gilt es zu beachten, dass der für die Mehrwertsteuerpflicht massgebliche Umsatz auf ein volles Jahr umzurechnen ist. Ein Unternehmer, der seine Tätigkeit beispielsweise erst am 1. April eines Jahres aufnimmt und dann bis zum 31. Dezember einen Umsatz von 60 000 Franken erzielt, ist demnach mehrwertsteuerpflichtig ab 1. Januar des nächsten Jahres, weil der für die Berechnung massgebliche Umsatz im ersten Jahr 80 000 Franken (60 000 geteilt durch 9 mal 12) beträgt.

URS RUTSCHI

**DARLEHEN** *Für die Finanzierung einer Innovation benötigt meine GmbH zusätzliche Finanzmittel von 100 000 Franken, die ich über eines oder mehrere Darlehen von Verwandten finanzieren will. Nun hat mein Onkel gesagt, das müssten nachrangige Darlehen sein, weil die Gefahr bestehe, dass meine Hausbank sonst meinen Kontokorrentkredit kürze. Stimmt das?*

N. C.

## Kredite von Teilhabern oder Verwandten sollten nachrangig sein

Wenn Teilhaber oder Verwandte ein Darlehen geben, dann ist es durchaus üblich, diese Darlehen nachrangig zu den Krediten einer Bank zu geben. Die Hausbank wird dies, je nach Bonität und Ertragslage der Firma, nicht unbedingt verlangen. In der Praxis empfiehlt es sich, den Darlehensvertrag mit dem Onkel für drei bis fünf Jahre abzuschliessen und festzuhalten, dass das Darlehen während der Laufzeit gegenüber den Bankverbindlichkeiten nachrangig ist. Eine generelle Rangrücktrittserklärung ist nicht notwendig. Eine solche Er-

klärung hätte zur Folge, dass das Darlehen im Konkursfall hinter alle Ansprüche anderer Gläubiger wie zum Beispiel Lieferanten tritt.

Im Darlehensvertrag sollte ein Zinssatz vereinbart werden. Dieser Zinssatz kann, muss aber nicht höher als der an die Banken bezahlte Zins sein. Die Höhe des Zinses kann zudem von der Ertragslage der Firma abhängig gemacht werden. Zum Beispiel könnte im Falle eines Gewinnes ein etwas höherer Zins bezahlt werden, etwa sechs statt vier Prozent.

ULRICH GEILINGER