

Gliederung

Tabellenverzeichnis	3
1 Einleitung	4
1.1 Problemstellung	4
1.2 Zielsetzung	5
2 Auswahl unterschiedlicher Rechtsformen: von AG bis Verein	7
2.1 Relevante Rechtsformwahl für soziale Unternehmen in Deutschland	9
2.2 Gemeinnützigkeit	9
2.3 Datenlage	11
2.4 gGmbH (Gemeinnützige GmbH)	11
2.5 soziale Unternehmen in Ausland	13
2.6 Limited (Ltd.)	14
3 Erstellung eines idealtypischen Leitfadens	16
3.1 Ein- u. Abgrenzungen	16
3.2 Wichtige Aspekte	17
Fazit	18
Literatur	19
Internetquellen	19

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Deutsche Rechtsformen und deren äußere Struktur	7
Tab. 2: Haftung, Personen und Gründungskapital	8
Tab. 3: Checkliste: Was ist mir besonders wichtig?	17
Tab. 4: Checkliste: Welche Rechtsform?	18

1 Einleitung

Bei der Wahl und Suche nach der „richtigen“, d.h. passenden Rechtsform fürs eigene Start-up gibt es viel zu beachten, was sich nicht in wenigen Sätzen oder Stichpunkten ausdrücken lässt. Es gibt auch keine pauschale Lösung oder Antwort, was nun besser oder schlechter ist. Die juristische Landschaft allein in Deutschland dazu ist mehr als umfangreich. Sie wird noch ergänzt um zahlreiche Ratgeber sowie Studien unterschiedlicher Provenienz. Im Rahmen der Europäischen Kohäsion spielen Vergleichbarkeit und Wahl möglicher ausländischer Rechtsformen, wie bspw. der englischen Limited (Ltd.), eine weitere bestimmte Rolle.

Im Fall von Sozialunternehmen (synonym: „*Social Entrepreneur*“; „*soziale Unternehmen*“; „*Social Economy*“) gilt diese Diskussion umso mehr, da diese Form der Unternehmung in gewisser Weise hybrid ist und ggf. im Spannungsfeld etwaiger Gemeinnützigkeit neben Wirtschaftlichkeit und gegenüber unternehmerisch-ökonomischen sowie „sozialen“ Erfolgs und allgemeiner politischer Anerkennung steht. Das sind komplexe Problemlagen. Das heißt, mit dem Unternehmensziel eines *Social Entrepreneurs* sind (u.a.) weitere *mittelbare* wie *unmittelbare* Ziele des *Gemeinwohls* verbunden. Das grenzt sich allerdings von der juristischen Definition der *Gemeinnützigkeit* ab. Ob die Gemeinnützigkeit der Unternehmung wirklich erfüllt wird, bzw. ob ihre Erlangung ratsam ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Gleichzeitig sind Gewinne im herkömmlichen deutschen Steuer- u. Finanzrecht nicht unproblematisch. Bzw. die Wahl der Rechtsform entscheidet erst über Art, Entstehung, Definition, Erklärung und Verwendung der Überschüsse oder Verluste, wie auch über Rechte und Pflichten, wie bspw. dem Kammerzwang oder über Steuern und Abgaben (usw.).

Neben vielen anderen Aspekten wie bspw. der Haftung, Flexibilität und Kapitaleinlage oder Ausschüttung der Unternehmung bzw. ihrer Inhaber oder der Drittmittelfinanzierung muss die Wahl der Rechtsform sozialer Unternehmen also wohl überlegt sein, um vor bösen Überraschungen sicher zu sein.

Eine Einordnung der ersten Fragen und Aspekte kann hier Klarheit sowie Rechtssicherheit schaffen. Daher folgt hier eine schematische Darstellung des Problems mit Zielsetzung und kurzer Erörterung sozialer Unternehmen im Ausland. Im Anschluss folgt eine Einführung zur Wahl der geeigneten Rechtsform eines (sozialen) Unternehmens, die mit einem kurzen Fazit abschließt.

1.1 Problemstellung

Sozialunternehmen sehen sich einer Gemengelage aus unterschiedlichen Problemkonstellationen, Chancen und Risiken gegenüber. Das reicht über die Gründung und Wahl der geeigneten Rechtsform, wie ihrer doppelt prekären Umgebung und unscharfen Abgrenzung und Definition zu herkömmlich kommerziellen und auch öffentlich-kommunalen Unternehmen und ggf. mangelnder Renditeerwartung gegenüber Banken, Staat und Kapitalgebern. Inhärent ist

hier insbesondere bei komplementären Unternehmen des Private Public Partnership (PPP) oft ein weiterer Konflikt der Rechtsnormen im öffentlichen Recht gegenüber dem Zivilrecht, wie bspw. im Fall privater Arbeitsvermittlung oder öffentlicher Infrastruktur. Das heißt, Aufgaben, die private Unternehmen durchaus ablehnen, outsourcen oder aufgeben können, stehen oft unter dem Grundsatz des staatlichen Versorgungsauftrags. Private Postdienste oder Bahnunternehmen wie Arbeitsvermittler, Gesundheitsdienste, Soziale Dienste (usw.) können so unrentable Teile oder Kunden des Geschäfts abstoßen, die öffentliche Unternehmen dennoch ohne Ausnahme leisten müssen. Oft begründet gerade diese Problemlage die staatliche Strategie des Outsourcings an private Unternehmen. Diese Auseinandersetzung soll hier allerdings unberücksichtigt bleiben.

Konkret heißt das, Finanzierung, Investition, Sicherstellung der allgemeinen Organisationsabläufe wie bspw. Qualifikationen und Löhne des Personals und allgemeine Verwaltung stellen diese Art spezifischer Betriebe des sozialen Sektors, aber auch Geldgeber, oft vor Herausforderungen. Die Wahl der Rechtsform kann diese Problemlage noch verstärken. Ein weiteres zentrales Problem stellt hier die erste formale Abgrenzung zwischen Gemeinwohlorientierung und Gemeinnützigkeit dar, die vor allem (i.d.R.) steuerliche, also finanzielle Vorteile aufweist. Die Anerkennung der Gemeinnützigkeit schränkt aber auch das Handlungsfeld bedingt ein (s. Scheuerle et al 2013). Eine zusätzliche zentrale Abgrenzung zeigt sich aber auch in der Frage der exakten Unterscheidung nach **sozialen Unternehmerpersönlichkeiten** (bspw. Mäzene, Stifter), **sozialem Unternehmertum** und der Frage nach **sozialen Unternehmen** (s. Rodert 2011). Offen ist zunächst, was ein „soziales Unternehmen/Sozialunternehmen“ genau sein soll und demnach leisten kann, muss und soll. Hilfreich ist hier statt einer starren Definition die Eingrenzung des Europäischen Wirtschafts- u. Sozialausschusses der Europäischen Kommission:

Soziale Unternehmen

- verfolgen **hauptsächlich soziale Ziele** und keine Gewinnabsichten und generieren einen gesellschaftlichen Nutzen für die Allgemeinheit oder ihre Mitglieder.
- sind überwiegend nicht gewinnorientiert, wobei die **Überschüsse in erster Linie reinvestiert** und nicht an private Aktionäre oder Eigentümer ausgeschüttet werden;
- haben vielfältige **Rechtsformen und Geschäftsmodelle**: z.B. Genossenschaften, Gesellschaften auf Gegenseitigkeit, Freiwilligenorganisationen, Stiftungen und Unternehmen mit oder ohne Erwerbszweck, wobei häufig verschiedene Rechtsformen miteinander kombiniert werden bzw. die Form je nach den Erfordernissen geändert wird.

- sind Marktbeteiligte, die **Güter und Dienstleistungen produzieren** (*in vielen Fällen von allgemeinem Interesse*), die häufig eine stark sozialinnovative Komponente aufweisen.
- arbeiten als **unabhängige Einheiten** mit einem starken Element der **Teilhabe** und **Mitbestimmung** (*Personal, Nutzer, Mitglieder*), **Governance und Demokratie** (*repräsentativ oder offen*).
- gehen häufig auf eine **Organisation der Zivilgesellschaft** zurück oder stehen mit dieser in Verbindung. (vgl. Rodert 2011: 4; Hervorhebungen im Original)

Es zeigt sich, dass diese Charakterisierung hier sehr umfassend und keineswegs einheitlich oder abschließend ist bzw. sein kann. Problematisch ist aber hier auch, dass soziale Unternehmen in Europa tatsächlich oft und aufgrund ihrer Heterodoxie unterschiedliche Rechtsformen aufweisen. Sie unterliegen deshalb häufig ebenso unterschiedlichen Steuer- u. Rechtsvorschriften sowie steuerlichen Regelungen. Die EU betont hier, dass Sozialunternehmen allein aufgrund ihrer sozialen Ziele und der begrenzten Gewinnausschüttung in einigen Mitgliedstaaten in den Genuss von Steuerermäßigungen und sonstigen steuerlichen Vergünstigungen kommen, andere hingegen nicht. Diese Vorteile müssten überprüft und bekannt gemacht werden, um die Entwicklung angemessener Regeln für soziale Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform als Standard zu fördern, so der Europäische Wirtschafts- u. Sozialausschuss (Rodert 2011: 8).

1.2 Zielsetzung

In vorliegender Arbeit soll versucht werden, betriebliche Vor- und Nachteile einer steuerlichen Anerkennung der Gemeinnützigkeit bei Wahl der Rechtsform darzulegen. Bei Sozialunternehmen (etwa: gGmbH) scheint diese Kategorie zentral zu sein, auch wenn die exakte Abgrenzung mitunter fließend ist zur herkömmlichen Gemeinwohlorientierung und ökonomischen Gewinnorientierung in Aufgaben der sozialen Infrastruktur und des tertiären Sektors (*bspw.: Bildung, Ver- u. Entsorgung, Pflege und Gesundheit, Soziale Dienste, Integration von Problemgruppen etc.*). Reizvolle Aspekte liefert hier auch der kurze Blick auf soziale Unternehmen im Ausland. Anders herum könnte man an dieser Stelle auch populär fragen, wo die Grenze liegt zwischen gewöhnlichem Business und sozialer Verantwortung und den eigenen, persönlichen wie den Unternehmenszielen. Offen ist aber auch die Frage der staatlichen Motivation und Unterstützung; bzw. die Frage des erfolgreichen Verlaufs oder Scheiterns sozialer Unternehmen (s. Ehrlich/Lang 2012).

2 Auswahl unterschiedlicher Rechtsformen: von AG bis Verein

Die Liste allgemein möglicher deutscher Unternehmensrechtsformen ist so lang wie komplex, je nach gewünschtem oder benötigtem Bedarf, gesetzlicher Grundlage und deren Anforderungen und persönlichen Voraussetzungen. Sprich: Wer bspw. das gesetzlich benötigte Startkapital einer GmbH nicht aufwenden kann, scheitert bereits an der ersten Hürde. Die erste Unterscheidung ist die nach a) *Ein-Personen-Gründung*, b) *Personen- oder Kapitalgesellschaft* und der c) *Genossenschaft*, die weder Personen- noch Kapitalgesellschaft ist, sondern eher Interessenvertretung mit dennoch spezifisch unternehmerischen Zielen. Weitere Formen sind die der d) *Stiftung*, *Holding* oder des *Vereins*. Letztgenannte liegen allerdings quer zu den Formen der charakteristischen Rechtsformen, da sie eher etwas über Aufbau und Verteilung *innerhalb* eines Unternehmens oder der Organisation aussagen. Das deutsche Vereinsrecht ist hier zudem sehr orthodox, was kommerzielle Ziele des Zusammenschlusses als Verein betrifft. Zusätzlich können äußere Formen gewählt werden wie die e) *Arbeits- o. Interessengemeinschaft*. In diesen Modellen können ferner verschiedene Rechtsformen miteinander kombiniert werden, wie im Fall der GmbH & Co. KG. Rechtsformen können aber auch gewechselt, verlassen und umgewandelt werden. Eine erste Übersicht (s. Tab. 1) verschafft hier Klarheit über die hohe Komplexität über die gängigsten Formen (vgl. BMWi).

Tab. 1: Deutsche Rechtsformen und deren äußere Struktur

Ein-Personen-Gründung	Personen-Gesellschaft	Kapital-gesellschaft	Genossenschaft
Freiberufler Freie Berufe Kaufmann Kleingewerbe Dienstleistung	Eingetragener Kaufmann/Kauffrau (e.K.) Freie Berufe Kleingewerbe u. Handwerk	Kaufmann/Kauffrau (e.K.)	Min. 3 Gründungsmitglieder Kooperationsmodell KMU
BGB	BGB	HGB	BGB und Satzung
Einzelunternehmen	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Eingetragene Genossenschaft (eG)
Ein-Personen-GmbH	Kommanditgesellschaft (KG)	Unternehmergesellschaft, UG „kleine GmbH“ (haftungsbeschränkt)	
Unternehmergesellschaft, UG (haftungsbeschränkt)	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Aktiengesellschaft (AG)	
Ein-Personen-AG	Partnerschaftsgesellschaft (PartG)	Kleine Aktiengesellschaft	
	PartG mit beschränkter Haftung (mbH)	Europäische Aktiengesellschaft (SE)	
	GmbH & Co.KG		

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, BMWi und Gründerzeiten (2014), eigene Darstellung.

Charakteristisch sowohl für Einzelunternehmen als auch für Personen- u. Kapitalgesellschaften sind die Frage der Haftung und des Gründungskapitals. Während bei Einzelunternehmen die Inhaber jeweils personenidentisch mit ihrem persönlichen Vermögen haften, aber auch gleichzeitig Leiter ihres Unternehmens sind, haften die Gesellschafter, Teilhaber und Aktionäre der Kapitalgesellschaften i.d.R. nur jeweils mit ihrer Einlage. Kapitalgesellschaften verfügen zudem im Unterschied zu Einzelunternehmen i.d.R. über Angestellte wie bspw. eingesetzte Geschäftsführer und Mitarbeiter, Komplementäre und Teilhaber (Kommanditisten), wie ggf. über Aufsichtsräte und andere Gremien. Bedingt gelten die Bestimmungen der Kapitalgesellschaften auch für Personengesellschaften. Eine Übersicht verschafft Tabelle 2.

Tab. 2: Haftung, Personen und Gründungskapital

Rechtsform	Gründungskapital (€)	Haftungsrisiko	Personen
Einzelunternehmen	0,00	Volle Haftung mit Privatvermögen	Betriebsinhaber
Ein-Personen-GmbH	25.000	Gesellschafter ggü. Gesellschaft min. 25.000 € ihrer Einlage plus ggf. eigener Privatmittel	Einzelunternehmer als eigener Angestellter
Ein-Personen-AG	50.000	Gesellschaftsvermögen der AG in voller Höhe	Einzelunternehmer plus Teilhaber der AG
GbR	0,00	Teilhaber mit Privat- u. Gesellschaftsvermögen	Teilhaber unbegrenzt
OHG	0,00	Teilhaber mit Privat- u. Gesellschaftsvermögen	Kaufleute und Handelspartner
PartnG	Entfällt	Gesellschaft mit Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter mit Privatvermögen	Freie Berufe als Assoziation, je nach Berufsrecht
KG	Entfällt	Unternehmer mit vollem Privatvermögen, Teilhaber nur bis zur Einlage	Unternehmen, die zusätzliches Startkapital benötigen
GmbH	25.000	Gesellschaft mit vollem Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter ggü. Gesellschaft min. 25.000 € ihrer Einlage	Unternehmer, die ihre Haftung beschränken wollen
UG	1,00	Min. 1 €	Gründer, die ihre Haftung beschränken wollen
GmbH & Co. KG	25.000	Gesellschaft mit vollem Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter ggü. Gesellschaft min. 25.000 € ihrer Einlage	Hohe Flexibilität: KG als Rechtsform, aber das hohe private Haftungsrisiko der KG ist beschränkt. Gesellschafter der GmbH sind gleichzeitig Kommanditisten der KG
AG	50.000	Gesellschaft mit vollem Gesellschaftsvermögen, Aktionäre mit ihrer Einlage	Wege zu zusätzlichem Eigenkapital für Unternehmer
eG	Individuell und nach Bedarf	gegenüber Gläubigern in Höhe ihres Vermögens, Mitglieder haften nicht persönlich und nur in Höhe ihrer Anteile	Interessenverband und Mitglieder

Europäische Aktiengesellschaft Societas Europaea (SE)	120.000	analog zur AG	a) Gesellschaften verschiedener Mitgliedsstaaten, die fusionieren oder eine Holding errichten b) Gesellschaften aus verschiedenen Mitgliedsstaaten, die wirtschaftlich tätig sind und gemeinsame Tochtergesellschaften gründen
--	---------	---------------	---

Quelle: BMWi, ebd., und Gabler, eigene Darstellung

Zu betonen ist hier, dass sich im konkreten Einzelfall Abweichungen von diesen genannten und hier stark vereinfachten Schemata ergeben können, die eine Konsultation durch Rechtsanwalt, Notar, Kammer und Steuerberater nicht ersetzen können, wie auch die Handelskammern und das BMWi stets betonen (Gründerzeit 2014: 1).

2.1 Relevante Rechtsformwahl für soziale Unternehmen in Deutschland

Hinsichtlich der Frage nach spezifischem Bedarf sozialer Unternehmen betont die Handelskammer München hier, dass das zentrale Abgrenzungsmerkmal vermutlich das der steuerrechtlichen Gemeinnützigkeit ist. Das heißt hier zwar nicht, dass auch durchaus andere Rechtsformen gewählt werden können, die nicht der Gemeinnützigkeit entsprechen, oder dass Unternehmen mit abweichenden Rechtsformen nicht eindeutig dem oben genannten Schema „sozialer Unternehmen“ entsprechen (s. Rodert 2011). Die Trennlinie ist vielmehr die der oben genannten Gemeinwohlorientierung im Konflikt mit der steuerlichen Anerkennung der Gemeinnützigkeit (s. Scheuerle et al 2013).

2.2 Gemeinnützigkeit

Ob die Anerkennung der Gemeinnützigkeit hilfreich, sinnvoll, überflüssig oder sogar hinderlich ist, kann nicht pauschal beantwortet werden (Straube 2013: 1f.). Verschiedene Rechtsformen schließen aber von vornherein die Gemeinnützigkeit kategorisch aus, wie die Personengesellschaften in Form von GbR, OHG und die KG (Straube 2013: 2). Rein juristisch und formalrechtlich kommen überhaupt nur bestimmte Rechtsformen für den Status der Gemeinnützigkeit in Frage. Hierzu zählen hauptsächlich Vereine, Stiftungen sowie Kapitalgesellschaften (bspw.: gGmbH, gAG, gUG). Dabei wird die Gemeinnützigkeit hier de jure definiert als Verhalten von Personen oder Körperschaften, das die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos fördert, so Satz 1 Absatz 1 in § 52 der Abgabenordnung (AO). Verglichen mit der relativ weiten Definition bzw. Eingrenzung der EU (s. Rodert 2011: 4, s. auch: Scheuerle et al 2013: 1ff.) fällt hier eine hohe Übereinstimmung auf. Herkömmlich kommerzielle „Gewinne“ werden hier de jure nicht erzielt, da das Hauptmerk-

mal die Selbstlosigkeit per definitionem ist. Eine Förderung der Allgemeinheit liegt jedoch nicht allein schon deswegen vor, weil eine Körperschaft etwa ihre Mittel einer Körperschaft des öffentlichen Rechts zuführt, so das Gesetz (vgl. § 52 AO Abs. 1, S. 1). Außerdem darf der Zugang zu den bereitgestellten immateriellen und materiellen Gütern nicht abgeschlossen oder reglementiert und auf exklusive Gruppen beschränkt sein, sondern muss grundsätzlich jedem ohne Einschränkung frei zugänglich sein (ebd.).

Zu den qualitativen Vorzügen der Gemeinnützigkeit zählt zunächst das damit in der Bevölkerung allgemein verbundene positive und politisch-gesellschaftliche Image. Zu den finanziellen und somit quantitativen Vorteilen zählen zunächst steuerliche Vorteile. So sind nach § 64 Abs. 3 AO Einnahmen sind bis zu einem Betrag von 35.000 € jährlich steuerunschädlich hinsichtlich der Körperschafts- u. Gewerbesteuer. Weitere Vorzüge können hier Zuschüsse der öffentlichen Hand und der Zugang zu öffentlichen Drittmitteln oder Fördermitteln sein. Attraktiv können auch sonstige staatliche Vergünstigungen sein, in Form erlassener Rundfunkbeiträge oder spezifischer Verwaltungsverfahrensgebühren (Straub 2013: 2).

Zu den betrieblichen Hemmnissen gehören insbesondere die Belastungen aufgrund des erhöhten Verwaltungs- sowie Buchführungsaufwands. Außerdem sind das betriebliche Vermögen und seine Verwendung stark an die gemeinnützigen Zwecke de facto und de jure gebunden. Das kann insbesondere bei Klein- u. Kleinst-/Solounternehmen zu Einschränkungen in der Handlungsfähigkeit führen. Des Weiteren müssen die Finanzmittel zeitnah verwendet werden gemäß der Gemeinnützigkeit und ihrer Zwecke. Eine entsprechende Abweichung hat die Aberkennung der Gemeinnützigkeit zur Folge, was das insbesondere kleinere Unternehmen mitunter weiter stark in Mitleidenschaft ziehen kann, wenn die oben genannten Vorteile entfallen. Die Konsequenz sind sofort steigende Kosten oder der Verlust von Fördermitteln sowie der Reputation („*Imageverlust*“) bis zur Insolvenz. Folgen können darüber hinaus das damit verbundene erhöhte Haftungsrisiko der handelnden Personen für eventuelle Steuernachzahlungen sowie finanzielle Verluste sein, falls keine Rücklagen gebildet wurden oder werden konnten (ebd.).

Ausgehend von Straubs These der gGmbH als Form der Kapitalgesellschaft und Idealtypus jener Sozialunternehmen, soll das Modell hier kurz näher betrachtet werden. Rein empirisch jedoch lag der Anteil der Einzelunternehmen, also Ein-Personen-Gründungen, an den Neugründungen und Rechtsformen insgesamt 2013 bei 78,5 %. Jener Anteil der GmbHs insgesamt lag bei 10,2 %; alle weiteren Rechtsformen insgesamt spielten 2013 bei den Neugründungen eher marginale Rollen. Einzig die GbR wies hier mit 4,8 % noch größere Anteile auf. (Gründerzeit 2014: 2).

2.3 Datenlage

Die Datenlage erlaubt für Deutschland jedoch keine exakte Ab- u. Eingrenzung der Social Entrepreneurs im engeren Sinne. Nach Schätzung des CSI (*Centrum für soziale Investitionen und Innovationen der Universität Heidelberg*) dürfte deren absolute Zahl aber im unteren vierstelligen Bereich liegen (Scheuerle et al 2013: 8). Als Sozialunternehmen gelten in Deutschland nach bestehender schwacher Datenlage vorwiegend junge, bis sehr junge, oft lokale und kleine Organisationen mit wenigen hauptamtlichen Mitarbeitern und umso mehr Ehrenamtlichen. Es gibt aber durchaus einige etablierte Akteure am Markt mit hohen Mitarbeiterzahlen und Jahresumsätzen von über € 5 Mio. 50 % weisen dennoch geringe Umsätze von unter € 0,25 Mio. p.a. auf (ebd.). Insgesamt besteht im Tertiären Sektor und vor allem im Bereich Sozialer Dienste eine hohe Unternehmenskonzentration mit wenigen großen, umsatzstarken Akteuren. Hier handelt es sich hauptsächlich um Oligopole der Wohlfahrtsverbände und größere Trägerstiftungen, die allerdings häufig Tochtergesellschaften wie gGmbHs ausgründen (ebd.).

Insgesamt bestand bisher vor allem eine starke Gründungsdynamik bei gGmbHs und Genossenschaften. Die Dynamik geht aber so oft von Seiten der etablierten Akteure aus, die so neue Geschäftsfelder erschließen oder interne Umstrukturierungen vornehmen in Form von Intrapreneurships, Verlagerung und Outsourcing etc. (Scheuerle et al 2013: 9). Deutlich werden daran aber auch die viel zitierte Hybridität sowie die vielfachen Lücken der sozialen Unternehmen und Systeme in Deutschland zwischen professioneller Dienstleistung, Ehrenamt, kommerziellem Angebot, karikativen, sozialen oder kommunalen Diensten sowie zwischen Gemeinwohl und Gemeinnützigkeit und finanzieller Prekariät plus Abhängigkeit kleiner Anbieter gegenüber wenigen Großunternehmen (Ehrlich/Lang 2012: 29f.).

2.4 gGmbH (Gemeinnützige GmbH)

Die Gründung einer GmbH (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*), ob gemeinnützig oder nicht, setzt zunächst ein Stammkapital von 25.000 € voraus. Dies kann aus eigenen oder fremden Finanzmitteln und/oder Sachwerten bestehen. Am Tag der Eintragung ins Handelsregister muss das Stammkapital jedoch mindestens zur Hälfte (12.500 €) vorliegen. Problematisch ist hier mitunter für Neu- u. Einzelgründungen (im Gegensatz zu Ausgründungen), dass die Förderlandschaft kaum ausgebaut ist und solche Summen bereits eine relativ hohe Kapitalkraft, viele Gesellschafter oder Investoren (o.ä.) voraussetzen (Scheuerle et al 2013: 12f.). Eine Alternative bzw. Variante der GmbH kann hier ggf. die sog. „kleine GmbH“ als haftungsbeschränkte Unternehmergeellschaft (UG bzw. gUG) sein, da das Startkapital hier auf min. 1,00 bis max. 24.999 € begrenzt ist. Ob sich das Modell der gUG noch durchsetzt, ist offen (Straub 2013: 3).

Bei der gGmbH kann der Unternehmenszweck ferner jederzeit durch satzungsändernden Gesellschafterbeschluss an die aktuellen gesellschaftlichen Gegebenheiten angepasst werden. Da eine GmbH üblicherweise kommerzielle Zwecke verfolgt, ist bei der Formulierung des Unternehmensziels bzw. bei dessen Änderungen darauf zu achten, dass gesellschaftsrechtliche und gemeinnützigkeitsrechtliche Vorgaben den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Hier ist also juristische Kompetenz nötig. Ein weiteres Problem besteht hier konkret in der Struktur bzw. dem Gemeinnützigkeitsstatus der gGmbH. So ist bspw. die Auszahlung einer Rendite auf die Einlage im herkömmlichen Sinne bei der gGmbH gar nicht möglich, da alle Profite (bzw. Überschüsse) aufgrund der Selbstlosigkeit de jure in das Unternehmen reinvestiert werden müssen. Das schwächt mitunter die Attraktivität für Investoren oder Gesellschafter (Scheuerle et al 2013: 14). Die Einlage hat dann eher den Charakter einer Spende ohne Ertrag (*Social Investment*).

In der Satzung müssen ferner der Betrag des Stammkapitals, die Namen aller Gesellschafter sowie der Betrag der von jedem Gesellschafter zu leistenden Stammeinlage aufgeführt werden. Die Stammeinlagen der einzelnen Gesellschafter können durchaus verschieden hoch sein und begründen deren Stellung und Einfluss in der Gesellschaft. Ein Gesellschafter kann demzufolge bei Gründung durchaus mehrere Anteile übernehmen um seinen Einfluss, aber auch sein persönliches Risiko, zu erhöhen. Daneben kann der Gesellschaftsvertrag folgende Regelungen enthalten: Berufung der Geschäftsführer wie zum Umfang der Vertretungsbefugnis der Geschäftsführer, zur Beschlussfassung der Gesellschaft, zur Einberufung der Gesellschafterversammlung (usw.). Eine Mindestanzahl an Gesellschaftern ist gesetzlich nicht definiert. Hier besteht auch die alternative Möglichkeit zur Gründung einer Ein-Personen-GmbH (Straub 2013: 5).

Positiv ist, dass die Einflussmöglichkeiten der Beteiligten bei der gGmbH gegenüber anderen Rechtsformen vermutlich hier am höchsten ist. Maßgeblich für die Anzahl der Stimmen ist aber die Höhe der Beteiligung am Stammkapital der Gesellschaft, soweit die Satzung hier nichts anderes vorsieht. Bei der (g)GmbH werden ferner die Angelegenheiten der Gesellschaft mittels Mehrheitsbeschluss durch die Gesellschafter im Rahmen einer Gesellschafterversammlung beschlossen. Die Gesellschafterstellung erlangt man durch Übernahme eines Geschäftsanteils an der GmbH mittels notariell beurkundeten Vertrags und Anmeldung zum Handelsregister. Wobei die Stellung als Gesellschafter stets mit der Leistung einer Einlage verbunden ist (vgl. Straub 2013: 3ff.). Mustersatzungen, Checklisten und entsprechende Vorlagen und Verträge sind jederzeit über Internet und Handelskammern und dergleichen frei verfügbar. Jedoch sollte die individuelle Ausformulierung und entsprechende Beratung weiterhin adäquat erfolgen.

2.5 Soziale Unternehmen in Ausland

Im Bereich der „*Social Economy*“ - als Synonym der Sozialunternehmen¹ – fällt die (nicht repräsentative) Zahl und Verteilung ähnlicher Unternehmen im Ausland auf. Die Erscheinungsform ist daher nicht auf Deutschland allein beschränkt. Im internationalen Vergleich bestätigen sich diese o.g. Befunde teilweise simultan. Während sich jedoch in den europäischen Ländern viele vergleichbar kleine und ähnlich prekäre Organisationen mit eher lokalem bis regionalem Bezug finden, zeigt sich in den USA ein deutlich anderer Trend. Hier existiert bereits ein größerer Anteil von Sozialunternehmen mit höherem Umsatz und größeren Mitarbeiterzahlen. Womöglich spiegelt das den Ansatz des *Government Contracting* im angelsächsischen Sozialsystem wieder. Entgegengesetzt deutscher gesetzlicher Regulierung stellt das dort die üblichere Form privatrechtlicher Finanzierung und Bereitstellung wohlfahrtsstaatlicher Leistungen dar (vgl. Scheuerle et al 2013: 8). Im weiteren internationalen Vergleich fällt auf, dass die Finanzierung häufig auf staatlichen Zuwendungen beruht. Dennoch ist der Anteil an selbsterwirtschafteten privaten Mitteln in anderen Ländern höher. Die Finanzierung per Investition über Darlehen oder Eigenkapital ist im Ausland ebenfalls geringer ausgeprägt als in Deutschland. Ein öffentlicher Finanzierungsanteil ist zwar vor allem in Europa immerzu gegeben, in den USA spielen dagegen private Stiftungen in der Gründungsfinanzierung eine überwiegende Rolle (ebd.). Die Rolle des Social Investments ist dagegen in Deutschland eher unbekannt oder unüblich, da wenig attraktiv und lukrativ.

Soziale Unternehmen sind des Weiteren ein zentrales Element des europäischen Sozialmodells und der Strategie von Europa 2020, da sie in toto nicht unerhebliche Teile der sozialen Infrastruktur, der gesellschaftlichen Entwicklung und des gemeinsamen Zusammenhalts sowie insgesamt hohe Einkommen und Wirtschaftsleistung abbilden und generieren. Die Europäische Kommission erwägt außerdem, eine Untersuchung anzustoßen zu neuen Rechtsformen und anstehenden Rechtsetzungsinitiativen und ihren Wirkungen. Ziel soll sein, die Regelungen für soziale Unternehmen in einigen Mitgliedstaaten und so deren Nutzen und Ertrag näher bewerten zu lassen (Rodert 2011: 5). Eine tiefergehende Analyse steht offenbar aus. Die schlichte Übertragbarkeit ausländischer Rechtsformen auf deutsche Modelle und das Sozialstaatsystem, seine Finanzierung bzw. auf vergleichbare Unternehmen ist daher nur bedingt möglich, da sie wie bspw. die Europäische Aktiengesellschaft (SE) oder englische *Limited by Shares* oft einen Unternehmenssitz und entsprechenden Bezug im bzw. zum jeweiligen Land voraussetzen. Das scheint bei der großen Zahl relativ kleiner Unternehmen der Social Economy in Deutschland wenig relevant zu sein. Dennoch könnte die britische Rechtsform der *Limited by Shares* (Ltd.) attraktiv für Unternehmen dieses Sektors

¹ Zu unterscheiden ist der Begriff und Gegenstand der Social Economy von der Wissenschaftsdisziplin der Sozialökonomie (*Social Economics*), die hier ebenfalls oft fälschlich und wenig trennscharf als Synonym verwandt wird.

sein. Ist die steuerliche Gemeinnützigkeit in Deutschland nicht ausschlaggebend, kann ohnehin jede andere beliebige Rechts- u. Kapitalform weltweit gewählt werden.

2.6 Limited (Ltd.)

Der empirische Anteil an den deutschen Neugründungen 2013 für die PLC/Ltd. lag lt. dem Bonner Institut für Mittelstandsforschung insgesamt bei 0,00 (Gründerzeiten 2014: 2).

Bei dieser Form handelt es sich um eine rein englische Rechtsform, die sich zwischen vier Formen unterscheiden lässt:

- Private Limited Company by Shares (Ltd.)
- Private Limited Company by Guarantee
- Private Unlimited Company
- Public Limited Company (PLC)

Ohne im Einzelnen alle Details klären zu wollen, lässt sich festhalten, dass es sich hier um Aktiengesellschaften nach britischem Recht handelt. Der Unterschied liegt zunächst darin, dass bei einer PLC die Aktien einem breiteren Publikum angeboten werden. Vergleichbar mit einer deutschen AG. Dagegen wird bei einer Ltd. der Gesellschafterkreis begrenzt, ähnlich der deutschen GmbH. *Public Limited Companies* (PLC) benötigen ein Mindestkapital von 50.000 £ (69.000 €). Wobei das Startkapital einer Ltd. bei einem britischem Pfund (£) liegt, gegenüber 25.000 € einer herkömmlichen deutschen GmbH. Die „*kleine GmbH*“ in Form der deutschen UG liegt jedoch ebenfalls bei einem Startkapital von einem Euro (s.o.). Die überwiegende Zahl der Gesellschaften in England sind jene *Private Limited Companies by Shares* (Ltd.). Diese Form ist auch für deutsche Gründer mitunter interessant, da sie sich einfach, schnell und günstig gründen lässt. Vor- und Nachteile sind jeweils die Verankerung oder Überschneidung im jeweiligen Recht. Das heißt,

Vorteile für deutsche Gründer allgemein sind

- die relativ schnelle Gründung innerhalb von wenigen Tagen über spezialisierte Agenturen und Berater. Die Gründung einer deutschen GmbH beansprucht mit bis zu sechs Monaten deutlich mehr Zeit und Kosten.
- die hohe Transparenz für Kunden einer Ltd.
- die begrenzte Haftung, da hier nicht mit dem Privatvermögen gehaftet wird.
- die Möglichkeit, jederzeit einen Gesellschafter hinzuzunehmen oder eine Kapitalerhöhung durchzuführen.
- der geschäftliche, private und gesellschaftliche Neubeginn nach einer Insolvenz,
- dass kein Notar benötigt wird.

- dass sich eine Ltd. gegen eine Gebühr von zirka 15 Euro (10 £) schnell wieder löschen lässt.
- dass für Kleinunternehmen oft Sonderregeln einer vereinfachten Steuererklärung gelten.

Als Nachteil kann aus der Sicht deutscher Gründer durchaus gelten, dass

- die Kosten einer entsprechenden Gründung über jene Agenturen nicht festgelegt sind und naturgemäß stark je nach Angebot und Leistung variieren können. Hier kann sich zudem schnell eine Abhängigkeit zu spezifischen Beratern und deren Peripherie (*Anwälte, Steuerberater usw.*) ergeben, deren Kompetenz und Handeln für Außenstehende oft nicht überprüfbar ist. Zudem folgen laufend weitere jährliche Kosten für Unterhalt, Betreuung und Eintragungen in verschiedene Register etc. Sämtliche Korrespondenz erfolgt oft in Englisch nach englischem Recht.
- eine Ltd., deren Hauptsitz in Deutschland liegt, sowohl eine Steuererklärung im Heimatland als auch einen Jahresabschluss in England nach englischem Recht einreichen muss. Das übernehmen zwar mitunter die Berater und Agenturen, verfestigt aber auch deren Dienste.
- sich der deutsche Gründer immer bilateral zwischen zwei Rechtssystemen, Sprachen und Kulturen bewegt: Gesellschaftsrechtlich gilt englisches Recht, steuerlich und bilanziell gelten sowohl deutsches als auch englisches Recht.
- das englische System auf einem hohen Maß an Transparenz beruht. Datenschutz ist dort nicht so ausgeprägt wie etwa in Deutschland.
- die Gründung einer Ltd. in England tatsächlich keinerlei Steuervorteile in Deutschland bringt, auch wenn viele Agenturen damit sukzessive werben.
- der relativ problemlosen Gründung dieselben finanziellen und organisatorischen Probleme folgen wie in Deutschland, wenn nicht gar größere aufgrund der Korrespondenz und Unkenntnis des ausländischen und bilateralen Rechts.
- bei Verstößen und Nichteinhaltung der gesetzlichen Regeln eine Geldbuße verhängt wird oder sogar umgehend eine Löschung aus dem englischen Register erfolgt (vgl. Förderland.de).
- Des Weiteren kann der Missbrauch (*Betrug, Untreue o.ä.*) durch die betreuenden Agenturen und Berater nicht völlig ausgeschlossen werden, wenn das deutsche Unternehmen das Handeln und die Praxis in England gar nicht angemessen nachvollziehen kann.

Ähnliches gilt grob vereinfacht für die Gründung einer US Corporation oder der Übernahme und Adaption jeder anderen beliebigen ausländischen Rechtsform für Unternehmen mit

Hauptsitz bzw. Schwerpunkt der Aktivitäten in Deutschland. Letztlich muss so ein Schritt genauso gut überlegt und durchdacht sein wie die Gründung nach deutschem Recht. Die Arbeit der Europäischen Kommission zeigt bereits, dass hier noch viel Transparenz und Kooperationen sowie Harmonisierungen möglich und notwendig sind, um eine angemessene Vergleichbarkeit sowie Zusammenarbeit vieler Ebenen zu erreichen (s. Rodert 2011).

3 Erstellung eines idealtypischen Leitfadens

Die Entscheidung über entsprechende Wahl der Rechtsform unterliegt wie oben gesehen sehr vielen persönlichen, gesetzlichen und unternehmerischen Aspekten und Einschätzungen. Die Frage der „sozialen Ausrichtung“ oder der Gemeinnützigkeit ist dabei noch die geringste. So kann die Wahl der englischen Ltd. durchaus für Einige interessant sein, für Andere hingegen ist sie völlig ungeeignet. Und das richtet sich nicht nach Unternehmensgröße. Dasselbe gilt für alle anderen Rechtsformen, vom Freiberufler bspw. als Honorarkraft bis zur Europäischen Aktiengesellschaft (SE). Die Empirie hat gezeigt, dass sich der Großteil von knapp 80 % der deutschen Neugründungen 2013 auf *Einzelunternehmen* bezog. Gefolgt von *GmbH* (10,2 %), *GbR* (4,8 %), *UG* (3,1 %) und *GmbH & Co. KG* (2,4%; vgl. Gründerzeiten 2014: 2).

Die Unternehmensgröße, der Bedarf, das eigene Potential und das benötigte Personal wie auch die äußeren Umweltbedingungen spielen hier eine weitere entscheidende Rolle. Banken und Kapitalmarkt sind hier ebenso entscheidend wie Zielgruppe und Nachfrage am Markt, aber auch das Angebot der Konkurrenz und der Oligopole großer Anbieter sind entscheidende Aspekte der Ein- u. Abgrenzungen insbesondere für Sozialunternehmen.

3.1 Ein- u. Abgrenzungen

Wichtige Aspekte der ersten Eingrenzung sind Fragen der unternehmerischen Unabhängigkeit. Wer alleine gründet, kann mehr entscheiden, als wenn er mit anderen zusammen gründet, ob als Personen- o. Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft; ist aber auch mitunter hier wie dort eingeschränkter. Soll das Geschäft als Inhaber und Leiter selbst geführt werden, oder steht dafür Personal bereit, bzw. soll angeworben und eingestellt werden? Wird weiteres Personal benötigt für mittelbare und unmittelbare Dienste (*Operativ, Buchführung, Organisation, Back- u. Front Office etc.*)? Eine weitere zentrale Frage spielt die Rolle der Formalitäten, Kosten, Kapitaldecke und der Vorlaufzeiten hierzu. Muss also erst Kapital beschafft und bereitgestellt werden? Welche Form der gesetzlichen Haftung oder möglicher Versicherungen, etwa bei Schadenersatzansprüchen der Kunden - und ungeahnten Kosten -, hier noch eine weitere Rolle spielt, ist ebenso signifikant bei der Rechtsformwahl. Nicht unerheblich ist die Frage der Besteuerung und ihrer Komplexität. Freiberufler und Klein-/Einzelunternehmen unterliegen häufig vereinfachten Regeln und bestimmten Freigrenzen.

Welche Steuern fallen überhaupt in welchen Zeiträumen an? Muss hier die Steuer bspw. vorab entrichtet werden? Hier können auch ggf. bestimmte Anschaffungen und Kosten gegengerechnet werden. Daraus ergeben sich auch die Rolle und Frage der Buchführung und der Publizitäts- wie Prüfpflichten nach gesetzlichen Vorgaben. Das heißt erneut, Kleinunternehmer unterliegen i.d.R. vereinfachten Regeln und vereinfachter Buchführung durch die selbsterklärte Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Andere Formen unterliegen der doppelten Buchführung und Bilanzpflicht. Bestimmte Gesellschaftsformen wie die GmbH & Co. KG unterliegen gesetzlichen Bestimmungen nach HGB, Großunternehmen wie KMU unterliegen oft der Prüfpflicht der Wirtschaftsprüfer. Das kann mit erheblichen Kosten und Aufwand verbunden sein. Alle Unternehmensformen als „Kaufmann“ (s.o.) unterliegen ferner der Pflicht des Handelsregistereintrags. Für bestimmte Berufe gibt es eine Kammerpflicht. Das ist ebenfalls mitunter mit weiteren Kosten und Aufwand verbunden. Eine Missachtung kann strafrechtliche Konsequenzen haben.

Weitere elementare Bedingungen sind die übliche Praxis in der Branche und das damit verbundene politische und gesellschaftliche Image. Bei der Rechtsform eines ambulanten Pflegedienstes oder eines Therapeuten bspw. als GmbH, OHG oder AG könnte der Eine oder Andere stutzig werden, wie auch beim Geschäftssitz einer privaten deutschen Arbeitsvermittlung für Schwervermittelbare als Ltd. in London oder den Kanalinseln, auch wenn das nicht ausgeschlossen oder illegal wäre. Ebenso negativ könnte das Image für einen sozialen Alleindienstleister sein, der als Rechtsanwalt bspw. einzig über eine einzige Handynummer erreichbar ist, kein Büro hat und Dienste wie private Rechtsberatung, Unternehmensberatung und Lohnsteuerhilfe und Ehe- u. Schuldnerberatung in Personalunion anbietet, aber keinen Kammernachweis (o.ä.) führt. Die Frage des Standortes kann hier ebenso vielfach mittelbar wie unmittelbar das Image und auch die Höhe der Abgaben und Steuern beeinflussen. Ähnlich ist es mit Fragen der o.g. Gemeinnützigkeit, die oft gesellschaftlich erwartet wird, bzw. deren Nachweis deutliche Vorteile im Image bringt, wie im Falle einer Wohnungsbaugenossenschaft oder eines Trägervereins (in Anlehnung: Gründerzeiten 2014).

3.2 Wichtige Aspekte

In Anlehnung an die üblichen Vorlagen folgen 2 kurze Checklisten:

Tab. 3: Checkliste: Was ist mir besonders wichtig?

	sehr	mittel	wenig
Entscheidungsfreiraum			
Haftungsbeschränkung			
Mindestkapital			
Wenig Formalitäten			
Eintrag ins Handelsregister			
Kreditwürdigkeit			
Gemeinnützigkeit			

Tab. 4: Welche Rechtsform?

	Einzel- unternehmen	GbR	PartG	OHG	KG	GmbH & co.KG	GmbH	UG	AG	eG
Entscheidungsfreiraum	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein
Haftungsbeschränkung	nein	nein	möglich	nein	teilw.	ja	ja	ja	ja	ja
Mindestkapital	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja
Wenig Formalitäten	ja	ja	ja	nein	nein	nein	ja	ja	nein	nein
Eintrag ins Handelsregister	ja	nein	PartG- Register	ja	ja	ja	ja	ja	ja	Geno.- Register
Kreditwürdigkeit	ja	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein
Gemeinnützigkeit	nein	nein	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja

Fazit

Es wurde bereits mehrfach angedeutet: Es gibt keinerlei universellen Rat und keine Möglichkeit der Generalisierung in irgendeinem der hier dargestellten Punkte. Welche Rechtsform ganz persönlich gewählt wird, bleibt letztlich völlig subjektiven Faktoren und ihren individuellen Opportunitätskosten geschuldet. Ein zentraler Gesichtspunkt ist sicherlich, ob es sich hier um Kaltstartgründungen handelt, die ein Unternehmen der Sozialwirtschaft völlig neu am Markt etablieren wollen, oder ob es sich die erwähnten Ausgründungen großer Gesellschaften und Träger und deren unternehmerisch-finanziellen Motive handelt. Da sich insbesondere kleine Unternehmen als quasi Zulieferer des Dritten Sektors und Sozialer Dienste einer besonderen Kosten- u. Ertragssituation gegenübersehen, schränkt das zusätzlich deren Handlungsspielraum ein. Herkömmliche Investitionen samt Renditeerwartungen spielen hier eine deutlich und offensichtlich untergeordnete Rolle, da auch die erwähnte Gemeinnützigkeit diese Erwartungen mitunter behindert. Zurück bleibt gewissermaßen eine Hybris aus unbestimmter Prekarität der Unternehmen, ihrer Gründer und Mitarbeiter wie Kunden. Dieser Unsicherheit steht aber auch die Notwendigkeit und Möglichkeit hoher Kapitalisierung gegenüber, wie das Beispiel der USA und deutscher Oligopole zeigt.

Die eingangs formulierte Frage nach jener Grenze zwischen *Business as usual* und sozialer Verantwortung dürfte fließend sein, sie wird aber auch politisch beeinflusst, da hier verschiedene Faktoren zusammenwirken, wie eben die staatliche Finanzierung des Sozialstaats und deren Erosion und Verlagerung an private Unternehmen. Insgesamt scheint das eine nichtauflösbare Konstellation von Widersprüchen zu sein, oder sie würde bei Erhöhung der Marktpreise und Entkoppelung sozialer Orientierung vermutlich große Teile von der Versorgung ausschließen. Das Potential für Unternehmen der Sozialwirtschaft jedenfalls scheint groß zu sein. Die Frage nach angemessener Rechtsform dagegen eher klein.

Literatur

Ehrlich, Kornelia/Lang, Thilo; Leibniz-Institut für Länderkunde e.V. (IfL) (2012): Soziale Unternehmen und Initiativen in Deutschland - auf dem Weg zu einer neuen sozialen Ökonomie?. Leipzig, 2012 (Forum IfL 17)

Gründerzeiten (2014): Rechtsformen. Hg. BMWi. Berlin. 7/2014.

Rodert, Ariane (2011): Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema "Soziales Unternehmertum und soziale Unternehmen". Hg. Europäischer Wirtschafts- u. Sozialausschuss. Brüssel.

Scheuerle, Thomas/Glänzel, Gunnar/ Knust, Rüdiger/ Then, Volker (2013): Social Entrepreneurship in Deutschland. Potentiale und Wachstumsproblematiken. August 2013. Hg. Centrum für soziale Investitionen und Innovationen. Universität Heidelberg.

Straube, Eva (2013): Social Entrepreneurship und Rechtsformwahl. IHK München und Oberbayern. November 2013.

Internetquellen

BMWi: Rechtsformen

<http://www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/Vorbereitung/Gruendungswissen/Rechtsformen/inhalt.html>

(Zugriff am 17.5.15)

Förderland.de: Ltd.

<http://www.foerderland.de/gruendung/rechtsformen/limited-ltd/vor-und-nachteile/>

(Zugriff am 18.5.15)

Gabler Wirtschaftslexikon: Societas Europaea (SE)

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/societas-europaea-se.html>

(Zugriff am 17.5.15)