

"Beste Steuerberater 2020"
bdp erneut als Top-Kanzlei ausgezeichnet



bdp mit 24/7-Corona-
Nothilfe – S. 2



Insolvenzantragsgründe in der
Coronakrise – S. 4



Erschließungs- und
Hausanschlusskosten – S. 6

Alles neu macht der Mai?
Der lange Weg heraus aus der Coronakrise

Handelsblatt

BESTE
Steuerberater

2020

bdp
Bormann Demant & Partner
Berlin

Im Test: 4.189 Steuerberater
Partner: S.W.I. Finance
Handelsblatt · 01.04.2020



Im Transportrecht droht eine
Kostenfalle – S. 7



Deutsche Unternehmen: E-Mobility
in China als Chance – S. 9

Zum Stand der Dinge

Mit bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann sprachen wir über den schwierigen Weg aus der Coronakrise und was der Mittelstand nun unbedingt beachten muss.



Video © Martina Hagemeyer - bdp

sultants: Dort sind die Partner und Kollegen vollauf damit beschäftigt, Hilfsanträge unserer Mandanten für die unterschiedlichen Coronaschutzschildprogramme der Bundesregierung vorzubereiten sowie die Mandanten bei der Beantragung zu beraten und zu begleiten. Dies reicht von der Beantragung von Landesbürgschaften für unsere größeren Mandanten über die KfW-Kredite bis hin zu den Anträgen auf Zuschüsse bei den kleineren Unternehmen.

Die bdp Mechanical Components hat natürlich wie viele Industriebetriebe unter dem Stillstand vieler Werke in Europa zu leiden. Hatten wir zunächst Lieferverzögerungen durch den Coronastillstand in China, sind es nunmehr im Wesentlichen die Abnahmestopps in den europäischen Werken unserer Kunden. Da wir jedoch maximal zu 50% für die Automobilindustrie liefern, haben wir glücklicherweise durch vielfältige öffentliche Investitionsmaßnahmen bspw. in Spanien auch gegenläufige Tendenzen: Die von uns gelieferten Ventile, Absperrvorrichtungen und Wasserinspektionsluken sind von dem Umsatzrückgang weit geringer betroffen. Wir steuern wie viele professionell aufgestellte Unternehmen unsere Liquidität in China, Spanien, Polen, Bulgarien und Deutschland tagesaktuell und können bislang durch Eigenkapital, die in China üblichen Miet- und Sozialabgabenerleichterungen sowie ein Coronahilfedarlehen des spanischen Staates unsere Liquidität sichern. Einmal pro Woche findet mit allen unseren Niederlassungen weltweit eine Videokonferenz zum Thema Liquidität statt, in der wir sämtliche Liquiditätsplanungen auf aktuellem Stand besprechen. Wir sind überzeugt, hierdurch die wahrlich nicht geringen Anforderungen in dieser Krise gut überstehen zu können.

Dr. Bormann, wie ist die Lage bei bdp?

Die Entwicklung ist Mitte Mai so passiert, wie von uns, auch aufgrund unserer vorherigen Erfahrungen in unseren drei Büros in China (Tianjin, Qingdao und Shanghai) vorhergesehen: Durch vielfältige Kurzarbeit in den Mandantenbetrieben leidet auch unser Geschäft im Bereich der Standardbuchführung, Steuerberatung und Jahresabschlusserstellung bzw. -prüfung. Teilweise liefern die Mandanten die Unterlagen nicht oder verspätet und es verschieben sich bereits geplante Jahresabschlussprüfungen. Hierauf haben wir seit April mit selektiver und so gering wie möglich dosierter Kurzarbeit einzelner Kolleginnen und Kollegen reagiert. Ein beantragtes

Coronadarlehen haben wir zum Stand dieses Interviews noch nicht erhalten.

Die Beratung in China ist seit Anfang April wieder angelaufen, jedoch natürlich auf einem deutlich niedrigeren Niveau. Dies hängt auch damit zusammen, dass weder unsere deutschen Mandanten noch wir selbst, wie früher üblich, regelmäßig nach China kommen können. Neuprojekte verzögern sich aktuell auch in China, sodass die Beratung im Wesentlichen die laufende Betreuung unserer bestehenden Mandate umfasst. Hier rechnen wir frühestens im zweiten Halbjahr 2020 mit einer Erholung.

Ein anderes Bild ergibt sich selbstverständlich bei der bdp Management Con-



Schlote: Wichtige Hilfe für ein transparentes Unternehmen

Das Unternehmen skizziert klare Pläne, wie es die Krise bewältigen will und wann sich der Steuerzahler als Bürge wieder zurückziehen kann. Schon bei der Ausgabe seiner Anleihe hatte sich Schlote ungewöhnlich transparent gezeigt. Diese erfreuliche Offenheit kann die Akzeptanz für die staatliche Unterstützung der Firma nur erhöhen.

Hildesheimer Allgemeine Zeitung, 14. April 2020



___ *Wie ist die Situation bei den deutschen Mandanten?*

Die meisten Mandanten haben selbstverständlich mit der scharfen Vollbremsung der Wirtschaft zu kämpfen: Automobilzulieferer können nicht liefern, weil die Kunden nicht abnehmen, kein Tourist lässt auch nur einen Euro bei der Tourismusbranche und viele Unternehmen haben mit der deutlich eingeschränkten Mobilität und den bis vor kurzen geschlossenen Einzelhandelsgeschäften zu kämpfen. Fraglich ist, wie jetzt die Wirtschaft wieder anläuft, wie der Konsumhunger der Bürger ist oder ob die Sorge der Verbraucher über das eigene Einkommen den Konsum deutlich dämpfen wird.

Wir haben bei vielen Unternehmen erfolgreich Anträge auf Darlehen aus dem Coronaschutzschild gestellt, so zum Beispiel bei dem Automobilzulieferer Schlothe einen 20-Millionen-Euro-Kredit (vgl. Kasten), der über eine Landesbürgschaft abgesichert wurde und bei der NZWL Neue Zahnradwerk Leipzig ein KfW-Darlehen in Deutschland und ein Liquiditätshilfedarlehen in der Slowakei. Darüber hinaus begleiten wir viele Verhandlungen auf Tilgungstreckung, Reduzierung von Leasingraten, temporäre Mietreduktionen und andere Liquiditätshilfen wie zum Beispiel Steuerstundungen.

___ *Als international aktiver Berater blicken Sie über den deutschen Tellerrand. Was sehen Sie?*

Im europäischen Ausland sieht es wirtschaftlich ähnlich wie in Deutschland aus, wobei die allermeisten Länder nicht das sehr gute deutsche Instrument der Kurzarbeit kennen. Tschechien hat vor Kurzem ebenfalls eine Kurzarbeit ins Leben gerufen, die allerdings deutlich schlechter als das deutsche Modell ist. Viele andere Länder haben dies gar nicht.

Auch in Spanien gibt es keine Kurzarbeit. Allerdings ist die Beantragung von Coronahilfedarlehen dort einfacher als in Deutschland. Bulgarien leidet sehr unter der aktuellen Abschottung. Kurzarbeit ist dort nicht bekannt, allerdings ebenfalls staatlich subventionierte Unterstützungsdarlehen. Italien beispielsweise hat in unterschiedlichen Regionen attrak-

tive Investitionsanreize geschaffen, um die Wirtschaft wieder in Gang zu setzen. Auch Polen ist stark betroffen, Kurzarbeit gibt es dort nicht, Unterstützungsdarlehen für einzelne Unternehmen schon. Sehr schwer wird es dort jedoch für deutsche Tochterunternehmen aufgrund des politischen Mainstreams.

___ *Wie beurteilen Sie die deutsche Krisenpolitik auch im internationalen Kontext?*

Wenn man die Coronazahlen betrachtet, kann man der deutschen Politik keine Vorwürfe machen, im Gegenteil: Wir stehen weltweit recht gut dar. Das Problem ist nur: Den Preis hierfür kennen wir alle noch nicht. Auch in Deutschland wird es die heftigste Rezession nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges geben, und es ist aktuell noch nicht abzusehen, wann wir uns hiervon erholen werden. Grundsätzlich kann man jedoch sagen, dass ein starker, funktionierender demokratischer Staat mit einem klaren Bekenntnis zur sozialen Marktwirtschaft sich in dieser Situation anscheinend deutlich besser schlägt als viele andere Länder.

___ *Gibt es absehbare Konsequenzen aus der Krise, die deutsche Mittelständler zukünftig unbedingt beachten sollten?*

Liquidität sichern! Dies ist das Gebot der Stunde, denn die allerbesten Konzepte, Zukunftsplanungen und Absichten nützen nichts, wenn man als Unternehmen nicht mehr zahlen kann. Hieran ändert auch die zunächst ausgesetzte Insolvenzantragspflicht für die Zahlungsunfähigkeit wenig, denn faktisch kann sich ein Unternehmen nicht mehr bewegen, wenn es Lieferanten und Mitarbeiter nicht mehr bezahlen kann.

Insofern raten wir alle unseren Mandanten, noch stärker als sonst auf die Liquidität zu achten, professionelle Systeme zur Liquiditätsplanung und Liquiditätssteuerung einzurichten und stets den genauen Überblick zu behalten. Dies ist unabdingbar für ein Überleben in dieser schwierigen Zeit. bdp steht jederzeit bereit, unsere Mandanten hierbei zu unterstützen, sei es bei Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten und Finanzierungspartnern oder der Einrichtung professioneller Liquiditätssteuerungsinstrumente.

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

bdp hat zum fünften Mal in Folge vom Handelsblatt die Auszeichnung „Beste Steuerberater“ erhalten. Seit 2016 gehören wir damit nonstop zu den deutschen Top-Kanzleien.

Der lange Weg heraus aus der Coronakrise: Mit bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann sprachen wir über den schwierigen Weg aus der Coronakrise und was der Mittelstand nun unbedingt beachten muss. Sein Rat ist vor allem: Liquidität sichern! Dies ist das Gebot der Stunde, denn die allerbesten Konzepte, Zukunftsplanungen und Absichten nützen nichts, wenn man als Unternehmen nicht mehr zahlen kann.

Zahlungsunfähigkeit kein Grund für Insolvenz: Ist jemand jetzt nicht mehr zahlungsfähig, war es aber noch zum Jahreswechsel 2019/20, von dem wird angenommen, dass er nur ein vorübergehendes Opfer der COVID-19-Pandemie ist. Wie schon in der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 entschärft auch jetzt in der Coronakrise der Gesetzgeber die Gründe für einen zwingenden Insolvenzantrag massiv. Wurde seinerzeit der Insolvenzantragsgrund Überschuldung ausgesetzt so wurde nun mit dem zweiten Insolvenzantragsgrund der Zahlungsunfähigkeit verfahren: bdp-Partner Dr. Aicke Hasenheit klärt auf.

Ihr

Rüdiger Kloth

Rüdiger Kloth
ist Steuerberater
und seit 1997
Partner bei bdp
Hamburg.



Zahlungsunfähigkeit kein Grund für Insolvenz

Ist jemand jetzt nicht mehr zahlungsfähig, war es aber noch zum Jahreswechsel 2019/20, von dem wird angenommen, dass er nur ein vorübergehendes Opfer der COVID-19-Pandemie ist.

Wie schon in der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 entschärft auch jetzt in der Coronakrise der Gesetzgeber die Gründe für einen zwingenden Insolvenzantrag massiv. Wurde seinerzeit der Insolvenzantragsgrund Überschuldung ausgesetzt so wurde nun mit dem zweiten Insolvenzantragsgrund der Zahlungsunfähigkeit verfahren: Ist jemand jetzt nicht mehr zahlungsfähig, war es aber noch zum Jahreswechsel 2019/20, von dem wird angenommen, dass er nur ein vorübergehendes Opfer der COVID-19-Pandemie ist und zukünftig wieder zahlungsfähig wird. Bis Ende September 2020 muss dann trotz Zahlungsunfähigkeit kein Insolvenzantrag gestellt werden.

Die letzte große Krise in der Wirtschaft ist noch keine 12 Jahre her. Sowohl damals in der Wirtschafts- und Finanzkrise, als auch heute in Zeiten der Coronakrise, würde die Anwendung des üblichen Instrumentariums der deutschen Insolvenzordnung dazu führen, dass große Teile der Wirtschaftsbetriebe binnen kürzester Zeit ausgeschaltet wären und zwingend einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens stellen müssten. Damit aber wäre die Weiterführung des operativen Betriebs der jeweiligen Unternehmen erheblich beeinträchtigt.

Eine Insolvenzantragswelle auszulösen ist weder politisch noch wirtschaftlich zielführend

Bei plötzlich eintretenden Krisen vor schnell eine Insolvenzantragswelle in Gang zu setzen, die langfristig die Wirtschaft beeinträchtigen würde, ist aber weder politisch noch wirtschaftlich zielführend. Aus diesem Grund reagiert der Gesetzgeber, nun schon geübt, sehr schnell, um die sonst so rigiden Regelungen der Insolvenzordnung von einem Tag zum anderen zu modifizieren bzw. auszusetzen. Feststehende gesetzliche Regelungen, die im Normalbetrieb häufig von der Rechtsprechung scharf und strikt angewandt werden, manchmal ohne Berücksichtigung der Umstände im Einzelfall, werden ausgesetzt, weil sie sich in einer Krise als nicht praxistauglich erweisen.

In der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 traf es die Überschuldung, die einen Insolvenzan-



tragsgrund darstellt. Bei Anwendung der bis dahin geltenden Regelungen wären nämlich große Teile der deutschen Kreditinstitute von einem Tag zum nächsten insolvenzrechtlich überschuldet gewesen. Die Zahlen in den Büchern der Kreditinstitute stimmten nicht mehr mit den dahinter stehenden Werten überein und mussten berichtigt werden.

Seit 2008 ist die Überschuldung als Insolvenzantragsgrund ausgesetzt

Der Gesetzgeber war im Herbst 2008 also gezwungen, rasche Maßnahmen zur Marktstabilisierung zu treffen. Im Oktober 2008 verabschiedete der Deutsche Bundestag das Finanzmarktstabilisierungsgesetz, in welchem der Überschuldungsbegriff in § 19 Abs. 2 der Insolvenzordnung (InsO) geändert worden ist. Die Regelungen zur insolvenzrechtlichen Überschuldung wurden in der Wirtschafts- und Finanzkrise unverzüglich entschärft. Der seinerzeit entsprechend geänderte § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO ist in dieser Fassung übrigens auch heute noch gültig. Danach liegt eine Überschuldung dann nicht vor, wenn eine positive Fortführungsprognose gegeben werden kann. Nur bei einer negativen Fortführungsprognose muss ein Insolvenzantrag bzw. ein Überschuldungsstatus nach Liquidationswerten erstellt werden.

Im Ergebnis wurde damit der Insolvenzgrund der Überschuldung ausgesetzt. Der Gesetzgeber hatte dann aber noch am 09. November 2012 beschlossen, die eigentlich nur bis zum 31. Dezember 2013 befristete Regelung zur insolvenzrechtlichen Überschuldung nun unbefristet und auf Dauer beizubehalten. Dauerhaft gilt daher jetzt, dass keine insolvenzrechtliche Überschuldung vorliegt, wenn „die Fortführung des Unternehmens nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich ist“.

In der gegenwärtigen Coronakrise geht es nun um die zweite Komponente des Insolvenzantragsgrundes. Nach § 17 InsO ist ein weiterer und allgemeiner Insolvenzeröffnungsgrund die Zahlungsunfähigkeit. Danach ist der Schuldner

zahlungsunfähig, wenn er nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Nach der Rechtsprechung des BGH muss er, sehr grob ausgedrückt, 90% der fälligen Verbindlichkeiten aus der ihm zur Verfügung stehenden Liquidität zahlen können. Kann er dies nicht, ist er nach § 17 InsO zahlungsunfähig und muss einen Insolvenzantrag stellen. So wäre beispielsweise ein Hotelbetrieb, der coronabedingt von einem Tag auf den anderen keine Gäste mehr logieren lassen darf, sofort insolvenzrechtlich zahlungsunfähig: Die fälligen Verbindlichkeiten wie Lieferanten- und Bankenverbindlichkeiten lassen sich bei dem Verbot, Gäste zu beherbergen, nicht bedienen.

Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags wegen Zahlungsunfähigkeit bis zum 30. September 2020 ausgesetzt

Der Gesetzgeber musste daher auch hier schnell handeln und erließ schon wenige Tage nach dem staatlich verordneten „Frühjahrsschlaf der Wirtschaft“ am 27. März 2020 das Gesetz mit der Bezeichnung „Gesetz zur vorübergehenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und zur Begrenzung der Organhaftung bei einer durch die COVID-19-Pandemie bedingten Insolvenz (COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz – COVInsAG)“.

Durch dieses Gesetz ist die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags wegen Zahlungsunfähigkeit nach § 15a und § 17 der Insolvenzordnung bis zum 30. September 2020 ausgesetzt worden.

Maßgebend ist der Zahlungsfähigkeitsstatus per 31. Dezember 2019

Diese Aussetzung der Insolvenzantragspflicht gilt aber nicht,

- wenn die Insolvenzreife des Unternehmens nicht auf den Folgen der Ausbreitung des SARS-CoV-2-Virus (COVID-19-Pandemie) beruht oder
- wenn keine Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.

Da ein entsprechender Nachweis (Insolvenzreife keine Folge von Corona

oder keine Aussicht einer Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit) nur schwer zu führen ist, fügte der Gesetzgeber gleich zwei Vermutungstatbestände ein. Geregelt wurde nämlich gleichzeitig, dass wenn der Schuldner am 31. Dezember 2019 nicht zahlungsunfähig war, vermutet werde, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, eine aktuelle Zahlungsunfähigkeit auch wieder zu beseitigen.

Maßgebend ist daher der Zahlungsfähigkeitsstatus der betreffenden Unternehmen per 31. Dezember 2019. Wenn ein Unternehmen per 31. Dezember 2019 nicht zahlungsunfähig war, greift die genannte Vermutung.

Regelung der Folgen der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Gleichzeitig regelt das Gesetz die nicht minder komplexen Folgen der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht, die sich im Einzelnen wie folgt gestalten:

Soweit die Pflicht zur Stellung des Insolvenzantrags nach dem Gesetz ausgesetzt ist,

- gelten Zahlungen, die im ordnungsgemäßen Geschäftsgang erfolgen, insbesondere solche Zahlungen, die der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes oder der Umsetzung eines Sanierungskonzepts dienen, als mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters im Sinne des § 64 Satz 2 des GmbHG (und entsprechender Regelungen im AktG und HGB und GenG), sodass keine (persönlichen) Schadensersatzansprüche gegen die Geschäftsführer und Vorstände geltend gemacht werden können;
- gilt die bis zum 30. September 2023 erfolgende Rückgewähr eines im Aussetzungszeitraum (28. März 2020 bis 31. September 2020) gewährten neuen Kredits sowie die im Aussetzungszeitraum erfolgte Bestellung von Sicherheiten zur Absicherung solcher Kredite als nicht gläubigerbenachteiligend. Dies gilt auch für die Rückgewähr von Gesellschafterdarlehen und

Erschließungs- und Hausanschlusskosten Instandsetzung eines Abwasserkanals bei Neuerrichtung eines Gebäudes



Im Rahmen des Neubaus eines Gebäudes entstehen regelmäßig auch Aufwendungen für den Anschluss des Hauses bzw. die Erschließung des Grundstücks, z. B. für Verkehrsanbindung, Kanalisation oder den Anschluss an die Versorgungsnetze (für Wasser, Strom, Gas oder Fernwärme), die wie folgt steuerlich zu behandeln sind:

- Die Kosten für die erstmalige Erschließung des Grundstücks zählen – soweit sie auf den öffentlichen Grund entfallen – zu den Anschaffungskosten des Grund und Bodens.
- Der erstmalige Anschluss des Hauses an das (bestehende) Abwasser- und Versorgungsnetz auf privatem Grund führt dagegen zu Herstellungskosten des Gebäudes.
- Werden bereits vorhandene Erschließungsanlagen wie die Kanalisation oder eine Straße ersetzt bzw. modernisiert, führt dies zu sofort abzugsfähigen Erhaltungsaufwendungen.

Hinsichtlich der Erschließungs- und Hausanschlusskosten, die im Zuge der Neuerrichtung eines Gebäudes – nach einem vorhergehenden Gebäudeabriss – entstehen, hat der Bundesfinanzhof seine Rechtsprechung konkretisiert. In dem vorliegenden Fall wurde der bereits vorhandene Abwasserkanal instandgesetzt. Nach Ansicht des Gerichts handelt es sich sowohl bei dem auf den öffentlichen als auch bei dem auf den privaten Grund entfallenden Anteil um sofort abzugsfähige Erhaltungsaufwendungen.

Lediglich die Aufwendungen für die Verbindung des (sanieren) Abwasserkanals mit dem neuen Gebäude führen zu Herstellungskosten, die sich nur über die Abschreibungen steuerlich auswirken.

BFH: 03.09.2019 IX R 2/19



Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.

Zahlungen auf Forderungen aus Rechtshandlungen, die einem solchen Darlehen wirtschaftlich entsprechen, nicht aber deren Besicherung. Insolvenzanfechtungen insbesondere nach § 135 InsO (ehemaliger Kapitalersatz) sollen also durch die Regelungen ausgeschlossen werden;

- sind Kreditgewährungen und Besicherungen im Aussetzungszeitraum nicht als sittenwidriger Beitrag zur Insolvenzverschleppung anzusehen; d. h. Anfechtungen nach einer sogenannten Absichtsanfechtung sollen ausgeschlossen werden und
- sind Rechtshandlungen, die dem anderen Teil eine Sicherung oder Befriedigung gewährt oder ermöglicht haben, die dieser in der Art und zu der Zeit beanspruchen konnte, in einem späteren Insolvenzverfahren nicht anfechtbar; d. h. Anfechtungen wegen inkongruenter Deckung sollen ausgeschlossen werden.

Letztlich wurde geregelt, dass bei zwischen dem 28. März 2020 und dem 28. Juni 2020 gestellten Fremdsolvenzanträgen, d. h. Gläubigerinsolvenzanträgen, Voraussetzung für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens ist, dass der Eröffnungsgrund bereits am 01. März 2020 vorlag.

De facto werden damit Insolvenzanträge, die nicht das Schuldnerunternehmen selbst einreicht (sogenannte Fremdsolvenzanträge) bis zum 28. Juni 2020 nur möglich sein, wenn der Gläubiger gesondert darlegt, dass der Eröffnungsgrund bereits am 01. März 2020 vorlag.

Ob Befristung aufrechterhalten wird, ist fraglich

Ob all diese Regelungen wirklich nur bis zum 30. September 2020 bzw. nur bis zum 28. Juni 2020 ihre Gültigkeit haben werden, ist angesichts der immer noch gültigen Regelungen in Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise aus dem Jahr 2008 sehr fraglich und muss abgewartet werden.

Wenn es aber trotz all der geschilderten Schutzmaßnahmen unausweichlich werden sollte, dass ein Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens gestellt werden muss, bedeutet dies nicht das Ende des Unternehmens bzw. des Geschäftsbetriebs. Die Insolvenzordnung in der gegenwärtigen Form hält moderne Instrumentarien wie die Insolvenz in Eigenverwaltung oder das Schutzschirmverfahren bereit, die eine Restrukturierung von Unternehmen ermöglicht. Diese Instrumentarien werden wir Ihnen in den kommenden Ausgaben noch einmal näher vorstellen.

Dr. Aicke Hasenheit
ist Rechtsanwalt und seit
2010 Partner bei bdp Berlin.





Weg mit Schaden?

Beim Versand von Waren ins Ausland droht eine Kostenfalle: Verweigert der Käufer die Annahme, haftet der Verkäufer für Zusatzaufwendungen, die dadurch dem Spediteur entstehen. Was tun?

In unserer Praxis häufen sich Fälle wie dieser: Sie sind Verkäufer und schließen einen Kaufvertrag über z.B. die Lieferung von Maschinen an einen Käufer in die Türkei. Die Ware soll mit dem Schiff von Hamburg in den Hafen von Izmir geliefert werden. Der Käufer leistet die vereinbarte Vorkasse, Sie beauftragen und bezahlen Ihren Transporteur, der die Ware, verpackt in zwei Containern, abholt, verlädt und mit dem Schiff nach Izmir bringt. Dort werden die zwei Container entladen und in ein Lagerhaus gebracht.

Drei Wochen später hören Sie, dass Ihr Kunde in Insolvenz ist. Bedauerlich, aber immerhin, Sie haben ja Ihr Geld. Nach vier Wochen bekommen Sie einen

freundlichen Brief Ihres Transporteurs: Auftragsgemäß habe man die Ware nach Izmir gebracht, dort wurde sie aber (wegen der Insolvenz) nicht abgeholt. Nun sind dem Transporteur, der wiederum mit weiteren Nachunternehmern in Izmir zusammenarbeitet, Kosten für die Lagerung der Container entstanden. Und er hätte gerne die aufgelaufenen 4.000 Euro von Ihnen, weitere Kosten nicht ausgeschlossen. Die Ware lagert ja weiter dort.

Sie schauen in Ihren Vertrag; darin steht "CIF (Incoterms 2010) Harbour Istanbul". Wenn Sie noch einmal die Bedeutung recherchieren (unter: www.icontainers.com/de/hilfe/incoterms/cif-incoterm/), finden Sie:

Pflichten des Verkäufers im Rahmen des CIF Incoterm

- Lieferung der Ware und erforderlicher Dokumente
- Verpackung und Umhüllung
- Transport im Ursprungsland
- Zoll im Ursprungsland
- Gebühr beim Auslaufen
- internationale Fracht
- Versicherung

Pflichten des Käufers im Rahmen des CIF Incoterm

- Bezahlung der Ware
- Kosten für Wareneingang
- Zoll bei Einfuhr
- Transport im Bestimmungsland
- Zahlung von Gebühren



Richtigerweise gehen Sie davon aus, dass Sie spätestens nach der Entladung in Izmir eigentlich nichts mehr mit der Ware zu tun haben. Sie schreiben Ihren Spediteur an und teilen ihm den Sachverhalt mit, insbesondere die Vereinbarung "CIF (Incoterms 2010)".

Ihr Spediteur (wahrscheinlicher dessen Anwalt) wird Ihnen daraufhin Folgendes antworten:

Sie haben einen Frachtvertrag mit Ihrem Frachtführer geschlossen.

Durch den Frachtvertrag wird der Frachtführer verpflichtet, das Gut zum Bestimmungsort zu befördern und dort an den Empfänger abzuliefern (§407 Abs.1 HGB). Der Absender ist wiederum verpflichtet, die vereinbarte Fracht zu zahlen (§407 Abs.2 HGB).

Der Vertrag entsteht also zwischen dem Frachtführer und dem Absender - also Ihnen. Zwischen dem Frachtführer und dem Empfänger (Ihrem Käufer) besteht keine Vertragsbeziehung. Der Frachtvertrag stellt aber einen Vertrag zugunsten des Empfängers dar. Dadurch hat auch der Empfänger gewisse Rechte (und Pflichten) aus dem Vertrag.

„Ablieferung“ bedeutet den Vorgang, durch den der Frachtführer die zur Beförderung erlangte Obhut über das Gut mit ausdrücklicher oder stillschweigender Einwilligung des Verfügungsberechtigten wieder aufgibt und diesen in die Lage versetzt, die tatsächliche Gewalt über das Gut auszuüben.

... aber bei Nichtabholung durch den Empfänger haften Sie auch!

Die Verweigerung der Annahme des Gutes seitens des Empfängers stellt ein Ablieferungshindernis dar. Die Verweigerung muss nicht ausdrücklich sein, es reicht eine konkludente Erklärung wie z. B., die Ware nicht abholen zu können oder zu wollen. Auch eine wesentliche Überschreitung der Entladefrist führt zu einer Ablieferungsstörung, ohne dass es einer Erklärung bedarf. In einem solchen Fall muss der Frachtführer die Weisungen des Verfügungsberechtigten einholen, womit sich die Frage stellt, wer die Weisungen erteilen darf. Bis zur Ankunft des

Gutes an der Ablieferungsstelle ist der Absender weisungsbefugt, nach diesem Zeitpunkt nicht mehr. Danach ist der Empfänger weisungsbefugt. **Ausnahme: wechelt die Verfügungs- bzw. Weisungsberechtigung des Empfängers jedoch wieder auf den Absender zurück, wenn der Empfänger die Annahme des Gutes verweigert.**

Bei einem solchen Ablieferungshindernis hat der Frachtführer primär Weisungen einzuholen. Er hat aber auch (u.U. sogar ohne vorherige Weisungseinholung) das Recht, das Gut für Rechnung des Verfügungsberechtigten (also für Rechnung des Absenders!) einem Dritten zur Verwahrung anzuvertrauen (§419 Abs.3 HGB). Seine dafür erforderlichen Aufwendungen kann er nach §419 Abs.4 HGB ersetzt verlangen, wenn das Hindernis nicht seinem Risikobereich zuzurechnen ist.

Sofern also eine Weisung nicht vom Empfänger erteilt wurde, ist Schuldner des Aufwendungsersatzanspruchs grundsätzlich der Absender. Der Empfänger kann nur in Anspruch genommen werden, wenn er entweder eine Weisung erteilt oder vom Frachtführer verlangt hat, das Gut gegen Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Frachtvertrag abzuliefern. Allerdings ist auch §421 Abs.4 HGB zu beachten. Danach bleibt nämlich der Absender neben dem Empfänger zur Zahlung der nach dem Vertrag geschuldeten Beträge verpflichtet.

Im Grundsatz haften Absender und Empfänger als echte Gesamtschuldner und der Frachtführer kann sich nach Belieben aussuchen, welchen der Schuldner er in Anspruch nimmt. Ist der Emp-

fänger zahlungsunwillig oder -unfähig oder ist es schwerer, an ihn heranzukommen, wird der Frachtführer natürlich seine Kosten vom Absender holen wollen.

Und die Incoterms? Die regeln nur das Verhältnis zwischen dem Käufer und dem Verkäufer - nicht das Verhältnis zu den Transportunternehmen!

Was tun?

Ist also wie in unserem Fall der Empfänger zahlungsunwillig oder -unfähig oder ist er schwer greifbar, wird der Frachtführer seine Kosten beim Absender liquidieren wollen. Wenn Sie in eine solche Situation geraten, müssen Sie den Sachverhalt genau untersuchen. Hat z.B. der Empfänger wirklich die Abholung verweigert? Ist das Ablieferungshindernis doch dem Risikobereich des Frachtführers zuzurechnen? Ein Rettungsanker kann auch die Verjährung der Ansprüche sein, denn diese verjähren bereits nach einem Jahr.

Die gesetzlichen Regelungen der §§419 und 421 HGB sind zwar dispositiv, d.h. die Parteien können von den Regelungen auch z.B. durch Allgemeine Geschäftsbedingungen abweichen. Jedoch muss jeweils im Einzelfall geprüft werden, welche Klauseln wirksam sind. Möglich ist aber auf jeden Fall eine Haftungsbeschränkung der Höhe nach und eine sogenannte „Unfreiabrede“, die ein unechtes Gesamtschuldverhältnis entstehen lässt. Im Falle einer solchen Klausel muss der Frachtführer zunächst versuchen, sich an den Empfänger zu halten, bevor er seine Forderung gegen den Absender geltend machen kann.



Laura Schneider
ist Juristin bei bdp
Hamburg Hafen.



Dr. Jens-Christian Posselt
ist Rechtsanwalt bei
bdp Hamburg Hafen.



E-Mobility in China als Chance

Wie deutsche Unternehmen mit E-Mobility und alternativen Antrieben weiterhin Absatzmärkte sichern und notwendige Änderungen im Produktportfolio umsetzen können (Teil 1).

A. Ausgangslage

I. Changeprozess in der Industrie

Die deutsche Industrie, speziell Automotive-Werkzeugmaschinen und andere Kernindustrieweige, stehen vor dem vielleicht gewaltigsten Changeprozess der jüngeren Industriegeschichte überhaupt: Der Wechsel in der Automotive-Industrie vom reinen Verbrennungsmotor als alleinigem Antrieb hin zu einem voraussichtlich bunten Strauß von Antrieben konventioneller Art, reinen E-Cars oder auch in Zukunft denkbaren Wasserstoffantrieben. Viele Industriebetriebe müssen sich auf diesen Changeprozess radikal einstellen, weil, wenn auch nicht das gesamte Produktspektrum, so jedoch große Teile davon in der Zukunft entweder wegfallen oder stark gewandelt werden müssen. Für wegfallende Produkte und Dienstleistungen

müssen neue Business-Modelle gefunden werden, damit die Unternehmen auch weiterhin existieren können. Nicht jedes Unternehmen wird überleben, aber die deutsche Industrie hat durch ihre Innovation und den immer noch vorhandenen Technologievorsprung, den die aktuelle lautstarke öffentliche Diskussion stark gefährdet, immer noch gute Chancen, diesen Wandlungsprozess zu meistern.

Und es gibt Hoffnung: So bescheinigt die jüngst veröffentlichte Studie *E-Mobility Index 2019* von Roland Berger und fka GmbH (November 2019) der deutschen Industrie eine Technologieführerschaft im Bereich E-Mobility und Batterypower. Die deutschen Unternehmen müssen es nur schaffen, diese Technologieführerschaft in aktives Business umzusetzen.

Die Situation 2019 und Anfang 2020 ist vielfach durch operative Probleme gezeichnet wie teilweise stark rückläufige Stückzahlabrufe, das Bemühen, die wirtschaftliche Balance in den Unternehmen zu halten, Verhandlungen zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern, um Kompensationszahlungen wegen zu niedriger Abrufe etc. Bei der Bewältigung dieser drängenden Tagesprobleme droht manchmal der Strategieblick für den notwendigen Changeprozess in den Hintergrund zu geraten.

Das wäre jedoch fatal, leitet dieses „Feuerlöschen“ doch eine gewisse Abwärtsspirale ein, die immer schwerer zu durchbrechen ist. Das Gebot der Stunde ist demnach, den Blick nach vorne zu richten und klare Strategien für das Unternehmen zu entwickeln, wie weiterhin Absatzmärkte gesichert und



notwendige Änderungen im Produktportfolio umgesetzt werden können.

Mittelfristig betrachtet und mit einem Rückblick auf die letzten 40 Jahre der deutschen Industriegeschichte gibt Deutschland hier durchaus Anlass optimistisch zu bleiben: die deutsche Industrie hat sich stets im Wandel behaupten können und ist immer noch in vielen Bereichen führend.

II. Die Situation in China

War China schon in den vergangenen 10 bis 15 Jahren ein nicht mehr wegzudenkender Markt sowohl für die deutsche Automobilindustrie als auch für Zulieferer, die vor Ort Werke und Niederlassungen gegründet haben und teils für deutsche OEMs (Automobilhersteller) als auch für chinesische OEMs in China tätig waren, so stellt sich heute der Bereich E-Mobility als eindeutig größter Markt und größter Produzent in China dar. Nirgendwo auf der Welt werden so viel E-Cars gefahren, Schätzungen gehen von über 1,2 Millionen Fahrzeuge in 2017 aus, was einem Anteil von 40 Prozent der E-Mobility-Weltflotte entspricht. Siehe hierzu die Studie der German Asia-Pacific Business Association, Januar 2020.

Dies war möglich durch massive Subventionen bis 2019 sowohl für Forschung und Entwicklung sowie Produktion, als auch für den Kauf von E-Cars. Von der Technologie her hat Deutschland nach wie vor den Vorsprung; was liegt nun näher auch für deutsche Unternehmen, hier eine Symbiose mit dem weltgrößten Markt, den größten Produzenten und der deutschen Technologie einzugehen? Dies könnte auch in Deutschland Arbeitsplätze für Jahrzehnte sichern.

Wenngleich die generelle starke Subventionierung in China Ende 2019 für E-Cars beendet wurde, gibt es immer noch viele Cluster und Regionen, in denen Industriebetriebe mit dieser Technologie willkommen sind und auf Subventionen und Unterstützung der Lokalregierungen hoffen können. Und hierbei ist nicht nur die reine E-Mobility und Hybridindustrie gemeint, sondern auch China scheint erkannt zu haben,

dass es in Zukunft einen Mix von verschiedenen Antrieben, konventionell, E-Mobility mit und ohne Hybrid und anderen alternativen Antrieben wie zum Beispiel Wasserstoff, geben wird.

Und hierzu zählen natürlich nicht nur reine Automobilzuliefererteile, sondern auch Infrastruktur und deren Ausbau, denn ohne diesen wird die E-Mobility nicht weiterwachsen können. China hat die offizielle Direktive ausgegeben, dass in kürzester Zeit für jeweils acht E-Cars eine Dockingstation vorhanden sein soll – ein gigantisches Projekt!

Und: Chinas Industrie besteht nicht nur aus großen und größten Betrieben, sondern auch aus vielen mittelständischen und kleinen Unternehmen. Diese sind hungrig nach Technologie und weiteren technischen Möglichkeiten, ihre Produktion effizient auf diesen Zukunftsmarkt auszurichten. Will sagen: hier wird auf zum Beispiel deutsche Unternehmen gewartet, die gemeinsam bereit sind, die Technologie und Produktion voranzutreiben. Eine Chance für die deutsche Industrie auf jeden Fall, nur muss der Schritt natürlich sorgfältig bedacht, geplant und letztendlich auch finanzierbar sein sowie von der Organisation des Unternehmens gestemmt werden können.

B. Voraussetzungen für deutsche Unternehmen für den Weg nach China

I. Grundsatzüberlegungen

Wie unsere Beratungspraxis zeigt, muss ein deutsches Unternehmen für den Weg nach China einen gewissen „langen Atem“ haben. Das schnelle Geld ist in China nicht (mehr) zu verdienen, es bedarf ausreichender personeller, organisatorischer und letztendlich auch finanzieller Ressourcen, um diesen Schritt in einen wirtschaftlichen Erfolg umzumünzen.

Der noch vor 10 oder 15 Jahren übliche und häufig mit großem Erfolg verfolgte Weg, einfach Produkte nach China zu exportieren, existiert in dieser Form kaum noch. Wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg in China ist ein Verständnis der Chinesen, ein Verständnis

für die Handlungsweise in China, den Markt dort und die Bereitschaft in das soziale „Netz“ einzutauchen und dort gemeinsam mit den Chinesen einen wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Dieser Wandel ist eklatant und nicht mehr umkehrbar und muss von den deutschen Unternehmen, die in China oder mit China Erfolg haben wollen, verinnerlicht und verstanden werden. Anderenfalls droht ein Scheitern. Erfolg in China heutzutage hat nur der, der bereit ist, ein langfristiges Engagement nachhaltig durchzuführen und dabei die chinesischen Besonderheiten zu verstehen und zu lernen, mit diesen umzugehen.

II. Personelle Ressourcen

Bevor ein deutsches Unternehmen den Schritt nach China antritt, ist intern zu klären, wer diesen verantwortlich managen soll. „So nebenbei nach China“ wird nicht funktionieren! Es müssen Personen, möglichst bilingual (mindestens Deutsch und Englisch, ideal auch Chinesisch) abgestellt werden, die sich hauptsächlich um das China-Projekt kümmern können. Das hört sich logisch an, ist aber in der Umsetzung im kleineren und mittleren Unternehmensbereich eine echte personelle Herausforderung. Denn diese Person wird sich über Jahre hinaus um fast nichts anderes mehr als die Entwicklung des China-Projektes kümmern können. Die Person muss die Brücke sein zwischen dem deutschen Mutterunternehmen und der chinesischen Tochter oder dem chinesischen Joint Venture. Sie muss weltoffen, vor allem offen für eine der deutschen Kultur völlig fremden Kultur sein, auf Menschen zugehen, Chancen entdecken, Risiken (und Schwindel) erkennen und zielgerichtet Maßnahmen auch wirklich umsetzen können. Ein hohes Anforderungsprofil. Aus der jahrelangen Betreuung deutscher Tochterunternehmen in China können wir feststellen, dass dies eins der wesentlichen Erfolgsfaktoren in China ist. Unternehmen, die nicht in der Lage oder nicht bereit waren, auch in Deutschland eine entsprechende Co-Pilot-Stelle zu schaffen, hatten meist keinen Erfolg in China.

Aber damit allein ist es nicht



getan: Das Unternehmen muss darauf getrimmt werden, in zwei (oder mehr) Ländern tätig zu sein, angefangen von den Managementstrukturen, der Administration und dem Finanz- und Rechnungswesen. Ohne die Bereitschaft des Einkaufs und des Vertriebs, mit den chinesischen Kollegen eng zusammenzuarbeiten und diese auch eng in Entscheidungen einzubinden, geht es nicht.

Ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist auch, die Bereitschaft zu permanenter enger Kommunikation: wir empfehlen regelmäßige Videokonferenzen und Besuche vor Ort. Die chinesische Niederlassung darf nicht als ein „ausländischer Satellit“ geführt werden, sondern muss wie eine Abteilung im Unternehmen eng angebunden werden – und das geht auch heute nur durch Kommunikation.

III. Organisatorische Voraussetzungen

Für den Schritt nach China muss das Unternehmen seine Organisation hierauf ausrichten. Das betrifft zum einen den sogenannten „Frame“, also den Rahmen, dass das Unternehmen international aufgestellt tätig sein wird. Hierzu gehören – ganz wichtig – zum einen zunächst die Sprache. Formulare, Vertragswerke, E-Mail-Verkehr muss so umgestellt werden, dass auch die Kollegen in China sie verstehen, also zumindest Deutsch und Englisch. Die Kommunikation muss in allen Fachbereichen zwischen Deutschland und China funktionieren: Überall dort muss die Zweisprachigkeit umgesetzt werden. Regeltermine der Fachbereiche untereinander, wir empfehlen als Videokonferenz, müssen organisiert werden. Daneben müssen Produkte und Produktionsverfahren so aufgestellt sein, dass sie möglichst in beiden Ländern Gültigkeit haben, wobei natürlich die lokalen Besonderheiten zu beachten sind.

Die Einhaltung konzerninterner Verfahrensweisen muss nachgehalten werden; zu glauben, dass es schon von alleine läuft, ist ein Irrglaube! Klare Strukturen und Verantwortlichkeiten in allen Fachbereichen sind sicherzustellen. Das Rechnungswesen ist auf die Internationalität anzupassen. Hierzu gehört

bdp auch 2020 als Top-Kanzlei gekürt

bdp hat zum fünften Mal in Folge vom Handelsblatt die Auszeichnung „Beste Steuerberater“ erhalten.

Seit 2016 gehören wir nonstop zu den deutschen Top-Kanzleien. Im Auftrag des Handelsblatts hat das Hamburger Marktforschungsunternehmen S.W.I. Finance Deutschlands beste Steuerberater 2020 ermittelt. Rund 4.200 Sozietäten beteiligten sich an der Studie.



ein nahezu einheitlicher Kontenrahmen genauso wie das regelmäßige Abstimmen von Verrechnungskonten, aber auch das Mapping der Konten zwischen den unterschiedlichen Buchungssystemen des China GAAP und des deutschen HGB oder IFRS.

Die Erfahrung zeigt, dass dies ohne erfahrene externe Beratung meist nicht funktioniert.

IV. Finanzen

Die finanziellen Bedarfe müssen sorgfältig geplant werden, hierzu gehört zum einen das reine Investitionsvolumen in China, aber genauso die zu erwartenden Anlaufverluste. Eine sorgfältige Business-Planung für China muss erstellt werden. Es muss geplant werden, inwieweit nach den gesetzlichen Anforderungen in China die in China notwendige Eigenkapitalrelation zum gesamten sogenannten „Total Investment“ aufgebracht werden muss und woher die Finanzierung hierfür kommt.

Am Anfang kann nicht davon ausgegangen werden, dass chinesische lokale Banken den Investitionsbedarf decken, es muss also der wesentliche Teil der Erstinvestition und der Anlaufverluste

aus Deutschland finanziert werden. Hier zeigt die Erfahrung, dass Gespräche mit deutschen Banken für Investments in China durchaus als anspruchsvoll zu bezeichnen sind. Es muss zum Beispiel überlegt werden, ob eine bankenunabhängige Finanzierung, bspw. durch die Auflage von Corporate Bonds (Unternehmensanleihen), erfolgen kann. Das Geld wird dann teilweise als Stammkapital (mindestens in der in China geregelten Eigenkapitalrelation) und als Fremdkapital (Shareholder Loan) gegeben.

Diese Überlegungen und die Gespräche mit potenziellen Finanzpartnern müssen unbedingt vor dem konkreten Schritt nach China geführt werden, um später nicht in eine akute Finanzklemme zu geraten.

C. Ausblick

In der kommenden Ausgabe erläutern wir konkrete Umsetzungsschritte wie das Markt- und Locationresearch, die Überlegungen zur Gesellschaftsform und das Gründungsprozedere und beantworten die Frage, welche Erfolgsfaktoren in China relevant sind.



Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater und
seit 1992 bdp-
Gründungspartner.



Fang Fang
ist Partnerin bei
bdp China und COO der
bdp Mechanical
Components.

Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54

Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

☐

Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren.

☐

Bitte senden Sie mir monatlich und unverbindlich *bdp aktuell* zu.

☐

Ich möchte mich über das Transportrecht informieren.

Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

☐

Ich hätte gerne Unterstützung beim Controlling. Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

Berlin · Dresden · Frankfurt/M. · Hamburg · Marbella · Potsdam
Qingdao · Rostock · Schwerin · Shanghai · Sofia · Tianjin

Independent Member of
Recommendation Association

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory International

bdp Germany

Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin

bdp.berlin@bdp-team.de · +49 30 – 44 33 61 - 0

Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden

bdp.dresden@bdp-team.de · +49 351 – 811 53 95 - 0

Frankfurt

Frankfurter Landstraße 2-4 · 61440 Oberursel

bdp.frankfurt@bdp-team.de · +49 6171 – 586 88 05

Hamburg

Stadthausbrücke 12 · 20355 Hamburg

bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg

hamburg@bdp-team.de · 040 – 30 99 36 - 0

Potsdam

Friedrich-Ebert-Straße 36 · 14469 Potsdam

bdp.potsdam@bdp-team.de · +49 331 – 601 2848 - 1

Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock

bdp.rostock@bdp-team.de · +49 381 – 6 86 68 64

Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin

bdp.schwerin@bdp-team.de · +49 385 – 5 93 40 - 0

bdp China

Tianjin

Room K, 20th Floor, Teda Building, 256 Jiefang South Road
Hexi District, 300042 Tianjin, China

Qingdao

Room 27A, Building C, No. 37 Donghai West Road
266071 Qingdao, China

Shanghai

Room 759, Building 3, German Center
No. 88 Keyuan Rd., Pudong, 201203 Shanghai, China

bdp Spain

Marbella

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur, 29602 Marbella/Málaga

bdp Bulgaria

Sofia

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000 · Bulgarien

www.bdp-team.de