



European Office

Studie „EPG – rechtliche Kosten bei der Gründung von Tochtergesellschaften“

Wer als Geschäftsführer eines kleinen oder mittleren Unternehmens in der EU Tochtergesellschaften gründen will, muss derzeit tief in die Tasche greifen. Auf den Firmenlenker kommen hohe Kosten zu – verbunden mit einem beträchtlichen Zeitaufwand.

Das könnte sich bald ändern: Noch im Sommer dieses Jahres will die EU-Kommission einen Verordnungsentwurf zur Europäischen Privatgesellschaft – kurz EPG – herausbringen. Diese Gesellschaftsform ist eine Art europäische GmbH, die sich vor allem für kleine und mittelgroße Unternehmen eignet, die über die Grenzen hinweg in der EU tätig sein wollen.

Der Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) hat bereits im Jahr 2002 ausgewählte Unternehmen zur EPG befragt. Das Ergebnis war eindeutig: 95 Prozent der Unternehmen gaben an, neue Tochtergesellschaften in EU-Mitgliedstaaten in Form einer EPG gründen zu wollen, wenn sie die Möglichkeit dazu hätten. Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen (66 Prozent) würde eine EPG auch dann als Gesellschaftsform für neue Tochterunternehmen wählen, wenn die jeweiligen nationalen arbeits- und steuerrechtlichen Vorschriften Anwendung fänden. 54 Prozent der Unternehmen haben sogar angegeben, bereits bestehende Tochtergesellschaften in eine EPG umwandeln zu wollen.

Die international tätige Anwaltskanzlei Baker & McKenzie, die nationale und internationale Unternehmen in allen Fragen des Gesellschaftsrechts berät, hat im Auftrag des VDMA und in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Christoph Teichmann der Universität Würzburg eine Studie zum Thema „EPG – Rechtliche Kosten bei der Gründung von Tochtergesellschaften“ erstellt. Befragt wurden die Büros der Kanzlei in Belgien, England, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Schweden und Ungarn. Das Kernergebnis: Mit Hilfe der EPG können kleine und mittlere Unternehmen (KMU) den Großteil ihrer rechtlichen Kosten für die Gründung von Tochterunternehmen einsparen, die sie ansonsten bei der Wahl der jeweiligen nationalen Gesellschaftsform zahlen müssten.

Ein Beispiel: Ein expandierendes KMU möchte in fünf ausländischen Staaten eine kleine Vertriebs- und Servicetochter gründen – in Belgien, England, Polen, Spanien und Schweden. Das führt zu Gründungskosten in Höhe von insgesamt 44.990 Euro (siehe Studie, jeweils „Total Cost of Incorporation“, Alternative 1). Davon entfallen allein auf die gesellschaftsrechtliche Beratung zur jeweiligen Rechtsform immerhin 16.000 Euro (siehe Studie, jeweils I. 1.1. Company Law, Alternative 1), hinzu kommen laufende Kosten in Höhe von 16.500 Euro pro Jahr (siehe Studie, jeweils II. 4. „Total costs (annually)“, Alternative 1). Mit Hilfe der Gesellschaftsform EPG könnte das Unternehmen im Optimalfall vier Fünftel der Beratungskosten für die Gründung einsparen – also 12.800 Euro – und müsste für die laufende Beratung statt 16.500 Euro pro Jahr nur 3.300 Euro pro Jahr zahlen. Damit spart das Unternehmen allein für die laufende Beratung 13.200 Euro, also wiederum vier Fünftel der Kosten.

Dieses Beispiel zeigt: Die EPG stellt für das expandierende KMU eine lohnende Alternative zur herkömmlichen GmbH dar. Vor allem mittelständische Unternehmen, die das Herzstück der deutschen Wirtschaft bilden, profitieren von den Vorteilen, die mit der EPG einhergehen.