

Andreas
Richter

Anna Katharina
Gollan

Rechtliche Grundlagen
von Projekttransfer

Auf der sicheren Seite

*Rechtliche Grundlagen
von Projekttransfer*



Bundesverband
Deutscher Stiftungen

| Bertelsmann**Stiftung**

Auf der sicheren Seite

*Rechtliche Grundlagen
von Projekttransfer*

Impressum

Herausgeber:

Bundesverband Deutscher Stiftungen
Haus Deutscher Stiftungen
Mauerstraße 93 | 10117 Berlin
Telefon (030) 89 79 47-0 | Fax -10
www.stiftungen.org
verlag@stiftungen.org

Kooperationspartner:

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256 | 33311 Gütersloh
Telefon (05241) 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich:

Prof. Dr. Hans Fleisch, Generalsekretär des
Bundesverbandes Deutscher Stiftungen

Autoren:

Andreas Richter
Anna Katharina Gollan

ISBN 978-3-941368-10-1

© Bundesverband Deutscher Stiftungen
Berlin 2010

Gestaltung: Jörg Scholz, Köln (www.traktorimnetz.de)

Druck: Gebrüder Kopp GmbH & Co. KG, Köln

Diese Publikation wurde gedruckt auf EnviroTop, CO₂-neutral hergestellt
aus 100 % Altpapier, ausgezeichnet mit dem Blauen Engel.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Die vorliegende Publikation wurde im Rahmen des Projekts „Effektⁿ – Methoden erfolgreichen Projekttransfers“ erarbeitet, einem Gemeinschaftsprojekt der Bertelsmann Stiftung und des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen. Weitere Informationen unter www.stiftungen.org/projekttransfer

Eingeflossen in diesen Leitfaden sind die Erfahrungen und Erkenntnisse der Teilnehmer der Diskussionsrunde „Rechtliche Grundlagen des Projekttransfers“ im Februar 2010. Wir danken den Teilnehmenden sehr für ihre Großzügigkeit, uns ihre Zeit und ihr Wissen zur Verfügung zu stellen. Der besondere Dank der Bertelsmann Stiftung und des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen gilt den Autoren dieser Publikation Dr. Andreas Richter und Dr. Anna Katharina Gollan.

Über die Autoren

Dr. Andreas Richter, LL.M. (Yale) ist Fachanwalt für Steuerrecht und Partner der Sozietät P+P Pöllath + Partners, Berlin (www.pplaw.com). Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf der rechtlichen und steuerlichen Beratung von Familienunternehmern, Family Offices und Stiftungen. Er nimmt Mandate in Anlageausschüssen, Beiräten, Vorständen und Geschäftsführungen von Stiftungen und Familienunternehmen wahr. Als Beiratsmitglied des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen leitet er den Gesprächskreis Familienstiftungen. Andreas Richter ist Vorsitzender des Executive Board des Studiengangs „Private Wealth Management – Familienunternehmen, Vermögensmanagement, Nachfolgegestaltung“ an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (www.private-wealth-muenster.de).

Dr. Anna Katharina Gollan, LL.M., ist seit 2007 als Rechtsanwältin bei P+P Pöllath + Partners, Berlin, tätig. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf der Beratung von Stiftungen und gemeinnützigen Organisationen. Vor Aufnahme ihrer anwaltlichen Tätigkeit war sie wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Stiftungsrecht und das Recht der Non-Profit-Institutionen an der Bucerius Law School in Hamburg, wo sie zur Haftung des Stiftungsvorstands promovierte. Katharina Gollan veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht.

Inhaltsverzeichnis

I. Überblick	6
II. Rechtliche Herausforderungen des Projekttransfers	8
III. Rechtliches Umfeld des Projekttransfers	10
1. Art des Projekttransfers	10
2. Beteiligte Rechtsträger	14
IV. Schutz des Projekts durch Urheber- und Markenrechte	18
1. Urheberrechte	19
2. Markenrechte	20
V. Interne und externe Abstimmung des Projekttransfers	21
1. Interne Abstimmung	21
2. Abstimmung mit der Stiftungsbehörde.....	22
3. Abstimmung mit dem Finanzamt.....	23
4. Sonstige Abstimmungen	30
VI. Mögliche Regelungen eines Projekttransfer-Vertrags	31
1. Projektbeschreibung	32
2. Definition des Ziels oder Zwecks	32
3. Begriffsbestimmungen.....	33
4. Rechte, Pflichten und Beiträge der Parteien	33
5. Zahlungsbedingungen.....	34

6. Strukturen der Zusammenarbeit und Entscheidung	35
7. Kommunikations- und Berichtswesen	35
8. Zuständigkeit für Öffentlichkeitsarbeit	37
9. Qualitätskriterien	37
10. Vertragsgebiet	38
11. Aufteilung von Spenden	38
12. Lizenzierung von Urheber- und Markenrechten	38
13. Vertragsdauer und Kündigung	39
14. Pflichten bei Beendigung	39
15. Treuepflichten und Wettbewerbsverbot	39
16. Haftung	39
17. Ansprechpartner	40
18. Gemeinnützigkeitsrechtlich notwendige Festlegungen	40
19. Sonstiges	40
VII. Anhang	41
Checkliste 1 – Rechtliche Maßnahmen entsprechend den Schritten des Projekttransfers	41
Checkliste 2 – Risiken des Projekttransfers absichern	42
Checkliste 3 – Rechtliche Vorteile und Herausforderungen der verschiedenen Projekttransfermethoden	44
Checkliste 4 – Hilfreiche Informationen über Projektpartner	46
VIII. Weiterführende Informationen	47
Anmerkungen	48

I. Überblick

Durch die flächendeckende Verbreitung bewährter Projekte können sich für gemeinnützige Organisationen eine Reihe positiver Effekte ergeben. Organisationen, die ihr Projekt weitergeben – die so genannten Projektgeber – können deren Wirkungsgrad steigern, da mehr Menschen erreicht werden. Lokale Organisationen, die das Projekt an ihrem Ort umsetzen – die Projektnehmer – müssen das Rad nicht neu erfinden, sondern können von den Erfahrungen der Projektgebenden Organisation profitieren. Damit sparen sie Ressourcen, die für die Entwicklung von Projekten notwendig sind und die sie in die Umsetzung stecken können. Sowohl Projektgeber als auch -nehmer können vorhandene Netzwerke, z. B. zu potenziellen Förderern, sowie Erfahrungen des jeweiligen Projektpartners nutzen und so die Projektprozesse optimieren.

Neben den beschriebenen Chancen, bringt die Weitergabe eines Projekts allerdings auch Herausforderungen mit sich. Um den Projekttransfer erfolgreich durchzuführen, bedarf es daher einer genauen Analyse der Aspekte, die im Rahmen eines Projekttransfers kritisch werden können und möglicherweise regelungsbedürftig sind.

Inhalt der vorliegenden Publikation sind rechtliche und steuerliche Fragestellungen, die Organisationen, welche eine Teilnahme an bzw. die Initiative zu einem Projekttransfer planen, eine erste Orientierung verschaffen soll. Sie baut auf der Broschüre „Nachmachen erwünscht – Methoden erfolgreichen Projekttransfers“ der Bertelsmann Stiftung und des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen auf und wird durch weitere Leitfäden wie „Mehr erreichen, Großes bewirken – Finanzierung von Projekttransfer“ ergänzt.

Der Leitfaden ersetzt allerdings nicht die individuelle rechtliche und steuerliche Beratung der Projektpartner. Sämtliche der zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen wie auch Rechtsprechung und Verwaltungsauffassungen können sich jederzeit ändern. Die getroffenen Aussagen stellen allgemeine Überlegungen dar, die in vielen Fällen anzustellen sind. Sie lassen sich aber nicht verallgemeinern und können im Einzelfall unzutreffend oder unvollständig sein.

Die wichtigsten Ziele des Leitfadens sind vielmehr, die Diskussion bei den Partnern über relevante Punkte des Projekttransfers anzustoßen und zu verdeutlichen, wie wichtig die Absicherung rechtlicher und steuerlicher Risiken ist. Außerdem soll der Ratgeber die Projektpartner anregen, bereits zu einem frühen Zeitpunkt über Exit-Strategien bei Beendigung des Projekttransfers nachzudenken.

Der Aufbau dieser Publikation orientiert sich an den wichtigsten Schritten des Projekttransfers, den Risiken, die sich dabei ergeben können sowie den Möglichkeiten, diese Risiken zu begrenzen. Chancen, Herausforderungen und rechtliche Lösungsmöglichkeiten des Projekttransfers sollen an folgendem Fallbeispiel, das sich durch den Ratgeber hindurchzieht und im Laufe der Abschnitte weiterentwickelt wird, veranschaulicht werden:

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ mit Sitz in Berlin hat im Rahmen ihrer gemeinnützigen Zwecke „Förderung der Bildung und Erziehung“ und „Förderung von Wissenschaft und Forschung“ in Zusammenarbeit mit Nachwuchswissenschaftlern der Berliner Universitäten das Projekt „Da capo“ entwickelt. Das Projekt widmet sich der musikalischen Erziehung von sozial benachteiligten Kindern und Jugendlichen und wurde bereits an verschiedenen Berliner Schulen durchgeführt. Die Stiftung schult dafür Musikerzieher, die in Einzel- und Gruppenunterricht mit den Kindern und Jugendlichen arbeiten. Eine begleitende wissenschaftliche Untersuchung hat die positiven Rückwirkungen auf andere Lebensbereiche der Teilnehmer erwiesen. Nun möchte die Stiftung das Projekt deutschlandweit verbreiten, ist sich aber noch nicht sicher, wie sie dabei vorgehen soll. Die Stiftung steht u.a. bereits in Kontakt mit dem gemeinnützigen „Verein engagierter Pädagogen in Barmbek e.V.“ aus Hamburg, der Interesse hätte, das Projekt an einigen Hamburger Schulen durchzuführen.

II. Rechtliche Herausforderungen des Projekttransfers

Die Verbreitung eines Projekts birgt neben einer Reihe von Chancen auch Risiken für die Projektgebenden als auch die Projektnehmenden Organisationen.

Auf Seiten der Projektgeber sind die größten Risiken:

- Risiko des Verlusts der Gemeinnützigkeit: Verletzt der Projektgeber gemeinnützigkeitsrechtliche Vorgaben, so kann dies zum Verlust seiner Gemeinnützigkeit für den laufenden Veranlagungszeitraum und schlimmstenfalls sogar zur Nachversteuerung für die letzten zehn Jahre führen.

- Weitere finanzielle Risiken können sich z.B. unmittelbar aus vertraglichen Verpflichtungen ergeben oder daraus, dass rechtliche und steuerliche Auswirkungen des Projekttransfers nicht ausreichend bedacht wurden.

- Haftungsrisiko: Der Projektgeber kann unter Umständen für Handlungen in Anspruch genommen werden, die aus der Sphäre des Projektnehmers stammen.

- Risiko des Reputationsverlusts: Hält der Projektnehmer nicht bestimmte vom Projektgeber vorgesehene Qualitätsstandards ein, so kann dies dazu führen, dass auch der Ruf des Projektgebers darunter leidet. Missmanagement des Projektnehmers im Zusammenhang mit der Umsetzung eines Projekts kann dazu führen, dass der Projektgeber in der Öffentlichkeit damit in Verbindung gebracht wird.

- Risiko der Inkonsistenz des transferierten Projekts: Wenn die Umsetzung des Projekts an unterschiedlichen Orten nach sehr unterschiedlichen Standards verläuft, können viele positive Effekte des Projekttransfers nicht erzielt werden, z.B. die gemeinsame Nutzung von Know-how, gemeinsame Presse- und Öffentlichkeitsarbeit etc. In der Zielgruppe kann Verunsicherung über den Inhalt des Projekts entstehen.

Auf Seiten der Projektnehmer ergeben sich vor allem folgende Risiken:

- Risiko des Verlusts der Gemeinnützigkeit: Wie beim Projektgeber kann auch beim Projektnehmer die Gemeinnützigkeit gefährdet sein, etwa wenn er ein Projekt umsetzt, das nicht seinen Satzungszwecken entspricht.

- Weitere finanzielle Risiken: Insbesondere durch finanzielle Verpflichtungen gegenüber dem Projektgeber können sich finanzielle Risiken für den Projektnehmer ergeben, die besonders folgenreich sind, wenn er nicht innerhalb einer gewissen Zeit aus dem Projekttransfer aussteigen kann. Weitere finanzielle Risiken können sich aber auch aus der Annahme von Zuwendungen des Projektgebers ergeben, beispielsweise wenn diese auf Leistungen der öffentlichen Hand oder anderer Förderer anzurechnen sind.

■ Risiko der Überregulierung und des Verlusts eigener Gestaltungsmöglichkeiten: Der Projektnehmer kann ein Interesse haben, das Projekt örtlichen oder organisationsinternen Bedürfnissen anzupassen. Eine zu starre Regelung des Projekttransfers kann indessen notwendige oder wünschenswerte Anpassungen oder Erweiterungen des Projekts und damit ggf. seine Fortentwicklung erschweren.

■ Risiko der „Enteignung“ bei Beendigung des Transfers: Bei Beendigung des Projekttransfers besteht für den Projektnehmer die Gefahr, dass er in dem Feld, in dem er vorher lange Zeit tätig war, nicht mehr aktiv sein kann. Gleichzeitig hat er sich durch die Einstellung von spezialisierten Mitarbeitern, die Anmietung entsprechender Räumlichkeiten etc. aber ggf. ganz auf den Projekttransfer eingestellt. Wird der Projekttransfer innerhalb sehr kurzer Zeit und für den Projektnehmer überraschend beendet, so kann er hierauf unter Umständen nicht schnell genug reagieren.

Um diesen und weiteren aus der individuellen Fallgestaltung entstehenden Herausforderungen zu begegnen, kann es erforderlich oder empfehlenswert sein, gewisse Aspekte des Projekttransfers rechtlich zu regeln oder zumindest vorab zu bedenken.

Im Vorfeld des Projekttransfers sollte besonders der Projektgeber, der typischerweise den Projekttransfer initiiert, das rechtliche Umfeld analysieren, in dem er sich bewegt, und grob die Art des beabsichtigten Projekttransfers festlegen, um auf diese Weise frühzeitig die Notwendigkeiten bzw. Möglichkeiten der rechtlichen Absicherung, die sich daraus ergeben, erkennen zu können. Der Schutz von Urheber- und Markenrechten sollte zum Schutz des Projektgebers frühzeitig im weitestmöglichen Umfang erfolgen. Zudem sind gegebenenfalls organisationsinterne oder behördliche Abstimmungen sowohl auf der Seite des Projektgebers als auch seitens des Projektnehmers notwendig. Der Projekttransfer kann in einem Vertrag geregelt werden, der sehr detailliert alle Rechte und Pflichten der Parteien enthalten kann oder aber nur einen groben Rahmen für die Zusammenarbeit zwischen Projektgeber und Projektnehmer bildet.

Checklisten

Die Checklisten 1 und 2 fassen die wichtigsten Schritte des Projekttransfers und die entsprechenden rechtlichen Maßnahmen sowie einige typische Risiken des Projekttransfers zusammen.

Neben der Beschäftigung mit den Risiken kann die Beschäftigung mit rechtlichen Fragestellungen den Projektgeber aber immer auch anregen, sich mit den Vorteilen und den vielfältigen Möglichkeiten des Projekttransfers zu beschäftigen.

III. Rechtliches Umfeld des Projekttransfers

Vorbereitend sollten Projektgeber und -nehmer sich mit dem rechtlichen Umfeld des Projekttransfers auseinandersetzen, um so grob das Regelungsbedürfnis abschätzen zu können. Die gewählte Art des Projekttransfers bildet typischerweise die Basis der konkreten rechtlichen Ausgestaltung und beeinflusst, welche Verträge im Einzelnen zu schließen sind und welche sonstigen rechtlichen Vorkehrungen die Projektpartner treffen sollten. Neben der Projekttransfermethode ist vor allem die Rechtsform der beteiligten Organisationen zu beachten.

1. Art des Projekttransfers

Den verschiedenen Formen des Projekttransfers ist gemein, dass jeweils eine Organisation – der Projektgeber – ein Projekt entwickelt hat und dieses selbst oder mit Hilfe von anderen Organisationen – den Projektnehmern – über den bisherigen Aktionsradius hinaus verbreiten möchte. Um ein Projekt zu verbreiten, gibt es aber eine Reihe unterschiedlicher rechtlicher Möglichkeiten. Projektgeber sollten die für sich passende Form finden.

Eng mit der Frage nach der Art des Projekttransfers ist die Frage verbunden, wer zukünftig Träger des Projekts an einem bestimmten Ort sein soll. Das kön-

nen der Projektgeber, der Projektnehmer oder beide gemeinsam sein. Insbesondere in haftungssensiblen Bereichen (etwa im Bereich der medizinischen Versorgung oder bei der Betreuung von Kindern) ist es wichtig, sich über die Verantwortlichkeiten der Beteiligten vorab klar zu werden. Zudem kann die Frage nach der Trägerschaft für die steuerliche Einordnung der Zusammenarbeit relevant werden.

Die Art des Projekttransfers und die Frage nach dem Träger haben noch nicht zwangsläufig eine bestimmte rechtliche Struktur zur Folge. Grob lassen sich die Arten rechtlich aber in Formen der offenen Verbreitung, des Social Franchising und der Filialisierung einteilen, wobei Mischformen möglich sind.¹ Möglich ist jeweils auch ein Mehrebenenmodell etwa mit einer internationalen, einer nationalen und einer lokalen Ebene oder mit einer nationalen, einer regionalen und einer lokalen Ebene. Die Beteiligten sollten sich über die Art des gewünschten Transfers klar werden, da das Bedürfnis nach einer gesellschaftsrechtlichen oder vertraglichen Regelung hiervon ganz wesentlich abhängt.

Checkliste

Zu den Charakteristika der verschiedenen Formen der Verbreitung sowie ihren Chancen und Herausforderungen siehe auch im Anhang die Checkliste 3.

a Offene Verbreitung

Bei einer offenen Verbreitung möchte der Projektgeber typischerweise bereits bestehenden, potenziellen Projektnehmern ermöglichen, das Projekt lokalen Gegebenheiten anzupassen und es weiterzuentwickeln. Daher besteht bei dieser Form der Verbreitung am wenigsten Schutzbedürfnis des Projektgebers und somit nur ein geringer Regelungsbedarf.

Bei einer offenen Form der Verbreitung wird meistens festgelegt, dass die Projektnehmer Träger des Projekts sind. Der Projektgeber „entlässt“ sein Projekt und überlässt die Umsetzung den Projektnehmern. Allerdings findet sich die offene Verbreitung nicht nur in ihrer reinen Form, sondern wird teilweise mit Elementen des Social Franchising bzw. der Filialisierung kombiniert, so dass die Frage, wie lange eine Verbreitung noch als „offen“ bezeichnet werden kann, nicht leicht zu beantworten ist: Eine Möglichkeit ist die offene Verbreitung, die von Selbstverpflichtungserklärungen der Projektnehmer flankiert wird, in denen diese sich zur Einhaltung bestimmter Qualitätsstandards verpflichten. Überlässt der Projektgeber interessierten

Projektnehmern seine Marke (etwa ein Logo oder den Projektnamen), so können die Beteiligten auch einen Lizenzvertrag schließen. Der Projektgeber kann bei der Weitergabe Allgemeine Nutzungsbedingungen verwenden, ohne deren Anerkennung der Projektnehmer nicht zur Nutzung des Projekts berechtigt ist. Je nach Reglungsdichte dieser Bedingungen ist der Übergang zum Social Franchising fließend. Auch die Mitgliedschaft der Projektnehmer in dem Dachverband des Projektgebers ist möglich; ist dieses Mitgliedschaftsverhältnis stark durchreguliert, rückt diese Art des „offenen“ Projekttransfers in die Nähe der Filialisierung.

Die offene Verbreitung hat den Vorteil, dass sie sich sehr leicht umsetzen lässt, indem der Projektgeber sein Projekt veröffentlicht und andere zur Nachahmung auffordert. Ob die Projektidee andernorts so umgesetzt wird, wie es vom Projektgeber ursprünglich beabsichtigt war, lässt sich auf diese Weise allerdings weder systematisch kontrollieren noch beeinflussen. Möglicherweise sieht es nach einigen Jahren an unterschiedlichen Orten ganz unterschiedlich aus, so dass eventuell nur noch der Name und die Kernidee übergreifend erkennbar sind. Das Projekt kann in diesem Fall nicht von einem starken gemeinsamen Außenauftritt profitieren, auch ein Erfahrungs- und Wissensaustausch zwischen Projektgeber und den einzelnen Projektgebern findet teilweise nicht statt. Einzelne

„schwarze Schafe“ können zu einem Reputationsverlust für alle Projektnehmer und den Projektgeber führen.

Damit auch bei einer offenen Verbreitung die positiven Effekte des Projekttransfers – gemeinsame Nutzung von Know-how, Wissenstransfer, Erfahrungsaustausch etc. – genutzt werden können, ist daher ein Mindestmaß an Regelungen zu empfehlen.

b Social Franchising

Beim Social Franchising überträgt der Projektgeber dem Projektnehmer „unternehmerische“ Verantwortung, so dass bei Letzterem ein Anreiz zur erfolgreichen Umsetzung des Projekts entsteht. Der Steuerungsaufwand des Projektgebers ist geringer als bei einer eigenen Verbreitung des Projekts etwa durch Filialen und er überträgt regelmäßig die rechtliche Verantwortung für die Umsetzung auf den Projektnehmer als Träger. Der typische enge Austausch zwischen Projektgeber und -nehmer (etwa durch Schulungen des Projektgebers und Erfahrungsaustausch zwischen den Partnern) erlaubt es dem Projektgeber allerdings nicht, sich so weit aus der Umsetzung des Projekts zurückziehen wie bei der offenen Verbreitung.

Das Social Franchising erfolgt meist schuld- oder gesellschaftsrechtlich über einen Vertrag, der als Projekttransfer-, Social-Franchise-, Partner-, Kooperations- oder Projekt-Vertrag bezeichnet werden kann, ohne dass diese Bezeichnung inhaltlich etwas über den Regelungsinhalt aussagen würde.

Rechtlich ist der Projekttransfer-Vertrag keinem gesetzlich geregelten Vertragstyp zuzuordnen, sondern enthält vielfach Elemente verschiedener Vertragstypen (z.B. kauf-, darlehens-, pacht- und/oder geschäftsbesorgungsvertragliche Elemente). Der Vertrag kann zwischen bereits bestehenden oder zwischen für den Transfer neu gegründeten Organisationen geschlossen werden und wird in der Regel vom Projektgeber zur Verfügung gestellt (zu möglichen Vertragsbestandteilen siehe Seite 31 ff.).

Der Social-Franchise-Vertrag kann den Austausch von Leistungen (z.B. Zurverfügungstellen des Projekts gegen Entgelt) zum Inhalt haben. Der Vertrag kann auch eine Kooperation von zwei oder mehreren Organisationen in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) beinhalten, bei der Projektgeber und Projektnehmer Gesellschafter einer neuen Gesellschaft werden, in deren Rahmen sie bestimmte Rechte und Pflichten haben und jeweils Beiträge erbringen. Möglich ist auch, dass der Projektgeber zusätzlich zum Projekt finanzielle Mittel an die Projektnehmer weitergibt und der Projekttransfer-Vertrag begleitende Maßnahmen der Qualitätssicherung enthält.

Ein Vorteil des Social Franchising ist, dass sich eine Vielzahl von Einzelfragen im Projekttransfer-Vertrag auf sehr individuelle Weise regeln lassen. So können beispielsweise Mitspracherechte und Kompetenzen bei der Öffentlichkeitsarbeit geregelt werden und die Parteien können festhalten, unter welchen Voraussetzungen der Projekttransfer beendet wird und welche rechtlichen Folgen die Beendigung hat. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Projektnehmer zwar eigenständig arbeiten, aber durch die vertragliche

Regelung der Standards und Arbeitsprozesse eine gewisse Kontrollmöglichkeit des Projektgebers besteht. Beim Suchen nach einer individuellen Lösung verbietet sich allerdings ein Vertrag „von der Stange“, so dass die Organisationen mit ihren Beratern unter Umständen in einem längeren Prozess die passende Regelung erarbeiten müssen. Vorbereiten können Projektgeber und Projektnehmer den Prozess der Vertragsgestaltung, indem sie die in Abschnitt VI. genannten Punkte im Vorfeld überdenken.

c Filialisierung

Der Begriff der Filialisierung wird vorliegend nicht nur im herkömmlichen Sinne – ein Unternehmen betreibt an verschiedenen Orten Niederlassungen – verstanden, sondern umfasst insbesondere auch eine Verbreitung durch Gründung von Tochtergesellschaften als rechtlich selbstständige Filialen. Die Filialisierung kann nach diesem Verständnis rechtlich auf unterschiedliche Weise erfolgen:

■ Erstens kann der Projektgeber selbst Filialen betreiben. In diesem Fall strukturiert er seine Organisation intern so, dass er künftig an mehreren Standorten Arbeitnehmer beschäftigt, ggf. Räume unterhält und im Rahmen der Projektumsetzung tätig wird.

■ Zweitens kann sich der Projektgeber anderer Personen bedienen, die für ihn als sog. „Hilfsperson“ tätig werden. In diesem Fall schließt der Projektgeber einen Vertrag mit einer anderen Organisation oder auch mit einer natürlichen Person, die als Dienstleister für ihn tätig wird (Hilfsperson). Die Hilfsperson verpflichtet sich, das Projekt für den Projektgeber durchzuführen, wobei der Projektgeber befugt ist, der Hilfsperson Weisungen zu erteilen und sie zu überwachen. Obwohl rechtlich selbstständig, wird die Hilfsperson also im Interesse des Projektgebers tätig; eine eigene gemeinnützige Tätigkeit des Projektnehmers wird dadurch grundsätzlich nicht begründet.

■ Drittens kann der Projektgeber Tochtergesellschaften an verschiedenen Standorten gründen, die rechtlich selbstständig sind, aber durch den Projektgeber kontrolliert werden. Die Filialisierung erfolgt in diesem Fall weitgehend auf gesellschaftsrechtlicher Grundlage; schuldrechtliche, also vertragliche Elemente können hinzutreten.

Vorteil der Filialisierung ist in der Regel, dass eine Kontrolle durch den Projektgeber gewährleistet ist, indem er entweder selbst weisungsabhängige Arbeitnehmer beschäftigt, indem er Weisungen gegenüber Hilfspersonen erteilen kann oder indem er gesellschaftsrechtliche Kontroll- und Einflussbefugnisse ausübt. Diese Überwachung bedarf allerdings einer entsprechend großen Organisation beim Projektgeber und wird für viele kleinere und mittlere Projektgeber nicht zu leisten sein. Nicht jeder Projektgeber möchte und darf gemeinnützigkeitsrechtlich in so großem Umfang wie bei einer

Filialisierung notwendig koordinierende und überwachende Aufgaben wahrnehmen. Bei der Gründung von Tochter-Gesellschaften ist zudem zu bedenken, dass diese ggf. Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften sowie steuerliche Pflichten zu erfüllen haben, was in der Regel zusätzlichen Organisations- und Kostenaufwand verursacht.

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ möchte zum jetzigen Zeitpunkt keine allzu komplexe Struktur schaffen. Personell sieht sie sich zur Eröffnung weiterer Standorte in anderen Städten nicht in der Lage und möchte sich auch lieber auf die Weiterentwicklung und die Langzeiterforschung des Programms konzentrieren. Eine Filialisierung scheidet somit aus.

Die Stiftung möchte das Projekt aber auch nicht vollständig aus der Hand geben, zumal sie zur laufenden wissenschaftlichen Begleitung und Weiterentwicklung des Projekts auf die finanzielle Beteiligung anderer Organisationen angewiesen ist. Auch eine offene Verbreitung trifft demnach nicht die Bedürfnisse der Stiftung. Sie sollte sich vielmehr mit Möglichkeiten des Social Franchising beschäftigen.

2. Beteiligte Rechtsträger

Neben der Art des Projekttransfers hat die Rechtsform der beteiligten Rechtsträger Einfluss auf das Regelungsbedürfnis: Gegebenenfalls sind bestimmte Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten der Geberorganisation bereits durch die gesellschaftsrechtliche Struktur eröffnet (z.B. durch die Gesellschafterstellung in einer GmbH) oder ausgeschlossen (z.B. in der Regel gegenüber einer Stiftung) oder lassen sich gesellschaftsrechtlich einräumen. Auch die Frage, ob der Projektpartner steuerbefreit (insbesondere gemeinnützig) ist, hat Einfluss auf das weitere Regelungsbedürfnis und die Umsetzungsmöglichkeiten des Projekttransfers. Die Frage nach Rechtsform und Steuerstatus sollte aber nicht nur abstrakt festgelegt werden, sondern die Projektpartner sollten im Vorfeld Informationen über einander einholen, um einen Eindruck zu erhalten, mit was für einer Organisation sie zusammenarbeiten.

a Rechtsformen

Sowohl auf Projektgeber- als auch auf Projektnehmerseite können die Rechtsform und ggf. das gesellschaftsrechtliche Verhältnis der Projektpartner sowie der steuerliche Status den rechtlichen Handlungsbedarf beeinflussen. Projektgeber und Projektnehmer sollten sich also ausreichend über ihren Projektpartner informieren. Gerade für Projektgeber hat die Wahl des Projektnehmers weitreichende Auswirkungen auf die Durchführung des Projekttransfers. Er sollte also festlegen, mit welcher Art von Organisation er zusammenarbeitet, d.h. wer potenzieller Empfänger des Projekttransfers ist. In Frage kommen Körperschaften (GmbH, AG, Vereine) und Zweckvermögen (Stiftungen), welche gemeinnützig oder nicht gemeinnützig sein können, sowie Personengesellschaften (GbR, OHG, KG) und natürliche Personen, die niemals gemeinnützig sind. Daneben kommen als Projektnehmer auch Körperschaften des öffentlichen Rechts in Betracht.

Im Folgenden sollen exemplarisch Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten bei verschiedenen Rechtsformen dargestellt werden.

Stiftung

Ist am Projekttransfer eine Stiftung beteiligt, so kann der Stiftungsvorstand – sofern nach der Satzung zulässig – dem Projektgeber bzw. dem Projektnehmer ggf. einen Sitz im Kuratorium anbieten (zum behördlichen Abstimmungsbedarf bei der Beteiligung von Stiftungen vgl. Seite 22). Der Projektgeber kann so die Möglichkeit zu Beratung und Kontrolle des Projektnehmers erhalten oder für ihn Repräsentationsaufgaben wahrnehmen; der Projektnehmer kann seine Erfahrungen mit der Umsetzung des Projekttransfers ggf. in den Entscheidungsprozess

beim Projektgeber einbringen. Die Parteien des Projekttransfers können auf diese Weise von der Sachkunde des jeweils anderen unmittelbar profitieren.

Gründet der Projektgeber eine neue Projektnehmer-Organisation als Stiftung, so kann er in der Satzung festlegen, dass ein Gremienposten (Vorstand oder Kuratorium) immer mit einem seiner Organmitglieder zu besetzen ist. Weisungsrechte von Außenstehenden gegenüber Stiftungsorganen sind hingegen grundsätzlich nicht zulässig.

Verein

Die Beteiligung des Projektpartners an der Willensbildung lässt sich im Verein durch eine Mitgliedschaft erreichen. Die Mitgliederversammlung kann durch Satzungsänderung auch ein Gremium schaffen, in dem der Projektpartner beispielsweise Beratungs- und Informationsrechte hat.

Als Rechtsform für einen Projekttransfer kann sich der Verein auch deshalb anbieten, weil er mehrstöckige Strukturen erlaubt. Ein Dachverband (z.B. Bundes- oder Landesverband) kann etwa als Projektgeber fungieren, während ein lokaler Verein Projektnehmer wird. Über die Mitgliedschaft im Dachverband können die Projektnehmer etwa Zugang zu den relevanten Projektinformationen (etwa in einem Intranet) erhalten und sich verpflichten, bestimmte Standards einzuhalten. Soll eine starke Kontrolle der Projektnehmer erfolgen, so kann die Satzung des Dachverbands ein Ausschlussverfahren bei Verletzung bestimmter Mitgliedschaftspflichten vorsehen. Ist der Projektnehmer Mitglied im Dachverband des Projektgebers, so ist zudem in der Regel seine Teilnahme an der Willensbildung über ein Stimmrecht in der Mitgliederversammlung gewährleistet.

GmbH

Verbreitet ein Projektgeber sein Projekt, indem er (gemeinnützige) Tochtergesellschaften gründet, so hat er gesellschaftsrechtliche Einflussmöglichkeiten: Er kann die Geschäftsführer bestellen und ihnen als Allein-Gesellschafter Weisungen erteilen.

Ist eine bestehende GmbH, die über ein Aufsichtsorgan verfügt, am Projekttransfer beteiligt, so kann dem Projektgeber oder dem Projektnehmer ggf. in diesem Organ ein Sitz angeboten werden (vgl. auch oben zur Stiftung und zum Verein Seite 15).

Aktiengesellschaft

Eine Zusammenarbeit kann auch bei Beteiligung von Aktiengesellschaften gesellschaftsrechtlich erfolgen, z.B. über einen Gremiensitz in der Organisation des Projektnehmers bzw. Projektgebers. Anders als in der GmbH ist es den Gesellschaftern (Aktionären) einer AG allerdings nicht möglich, dem Geschäftsführungsorgan (Vorstand) Weisungen zu erteilen.

b Steuerbefreiung der beteiligten Organisationen

Vor allem wenn eine gemeinnützige mit einer nicht steuerbefreiten Organisation zusammenarbeitet, ergeben sich typische steuerliche Fragestellungen, die im Vorfeld des Projekttransfers geklärt werden müssen (siehe dazu Seite 23 ff.).

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ möchte eine „Kommerzialisierung“ ihres Projekts durch Unternehmen vermeiden und es nur gemeinnützigen Organisationen zur Verfügung stellen. Was die Rechtsform der Projektnehmer angeht, so ist die Stiftung nicht festgelegt. Einen Gremiensitz kann die Stiftung ihren Projektnehmern nach ihrer Satzung allerdings nicht anbieten.

Die Stiftung selbst wäre an der Mitarbeit in Gremien bestimmter Projektnehmer, insbesondere des „Vereins engagierter Pädagogen in Barmbek e.V.“, durchaus interessiert. Sie möchte dadurch ihre Kontrollmöglichkeiten über den Projekttransfer in Hamburg verbessern und den bisher im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit wenig professionell agierenden Verein besonders in diesem Punkt beratend unterstützen. Der Vereinsvorstand bietet der Stiftung an, die Satzung dahingehend zu ändern, dass eines der Beiratsmitglieder stets von der Stiftung entsendet wird; zur Satzungsänderung ist ein Beschluss der Mitgliederversammlung erforderlich. Der Beirat des Vereins nimmt Beratungs- und Repräsentationsfunktionen wahr und wird laufend vom Vorstand über die operative Arbeit informiert. Alternativ käme eine Aufnahme der Stiftung als Fördermitglied in Betracht, das nach der Satzung kein Stimmrecht in der Mitgliederversammlung, aber ein Teilnahme- und Rederecht hat. Aus Sicht der Stiftung würde ein Beiratsposten den Zwecken, die sie mit dem Engagement verfolgt, am besten entsprechen.

c Einholung von Informationen zum konkreten Projektpartner

Wird der Projekttransfer mit einem konkreten Partner ins Auge gefasst, so sollte der Projektpartner bzw. sein Berater die wesentlichen Informationen über diesen einholen und mit seiner grundlegenden Entscheidung hinsichtlich Rechtsform und Gemeinnützigkeitsstatus abgleichen.

Informationen bieten viele Organisationen selbst im Internet (die Rechtsform sollte sich zumindest aus dem Impressum ergeben) oder in veröffentlichten Jahresberichten an; ergänzend kann auch auf externe Informationsquellen zurückgegriffen werden, etwa des Deutschen Zentralinstituts für Soziale Fragen oder des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen, der das Verzeichnis Deutscher Stiftungen herausgibt. Das elektronische Handelsregister bietet für Kapitalgesellschaften und Vereine die Möglichkeit, den Gesellschaftsvertrag oder die Satzung sowie einen Registerauszug gegen eine geringe Gebühr herunterzuladen. In den Stiftungsverzeichnissen der Bundesländer stehen – meist im Internet zugänglich – die grundlegenden Informationen über rechtsfähige Stiftungen bereit.

Neben den Basisinformationen über eine Organisation – Rechtsform und ggf. Steuerbefreiung – kann der Projektpartner durch diese Recherche auch einen Eindruck gewinnen, wie die Organisation Öffentlichkeitsarbeit betreibt, wie aktuell und aussagekräftig die veröffentlichten Informationen sind, welche Selbstverpflichtungen sie ggf. einhält und in welchen anderen Projekten der Partner sich noch engagiert.

Checkliste

Zur Zusammenfassung der wichtigsten einzuholenden Informationen über Projektpartner siehe auch im Anhang die Checkliste 4.

IV. Schutz des Projekts durch Urheber- und Markenrechte

Neben Überlegungen organisatorischer Art (siehe dazu Abschnitt III.) sollte das Bestehen von Urheber- und Markenrechten überprüft bzw. abgesichert werden, bevor der Projektgeber den Transfer konkret in Angriff nimmt.

Zwar ist die Motivation, ein Projekt zu verbreiten, oftmals eher altruistischer Natur – der Projektgeber möchte eine Steigerung des Wirkungsgrades bewirken. Dennoch sollte beim Transfer der Schutz des Projekts durch Urheber- und Markenrechte eine wichtige Rolle spielen. Ein Projektgeber, der ein erfolgreiches und wirksames Projekt in aufwändiger und möglicherweise langwieriger Arbeit entwickelt hat, möchte in der Regel verhindern, dass andere Organisationen sein Projekt schlecht kopieren und dafür den von ihm genutzten Projektnamen verwenden. Im schlimmsten Fall könnte darunter der gute Name und Ruf des Projektgebers – und letztlich die Spendenbereitschaft seiner Förderer – leiden.

Der Schutz des Projekts durch Urheber- und Markenrecht ist aber nicht nur wichtig, um einem Reputationsverlust aufgrund schlechter Kopien vorzubeugen. Reif für den Transfer ist ein Projekt regelmäßig erst dann, wenn der Projektgeber schutzfähiges Vermögen geschaffen hat und dieses zur Nutzung auf die Projektnehmer übertragen kann. Der Projektgeber schützt durch Urheber- und Markenrechte neben sich selbst auch „seine“ Projektnehmer vor einer unkontrollierten Verbreitung durch schlimmstenfalls unseriöse oder unprofessionelle Nachahmer. Potenzielle Projektnehmer sollten auf einen solchen Schutz Wert legen, da andernfalls auch Ihnen Risiken drohen,

beispielsweise durch den (Spenden-) Wettbewerb und die Verwechslungsgefahr mit Anbietern ähnlicher Projekte in der gleichen Region.

Fallbeispiel

Das Projekt der „Stiftung Musizieren“ ist gut dokumentiert und beinhaltet insbesondere einen Leitfaden für Musikerzieher in Druckform, ein Musiklexikon für die teilnehmenden Kinder und Jugendlichen, eine Homepage, diverse Materialien für die Öffentlichkeitsarbeit sowie ein Logo, das den Projektschriftzug „Da capo“ enthält und das die Schulen, an denen das Projekt durchgeführt wird, auf ihrer Homepage zeigen. Die Stiftung hat ihre Projektbestandteile durch eigene Mitarbeiter oder durch kooperierende Wissenschaftler geschaffen. Das Logo und die Homepage hat die Stiftung von einer Kommunikationsagentur erstellen lassen. Die Stiftung sollte anhand der bestehenden Verträge überprüfen lassen, ob der Überlassung der Projektbestandteile an andere Organisationen Schutzrechte Dritter entgegenstehen; gegebenenfalls sollte sie sich Lizenzen mit dem Recht der Unterlizenzierung einräumen lassen. Anhand der Projektmaterialien kann ein Berater beurteilen, ob und ggf. durch welche Maßnahmen der urheberrechtliche Schutz verbessert werden kann.

Für das Logo hat die Stiftung schon vor Jahren eine Wort-Bild-Marke beim Deutschen Patent- und Markenamt eintragen lassen. Ihr Berater sollte überprüfen, zu welchem Termin der Markenschutz endet und ihn ggf. erneuern.

In der Regel hat die Organisation das Projekt selbst geschaffen und besitzt das Recht, es an andere Organisationen weiterzugeben. Im Einzelfall kann sich aber aus Verträgen mit Geschäftspartnern etwas anderes ergeben, etwa wenn die Organisation von einer Kommunikationsagentur ein Logo hat entwickeln lassen, für das sie nicht das Recht zur weiteren Übertragung erhalten hat.

1. Urheberrechte

Das Projektkonzept kann ohne das Zutun des Projektgebers urheberrechtlichen Schutz genießen. Das gilt allerdings grundsätzlich nicht für die Idee an sich, sondern nur für eine bestimmte individuelle Ausgestaltung; es muss eine bestimmte „Gestaltungshöhe“ erreicht sein.

Beispiel

Ein Projekthandbuch oder ein Formular, das vom Projektgeber speziell für das Projekt entwickelt wurde, kann dem Urheberschutz unterliegen.

Bei Nutzung des Konzepts oder der Projektunterlagen durch eine andere Organisation ist eine Urheberrechtsverletzung ggf. schwer nachzuweisen. Für veröffentlichte Werke mit Namensnennung (Druckerzeugnisse) gilt allerdings eine Urhebersvermutung, die es Dritten erschwert, das Urheberrecht für sich zu reklamieren. Insofern kann sich aus Beweisgründen eine Veröffentlichung anbieten. Ebenfalls dem Nachweis des Urheberrechts dient eine notarielle Prioritätserklärung. Der Notar prüft allerdings nicht das Bestehen des Urheberrechts, so dass die Erklärung lediglich den Beweis des Urheberrechts erleichtert.

2. Markenrechte

Da also das Urheberrecht nicht immer eindeutig nachzuweisen ist, sollte der Projektgeber in der Regel – selbst bei einer offenen Verbreitung – zumindest das Logo und nach Möglichkeit auch den Namen des Projekts schützen lassen, indem er eine nationale Marke beim Deutschen Marken- und Patentamt (www.dpma.de) anmeldet. Plant der Projektgeber einen EU-weiten oder einen internationalen Projekttransfer, so kann er eine Gemeinschaftsmarke anmelden oder die Marke international registrieren lassen. Um den Projektgeber bestmöglich zu schützen, sollte die Markenmeldung bereits frühzeitig, jedenfalls aber vor Beginn des Projekttransfers, vorgenommen werden. Die Anmeldung erfolgt dann für bestimmte Klassen von Dienstleistungen oder Waren oder für beide.

Beispiel

Klasse 41 umfasst etwa u.a. Erziehung, Ausbildung sowie sportliche und kulturelle Aktivitäten, Klasse 42 Wissenschaft und Forschung, Klasse 44 die Gesundheitspflege.

Der Schutz läuft automatisch nach zehn Jahren ab. Wird eine Marke nicht verlängert, erlischt das damit verbundene Recht mit Ablauf der zehn Jahre durch Löschung aus dem Register.

Eine Übersicht über das Verfahren und die Gebühren der Markeneintragung sowie Antragsformulare finden sich auf der Homepage des Deutschen Marken- und Patentamts.²

Mit der Eintragung der Marke erwirbt der Projektgeber das alleinige Recht, die Marke für die geschützten Waren und/oder Dienstleistungen zu benutzen. Alle bestehenden Marken, wie etwa der Schutz des Projekt-Namens oder des Logos bzw. einer Wort-Bild-Marke, sollten im Projekttransfervertrag genannt sein. An ihnen wird der Projektgeber dem Projektnehmer in der Regel eine Lizenz einräumen.

V. Interne und externe Abstimmung des Projekttransfers

Ein weiterer wichtiger und für die erfolgreiche Umsetzung entscheidender Aspekt des Projekttransfers ist die Klärung, welche internen und externen Abstimmungsprozesse erforderlich sind.

Nicht immer kann ein Projektpartner bzw. sein Vorstand oder Geschäftsführer ganz frei und unabhängig entscheiden, ob er an einem Projekttransfer teilnimmt. Ob organisationsintern oder extern, also beispielsweise im Verhältnis zu Behörden oder zu Förderern, ein Abstimmungsbedürfnis hinsichtlich des Projekttransfers besteht, hängt vor allem von den Satzungen der Transferpartner, ihrem steuerlichen Status sowie von bereits bestehenden Verträgen der Projektpartner mit Dritten ab. Nur im Einzelfall kann daher entschieden werden, ob eine Genehmigung oder eine Stellungnahme eines Gremiums, einer Behörde oder eines externen Dritten erforderlich ist.

Abstimmungsprozesse können helfen, Risiken – etwa durch den Verlust der Gemeinnützigkeit oder stiftungsbehördliche Aufsichtsmaßnahmen – zu begrenzen und zu einem erfolgreichen Projekttransfer entscheidend beitragen.

Checkliste

Zu den Risiken des Projekttransfers und Absicherungsmöglichkeiten siehe auch im Anhang die Checkliste 2.

1. Interne Abstimmung

Eine interne Abstimmungsverpflichtung kann sich aus allgemeinen rechtlichen Grundsätzen bzw. unmittelbar aus der Satzung ergeben. Die aufgrund der Verbreitung veränderte Bedeutung des Projekts sowie die neuen Aufgaben, die Projektgeber und -nehmer übernehmen, können dazu führen, dass das Geschäftsführungsorgan die Entscheidung über den Transfer nur unter Mitwirkung anderer Gremien bzw. der Gesellschafter fällen kann.

Vor Aufnahme des Projekttransfers kann etwa ein Beschluss der Mitgliederversammlung eines Vereins, die Entscheidung eines Stiftungskuratoriums oder ein Beschluss der Gesellschafterversammlung einer GmbH nötig sein.

Fallbeispiel

Die Stiftungssatzung eines potenziellen Projektnehmers der „Stiftung Musizieren“ bestimmt: „Folgende Geschäfte der Stiftung bedürfen der Zustimmung des Kuratoriums: 1. Die Aufnahme neuer Programme oder Projekte, 2. [...]“. Der Vorstand der Stiftung wird vor Umsetzung des Projekttransfers einen entsprechenden Beschluss des Kuratoriums herbeiführen.

2. Abstimmung mit der Stiftungsbehörde

Eine Abstimmung mit der Stiftungsbehörde und erforderlichenfalls eine Anpassung der Satzung kann unter Umständen bei der Beteiligung von rechtsfähigen Stiftungen (ggf. auf beiden Seiten) dem Transfer vorausgehen. Das gilt nicht für Stiftungs-GmbHs oder -Vereine, die nicht der Stiftungsaufsicht unterliegen.

a Abstimmungsbedarf

Stiftungen sind typischerweise in einem längeren Prozess entstanden, in dem eine Stifterpersönlichkeit ihre ganz individuellen Erfahrungen und Wünsche in das Stiftungskonzept eingebracht hat. Diese Individualität der Stiftung bedeutet für den Projekttransfer: Der Transfer muss – sowohl auf Projektgeber- als auch auf Projektnehmerseite – mit dem Stifterwillen, wie er aus der Satzung und dem Stiftungsgeschäft hervorgeht, vereinbar sein.

Die Bindung an den Stifterwillen bedeutet allerdings nicht, dass die Stiftung zum Stillstand verdammt wäre und sich nicht weiterentwickeln könnte: Der Vorstand kann die Stiftungsarbeit durchaus der Zeit und neuen Entwicklungen anpassen und dabei gegebenenfalls an einem Projekttransfer teilnehmen, auch wenn der Stifter seinerzeit an diese Möglichkeit nicht gedacht hat.

Ob eine Abstimmung des Projekttransfers mit den beteiligten Stiftungsbehörden erforderlich ist, hängt von den Stiftungssatzungen sowie von der Art, dem Umfang, der Organisation und den Kosten des Projekttransfers ab. Im Einzelfall kann sich eine Abstimmungspflicht aus landesstiftungsgesetzlichen Bestimmungen ergeben.

b Anpassung der Satzung

Ist der geplante Projekttransfer mit der gültigen Stiftungssatzung nicht in Einklang zu bringen, so kann in Abstimmung mit der Stiftungsbehörde ein Weg gesucht werden, sie den neuen Bedürfnissen anzupassen. Die Möglichkeiten für eine Satzungsänderung hängen von den Rechten in der Stiftungssatzung, aber auch vom einschlägigen Landesstiftungsgesetz ab. Grundsätzlich kommt eine Satzungsänderung für Stiftungen, insbesondere was den Stiftungszweck angeht, nur in Ausnahmefällen in Betracht.

Fallbeispiel

Ein Projektnehmer der „Stiftung Musizieren“, eine Stiftung aus Freiburg, fördert die Zwecke Kunst und Kultur, insbesondere durch die Förderung der örtlichen Kunsthalle. Der Stifter ist von dem Projekt „Da capo“ begeistert und will es mit „seiner“ Stiftung unbedingt umsetzen. Dazu ist er notfalls auch zu einer Änderung der Satzung bereit, die er sich in der Satzung vorbehalten hat. Außerdem will er „seiner“ Stiftung auch weitere Projektmittel zur Verfügung stellen, damit die Finanzierung für die kommenden Jahre gesichert ist.

Der beratende Rechtsanwalt des potenziellen Projektnehmers sieht im Hinblick auf den Stiftungszweck ein mögliches Hindernis für den Projekttransfer: Das Projekt „Da capo“ hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Bildung und Erziehung, weniger aber im Bereich Kunst und Kultur. Außerdem reichen die derzeitigen Mittel der Freiburger Stiftung für die Umsetzung des Projekts nicht aus. Er bittet daher das Regierungspräsidium Freiburg um schriftliche Auskunft, ob die Umsetzung des Projekts unter den Stiftungszweck falle, oder ob eine Satzungsänderung erforderlich sei; einen entsprechenden Änderungsentwurf fügt er vorsorglich bei.

In der Tat hält das Regierungspräsidium den Projekttransfer mit der geltenden Satzung für unvereinbar. Es stellt aber die Genehmigung einer Satzungsänderung in Aussicht, wenn der Stifter sich wie angekündigt zu jährlichen Zuwendungen in Höhe von jeweils mindestens 10.000 Euro für die kommenden zehn Jahre verpflichtet.

3. Abstimmung mit dem Finanzamt

Wenn Projektgeber und -nehmer ihre Tätigkeitsfelder verändern, sollte eine Abstimmung mit den Finanzbehörden zu gemeinnützigkeitsrechtlichen Fragen ggf. auf Seiten der Projektgeber und -nehmer dem Transfer vorausgehen. Die Projektpartner können steuerliche Fragen im Rahmen einer gebührenpflichtigen verbindlichen Auskunft absichern. Ist der Projekttransfer nach den geltenden Satzungsbestimmungen der beteiligten Organisationen nicht möglich, so sollte ggf. eine Anpassung erfolgen.

a Projektgeber

Typische Themenfelder beim Projekttransfer, die der gemeinnützige Projektgeber ggf. mit seinem Finanzamt vorab klären sollte, ergeben sich in den folgenden – nicht abschließend aufgezählten – Konstellationen.

Umfangreiche koordinierende Tätigkeit

Der Projekttransfer durch Gründung von Tochter-Gesellschaften, aber auch durch Abschluss von Social-Franchising-Verträgen, kann dazu führen, dass der Projektgeber künftig vorwiegend beratende, koordinierende und administrative Aufgaben wahrnimmt. Hierin könnte die Finanzverwaltung einen Verstoß gegen das Gebot der Unmittelbarkeit sehen, wonach gemeinnützige Körperschaften ihre Zwecke grundsätzlich selbst oder durch Hilfspersonen erfüllen.

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ überlegt, ob sie sich künftig auf die Weiterentwicklung des Projekts, die Schulung von Trainern der Projektnehmer, die Koordination der verschiedenen Projektnehmer sowie die Öffentlichkeitsarbeit konzentrieren soll, ohne das Projekt „Da capo“ selbst weiter operativ durchzuführen.

Ihr anwaltlicher Berater meint, die Stiftung müsse in diesem Fall darauf achten, dass sie weiterhin eine „unmittelbare“ Tätigkeit ausübt und nicht rein verwaltend oder unternehmensberatend tätig wird. Eine unmittelbare Tätigkeit könnte etwa im Bereich Wissenschaft und Forschung (durch Weiterentwicklung des Projekts nach wissenschaftlicher Methode sowie Verbreitung der Forschungsergebnisse) oder im Bereich Bildung (Ausbildung von Musiklehrern; Information der Öffentlichkeit über die Bedeutung von Musikerziehung) liegen.

Da die eigene Durchführung des Projekts bislang wichtige Impulse für die wissenschaftliche Begleitung gab und die Satzung der Stiftung die unmittelbare Durchführung des Projekts vorsieht, entscheidet sich der Stiftungsvorstand letztlich dafür, die Arbeit der Stiftung neben dem beabsichtigten Projekttransfer wie gehabt fortzuführen und etwaige Möglichkeiten einer Satzungsänderung nicht zu verfolgen.

Gründung von Tochter-Gesellschaften

Erfolgt der Projekttransfer durch Gründung von Tochter-Gesellschaften, so ist zudem darauf zu achten, dass Dividenden beim Projektgeber im steuerfreien Bereich der Vermögensverwaltung und nicht im steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zufließen. Das hat insbesondere Bedeutung bei der Filialisierung durch Gründung steuerpflichtiger Tochter-Gesellschaften.

Gründet der gemeinnützige Projektgeber steuerpflichtige Tochter-Gesellschaften, so muss er außerdem das Gebot der Selbstlosigkeit beachten. Danach darf der gemeinnützige Projektgeber dem steuerpflichtigen Projektnehmer keine wirtschaftlichen Vorteile zuwenden. Alle Mittel des Projektgebers dürfen also dem Projektnehmer nur gegen angemessene Gegenleistung überlassen werden. Der Projektgeber darf aber auch kein Vermögen, das er zeitnah zu verwenden hat, als Kapitalausstattung für eine Tochter-Gesellschaft verwenden.

Beispiel

Der gemeinnützige Projektgeber hat einen Überschuss aus Spenden und Einnahmen aus seiner Vermögensverwaltung von 25.000 Euro erzielt. Diese Mittel möchte er zur Stammkapital-Ausstattung einer hundertprozentigen steuerpflichtigen Service-Tochter-GmbH verwenden, über die er künftig den Projekttransfer abwickeln will. Zwar würde der Projektgeber die Mittel lediglich vom ideellen Bereich (Zweckverwirklichung)

in den Bereich der Vermögensverwaltung (Verwaltung des Gesellschaftsanteils) umschichten, so dass der Hingabe des Vermögens (25.000 Euro) ein adäquater Gegenwert gegenübersteht (Erwerb des Gesellschaftsanteils). Die Verschiebung von Mitteln, die zur zeitnahen ideellen Zweckerfüllung bereitstehen, in den Bereich der Vermögensverwaltung ist aber nicht zulässig.

Anders ist die Situation u. U. zu beurteilen, wenn die Mittel zur Ausstattung einer gemeinnützigen Tochter-Gesellschaft verwendet werden. In diesem Fall sollte die Kapitalausstattung allerdings in der Regel nicht aus zeitnah zu verwendenden Mitteln, sondern etwa aus Mitteln der freien Rücklage erfolgen.

Filialisierung

Erfolgt der Projekttransfer über eine Filialisierung, bei der Projektnehmer das Projekt für den Projektgeber umsetzen, ohne aber Arbeitnehmer des Projektgebers zu sein, so sind im Hinblick auf das Gebot der Unmittelbarkeit Besonderheiten zu beachten: Sollen die Projektnehmer gemeinnützigkeitsrechtlich als sogenannte Hilfspersonen tätig werden, so muss der Vertrag so ausgestaltet sein, dass die Projektnehmer gegenüber dem Projektgeber weisungsabhängig sind und der Projektgeber überprüfen kann, ob das Projekt wie beabsichtigt durchgeführt wird. Für den Projektnehmer bedeutet die Tätigkeit als Hilfsperson, dass diese Aktivität keine eigenständige gemeinnützige Tätigkeit darstellt. Ist die Hilfsperson selbst gemeinnützig, so muss sie also sicherstellen, dass sie durch andere Tätigkeiten ihre steuerbefreiten Zwecke erfüllt. Ist das nicht möglich, so bietet sich möglicherweise eher ein Social Franchising an, also eine Zusammenarbeit, bei welcher der Projektnehmer nicht weisungsabhängig, sondern im eigenen Interesse tätig wird.

Umfangreiche Mittelweitergabe an Projektnehmer

Im Einzelfall kann der Projekttransfer von einer finanziellen Unterstützung des Projektnehmers durch den Projektgeber begleitet werden, etwa um die gleichbleibende Qualität des Projekts sicherzustellen oder um Spenden für das Projekt weiterzuleiten. Auch in der Fallgruppe der Filialisierung über rechtlich eigenständige (Tochter-)Gesellschaften kann der Projektgeber eine Mittelbeschaffungsfunktion für die Projektnehmer übernehmen.

Sollte der Transfer dazu führen, dass der gemeinnützige Projektgeber über 50 Prozent seiner Mittel an andere Organisationen weiterleitet, ist der Charakter als Mittelbeschaffungskörperschaft (§ 58 Nr. 1 AO) in seiner Satzung festzulegen. Gleiches gilt, wenn der Transfer dazu führt, dass Mittel an ausländische gemeinnützige Organisationen weitergegeben werden. Der Begriff der Mittel ist weit zu verstehen: Dazu gehören Spenden und Erträge aus der Vermögensverwaltung sowie beispielsweise Material, das die Organisation für das Projekt angeschafft hat.

Die Festlegung der Mittelbeschaffungsfunktion in der Satzung bedeutet in der Regel nicht, dass die Organisation keine eigene operative Tätigkeit mehr ausüben darf: Sie bedeutet – bei entsprechender Formulierung – lediglich eine Erweiterung ihrer Möglichkeit, fördernd tätig zu werden, indem sie ihre Mittel (auch) anderen Organisationen für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung stellt.

Behandlung von Entgelten aus dem Projekttransfer

Erfolgt der Projekttransfer – etwa im Rahmen des Social Franchising – entgeltlich im Wege eines Leistungsaustauschs, so stellt sich für den gemeinnützigen Projektgeber die Frage nach der steuerlichen Behandlung der Entgelte aus dem Projekttransfer, z.B. Lizenzeinnahmen, Entgelte aus kostenpflichtigen Fortbildungen des Projektnehmers, Materialüberlassung etc.

Einnahmen können beim gemeinnützigen Projektgeber grundsätzlich in folgenden vier Bereichen zufließen (sog. vier Sphären der Gemeinnützigkeit): im steuerbefreiten ideellen Bereich (z.B. Spenden und Mitgliedsbeiträge, öffentliche Zuschüsse, Zuwendungen anderer gemeinnütziger Körperschaften gem. § 58 Nr. 1 oder Nr. 2 AO), im steuerbefreiten Bereich der Vermögensverwaltung (z.B. Zinsen und Dividenden, Einkünfte aus Vermietung; § 14 Satz 3 AO), im steuerbefreiten Bereich des Zweckbetriebs (z.B. Einkünfte aus dem Betrieb eines Kindergartens; § 65 AO) oder im Bereich des steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs (z.B. Einkünfte aus einem Museumsshop; §§ 14 Satz 1, 64 AO).

Grundsätzlich gefährden Einnahmen im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb nicht die Gemeinnützigkeit der Organisation insgesamt. Einkünfte in diesem Bereich unterliegen allerdings einer Ertragsteuerbelastung (Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Solidaritätszuschlag) von ca. 30 Prozent, außerdem fällt grundsätzlich die volle Umsatzsteuer in Höhe von 19 Prozent an. Daher haben gemeinnützige Organisationen in der Regel ein Interesse daran, Einkünfte in diesem Bereich so weit wie möglich zu vermeiden. Einkünfte in den Bereichen Vermögensverwaltung und Zweckbetrieb

sind zwar von den Ertragsteuern befreit, Umsätze in diesen Sphären unterliegen allerdings grundsätzlich der 7-prozentigen Umsatzsteuer.

Eine Zuordnung der Einnahmen zu einer bestimmten gemeinnützigen Sphäre kann nur im Einzelfall erfolgen. Es kommt auf die Art der Leistung an.

Beispiele

Folgende Beispiele verdeutlichen die unterschiedliche Einordnung von Einkünften aus dem Projekttransfer:

- *Einnahmen aus Lizenzen fließen grundsätzlich im Bereich der Vermögensverwaltung zu.*
- *Eine Schutzgebühr für ein Handbuch, das der Projektgeber potentiellen Projektnehmern im Rahmen einer offenen Verbreitung zur Verfügung stellt, wird regelmäßig im Bereich des Zweckbetriebs zufließen. Gleiches gilt für Kursentgelte, wenn Zweck des Kursanbieters die Bildung ist.*
- *Verkauft der Projektgeber an die Projektnehmer Verbandsmaterial zur Umsetzung eines medizinischen Nothilfe-Projekts, so erzielt er in der Regel Einnahmen im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb.*
- *Auch wenn der Projektgeber für den Projektnehmer entgeltlich Verwaltungsaufgaben (z.B. Buchführung) übernimmt, wird er Einnahmen aus wirtschaftlichem Geschäftsbetrieb erzielen.*
- *Berät der Projektgeber potenzielle Projektnehmer entgeltlich zu einem Projekt, so wird die Finanzverwaltung hierin wohl keine unmittelbar zweckverwirklichende Tätigkeit des Projektgebers und somit keinen Zweckbetrieb sehen. Der Projektgeber erzielt dann Einkünfte aus wirtschaftlichem Geschäftsbetrieb.*

Da die Grenzen zwischen den verschiedenen Sphären im Einzelfall fließend sein können und gleichzeitig die Nutzung zeitnah gebundener Mittel (z. B. im Rahmen der Zweckerfüllung entwickelten Know-hows) im Bereich der Vermögensverwaltung (z. B. Lizenzvergabe) oder im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb (Entwicklung sozialer Projekte im Auftrag Dritter) Beschränkungen unterliegt, bedarf die Einordnung von Einnahmen zu den verschiedenen gemeinnützigkeitsrechtlichen Sphären stets der Prüfung im Einzelfall sowie der Abstimmung mit dem zuständigen Finanzamt.

Behandlung von Beiträgen der Projekttransfer-Parteien bei einer Kooperation

Gehen die Parteien zum Zweck des Projekttransfers eine Kooperation ein, d. h. gründen sie eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, über die sie das Projekt gemeinsam betreiben, so stehen die Gesellschafterbeiträge des Projektgebers (Zurverfügungstellung des Projektmaterials, Schulungen etc.) und des Projektnehmers (finanzielle und/oder ideelle Leistungen) grundsätzlich nicht mehr im Austauschverhältnis. Auf diese Weise kann unter Umständen eine Steuerpflicht von Einnahmen vermieden werden. Da es stark auf die Gestaltung im Einzelfall ankommt, empfiehlt sich auch in diesem Fall dringend eine Abstimmung mit dem zuständigen Finanzamt.

Umsatzsteuerpflicht der Projekttransfer-Leistungen bzw. -Beiträge

Der gemeinnützige Projektgeber steht vor der Frage, ob seine Leistungen an den Projektnehmer der Umsatzsteuer unterliegen. Für die Beurteilung kommt es zunächst darauf an, ob der Projektgeber Unternehmer ist und ob eine entgeltliche Lieferung oder Leistung vorliegt. Gemeinnützige Körperschaften können trotz ihrer fehlenden Gewinnorientierung grundsätzlich umsatzsteuerlich Unternehmer sein, auch wenn sie ihre ideellen Zwecke verwirklichen.

Liegt eine solche umsatzsteuerbare Leistung vor, so kann diese im Einzelfall aufgrund der Art der Leistung steuerbefreit sein (z. B. Kurse gemeinnütziger Anbieter zu kostendeckenden Entgelten). Wenn die Entgelte im Bereich der Vermögensverwaltung oder im Bereich des Zweckbetriebs zufließen, kann auch der ermäßigte Steuersatz von 7 % Anwendung finden.

Um die Umsatzsteuerpflicht ggf. ganz zu vermeiden, kann sich ein Projekttransfer im Sinne einer Kooperation anbieten: Zum einen sind die Partner ggf. im ideellen Bereich nicht unternehmerisch tätig, insbesondere, wenn sie die Transfer-Leistungen nicht im Zweckbetrieb, sondern unentgeltlich erbringen. Zum anderen unterliegen Gesellschafterbeiträge anders als Entgelte für Lieferungen und Leistungen unter bestimmten Voraussetzungen nicht der Umsatzsteuer. Die Abgrenzung umsatzsteuerpflichtiger Leistungen im Verhältnis zwischen Gesellschaftern bestimmt sich u. a. danach, ob im Rahmen einer konkreten Leistungsbeziehung Sonderbelange des einzelnen Gesellschafters oder ob im Rahmen des Gesellschaftszwecks Gesamtbelange aller Gesellschafter erfüllt werden.

Im Fall der Filialisierung durch Gründung von Tochter-Gesellschaften kann es sich anbieten, eine umsatzsteuerliche Organschaft anzustreben, so dass für Innenumsätze zwischen Projektgeber und Projektnehmer keine Umsatzsteuer anfällt. Der Begriff Organschaft bezeichnet eine Gruppe rechtlich selbstständiger (juristischer) Personen, die gemeinsam besteuert werden. Dabei wird eine rechtlich selbstständige Person (die Organgesellschaft) in eine andere rechtlich selbstständige Person (den Organträger) dergestalt integriert, dass die steuerlichen Vorgänge der einen Person der anderen als eigene zugerechnet werden. Beide Personen erscheinen dadurch als ein einheitlicher Steuerpflichtiger. Eine Organschaft für Zwecke der Umsatzsteuer führt dazu, dass nur ein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes existiert. Leistungsbeziehungen zwischen Organträger und Organgesellschaft lösen daher keine Umsatzsteuer aus.

b Projektnehmer

Auch beim Projektnehmer kann sich die Notwendigkeit interner und externer Absprachen ergeben. So kann die Übernahme eines Projekts zu Anpassungsbedarf in der Satzung führen, wenn dies nicht mit den bisherigen Zwecken der Satzung übereinstimmt. Es ist für eine gemeinnützige Organisation nicht zulässig, gemeinnützige Zwecke zu verfolgen, die sich nicht aus ihrer Satzung ergeben. Dies führt – obwohl die Organisation einen gemeinnützigen Zweck verfolgt – zur Aberkennung der Gemeinnützigkeit für den entsprechenden Veranlagungszeitraum. In der Regel lassen gemeinnützige Satzungen aber einen gewissen Spielraum für die Wahl von Art und Weise der Zweckverwirklichung.

Fallbeispiel

Zweck des gemeinnützigen „Vereins engagierter Pädagogen in Barmbek e.V.“ aus Hamburg ist die Förderung der Jugendhilfe. Diesen Zweck verwirklicht der Verein nach seiner Satzung „insbesondere durch den Betrieb von Kindergärten und -horten“. Er interessiert sich für die Durchführung des Projekts „Da capo“ der „Stiftung Musizieren“.

Aus der Verwendung des Worts „insbesondere“ in der Satzung wird deutlich, dass auch andere Maßnahmen der Zweckverwirklichung als das Betreiben von Kindergärten und -horten zulässig sind. Möglich wäre etwa die Einrichtung einer Beratungsstelle für Kinder. Nicht möglich wäre in der Regel etwa die Durchführung von Maßnahmen der Kunst und Kultur. Wenn der Verein das Projekt „Da capo“ für Kinder und Jugendliche durchführt, handelt es sich wohl um eine zulässige Maßnahme der Jugendhilfe. Insofern überschneiden sich die Zwecke „Bildung“ und „Jugendhilfe“.

Eine Organisation kann sich gegenüber dem Finanzamt nur auf Vertrauensschutz berufen, wenn sie Tätigkeiten ausübt, die sich klar aus der Satzung ergeben. In Zweifelsfällen kann sich also eine vorherige Abstimmung empfehlen.

C Art der Abstimmung

In der Regel erfolgt die Abstimmung mit den Finanzbehörden über die Einholung einer verbindlichen Auskunft, da sich nur auf diese Weise die angestrebte Rechtssicherheit erreichen lässt. In einfach gelagerten oder sehr eiligen Fällen kann sich aber auch einmal eine formlose Abstimmung anbieten.

Formlose Abstimmung

Einfache Zweifelsfälle wird die betroffene Organisation mit dem Finanzamt häufig formlos klären können. Um späteren Interpretationsstreitigkeiten vorzubeugen, sollte sie aber immer eine schriftliche Auskunft des Finanzamts anstreben. Durch solche einfachen Auskünfte bindet sich die Finanzverwaltung grundsätzlich rechtlich nicht an eine bestimmte Beurteilung des Sachverhalts, faktisch wird sie aber kaum von ihrer Beurteilung abweichen.

Verbindliche Auskunft des Finanzamts

Bei umfangreichen oder rechtlich komplexen Anfragen und bei Sachverhalten, deren rechtliche Wertung umstritten oder unklar ist, sollte die Organisation eine sogenannte verbindliche Auskunft des zuständigen Finanzamts einholen.

(1) Voraussetzungen

Wichtig ist bei Einholung einer verbindlichen Auskunft, dass die Organisation den gesamten Sachverhalt, der gemeinnützigkeitsrechtlich zu bewerten ist, gegenüber dem Finanzamt offen legt. Dies kann durch die Beschreibung des Projekts erfolgen, aber auch durch Übersendung von weiteren Unterlagen. Insbesondere empfiehlt sich die Einreichung eines Entwurfs des Projekttransfer-Vertrags, sofern ein solcher abgeschlossen werden soll. Der Projektnehmer kann etwa auch Werbematerial oder Geschäftsberichte des Projektgebers oder anderer Projektnehmer einreichen. Je genauer die Beschreibung des Sachverhalts ausfällt, umso eher lassen sich eine klare Antwort des Finanzamts und die damit erstrebte Rechtssicherheit erlangen.

Beispiel

Eine gemeinnützige Organisation plant eine Kooperation mit nicht gemeinnützigen Projektnehmern und möchte diesen Firmen Material zur Verfügung stellen. Lautet die Anfrage, ob die Überlassung des Materials „zu einem angemessenen Preis“ gemeinnützigkeitsrechtlich zulässig ist, so wird das Finanzamt diese Frage voraussichtlich bejahen. Die eigentlich interessante Frage, ob der vereinbarte Preis angemessen ist, bleibt aber offen. Besser wäre es daher, einen konkreten Vertrag, der einen konkreten Preis und weitere Nebenregelungen (z.B. Werbung, Umsatzsteuer etc.) enthält, beim Finanzamt einzureichen.

Für die Einholung einer verbindlichen Auskunft sind bestimmte Formalien einzuhalten, so dass die Organisation in der Regel einen Rechtsanwalt oder Steuerberater hinzuziehen sollte.

(2) Rechtsfolgen

Rechtsfolge der verbindlichen Auskunft ist, dass die Finanzverwaltung an ihre einmal abgegebene Beurteilung des Sachverhalts gebunden ist und im Veranlagungsverfahren nicht mehr davon abweichen darf. Das gilt aber nur, wenn der geschilderte Sachverhalt so wie er vorgebracht wurde, später auch verwirklicht wird. Außerdem bindet die verbindliche Auskunft das Finanzamt nur im Verhältnis zum Antragsteller. Das führt dazu, dass Projektgeber und -nehmer, selbst wenn einmal dasselbe Finanzamt zuständig sein sollte, ggf. getrennt voneinander verbindliche Auskünfte einholen müssen.

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ hat Entwürfe für Projekttransfer-Verträge von dem sie beratenden Rechtsanwalt vorbereiten lassen. Nach Vorstellung der Stiftung ergeben sich daraus keine Konsequenzen für ihre Gemeinnützigkeit, es werden keine Ertragsteuern und keine Umsatzsteuer auf die finanziellen Beiträge der Projektnehmer anfallen. Aufgrund der wirtschaftlichen Bedeutung des Projekts und der steuerlichen Risiken entscheidet sich die Stiftung, diese Rechtsaufassung im Rahmen einer verbindlichen Auskunft mit ihrem Finanzamt abzuklären. Sie lässt einen entsprechenden Antrag von ihrem Rechtsanwalt vorbereiten und fügt sowohl die Projekttransfer-Verträge im Entwurf als auch die Projektunterlagen bei.

(3) Gebühren und Dauer des Verfahrens

Die verbindliche Auskunft ist gebührenpflichtig.

Die Erteilung der Auskunft nimmt einige Wochen (teilweise Monate) in Anspruch. Meist liegt eine Antwort des Finanzamts innerhalb von vier bis zwölf Wochen vor.

4. Sonstige Abstimmungen

Sonstige Abstimmungspflichten können aus Vereinbarungen mit Investoren oder Förderern resultieren. Auch aus einer Sponsoring-Vereinbarung kann sich ein Abstimmungsbedürfnis mit dem Förderer ergeben. Bei Beteiligung öffentlich-rechtlicher Körperschaften können etwa Tarifvorschriften zu beachten sein, bei einer öffentlich-rechtlichen Förderung können Mittelverwendungsaufgaben (etwa in regionaler Hinsicht) zu beachten sein. Drittmittel (etwa des Projektgebers) können auf eine öffentlich-rechtliche Förderung anzurechnen sein. In letzterem Fall kann eine Förderung durch den Projektgeber also dazu führen, dass öffentliche Mittel nicht mehr im selben Umfang verfügbar sind wie zuvor.

Fallbeispiel

Die „Stiftung Musizieren“ erhält vom Berliner Schulsenat Mittel zur Durchführung des Projekts an Berliner Schulen. Sie sollte darauf achten, dass sie auch in Zukunft die zweckentsprechende Verwendung dieser Mittel nachweisen kann und diese nicht etwa für die Finanzierung einer Personalstelle für den Projekttransfer in andere Städte ausibt.

VI. Mögliche Regelungen eines Projekttransfer-Vertrags

In den vorherigen Abschnitten wurden mögliche rechtliche Herausforderungen des Projekttransfers sowie notwendige oder empfehlenswerte Abstimmungsprozesse dargestellt. In vielen Fällen ist es sinnvoll und notwendig, darüber hinaus die rechtlichen Grundlagen des Transfers vertraglich festzuhalten. Vor allem wenn die Weitergabe von Projekten die Kooperation mehrerer eigenständig agierender Organisationen umfasst, wie dies beim Social Franchising der Fall ist, ist eine vertragliche Regelung praktisch unumgänglich.

Der Vertrag – z. B. Projekttransfer-, Social-Franchise-, Partner-, Kooperations- oder Projekt-Vertrag genannt – erfüllt dabei unterschiedliche Funktionen:

■ Durch die Verhandlung des Projekttransfer-Vertrags wird erstens der Dialog zwischen den Transferpartnern angeregt und sie können besser erkennen, welche möglichen Aspekte eines Projekttransfers gewünscht, als notwendig erachtet oder eventuell auch gar nicht akzeptiert werden. Der Vertrag sollte von beiden Seiten akzeptiert und gegebenenfalls an die jeweiligen Bedürfnisse im Einzelfall angepasst werden: Denn nur wenn Projektgeber und -nehmer sich über die Rahmenbedingungen einig sind, führt der Projekttransfer zum gewünschten Ziel. Bei der Verhandlung des Vertrags sollte allerdings auch berücksichtigt werden, dass der Projektgeber, der möglicherweise mit einer Vielzahl von Projektnehmern

zu tun hat, von dem Grundmuster des Projekttransfers möglicherweise nicht abweichen möchte, um einerseits eine gleichartige Verbreitung des Projekts sicherzustellen und um andererseits hohe Transaktionskosten (durch erneute rechtliche und steuerliche Beratung, Abstimmungen etc.) zu vermeiden. Das gilt insbesondere bei einem schon mehrfach verwendeten und bewährten Vertrag.

■ Zweitens stellt der Vertrag ggf. die Rechtsgrundlage für Zahlungen von einer Partei an die andere dar.

■ Drittens ist der Vertrag ab einer bestimmten Größe des Projekttransfers unbedinglich, da er eine Einheitlichkeit der Qualitätsstandards und Arbeitsprozesse gewährleistet. Das ist sowohl für den Ruf der Geberorganisation als auch für den seiner Projektnehmer wichtig.

■ Viertens erlangt der Vertrag Bedeutung, wenn es zu Streit über die Zusammenarbeit kommt, oder wenn gar eine Beendigung der Kooperation von Seiten eines Vertragspartners angestrebt wird. In diesem Fall ist es hilfreich, wenn die Parteien bereits vorab – also bevor es zu Unstimmigkeiten kam – klare Regeln für den Ausstieg aus der Projektpartnerschaft festgelegt haben.

Trotz der beschriebenen Bedeutung des Projekttransfer-Vertrags ist eine gute Kommunikation, die zu einer vertrauensvollen Zusammenarbeit der Transferpartner führt, für das Gelingen ebenso wichtig wie die Einhaltung der im Vertrag festgehaltenen Aspekte. Idealerweise sind die Rahmenbedingungen für diese Kommunikation – ggf. generalklauselartig – im Vertrag bereits festgehalten.

Ein Projekttransfer-Vertrag kann mehr oder weniger detailliert ausfallen. Die im Folgenden dargestellten Punkte sind zwar einer vertraglichen Regelung zugänglich. Das heißt aber nicht, dass auch immer eine Regelung getroffen werden muss. Als Faustformel gilt: Je offener eine Verbreitung erfolgt, umso weniger Regelungsbedarf gibt es. Auch wenn – wie im Fall der Filialisierung – bereits gesellschaftsrechtliche Einflussrechte bestehen (siehe Seite 13 f.), kann sich die Regelung bestimmter Punkte erübrigen. Aber selbst im Fall des Social Franchising kann die Art des Projekts die Regelung einzelner Punkte überflüssig machen. Grundfrage der Vertragsgestaltung ist, ob der Social-Franchising-Vertrag einen Leistungsaustausch beinhalten soll oder ob die Projektpartner eine Kooperation in Form der Gründung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) anstreben.

Die Projektpartner sollten die Vertragsgestaltung auf jeden Fall an ihrem Projekt und an ihren Bedürfnissen individuell ausrichten. Eine Unterstützung und Prüfung durch die jeweiligen rechtlichen und steuerlichen Berater ist dabei zu empfehlen.

Der Fokus der im Folgenden behandelten Punkte liegt auf Social Franchise-Verträgen. Einzelne Aspekte können aber auch für Formen der offenen Verbreitung und der Filialisierung relevant sein.

1. Projektbeschreibung

Einleitend sollte der Projektvertrag eine Beschreibung des Projekts und seiner Bestandteile enthalten, z. B.:

- Beschreibung der Projektmaßnahmen, Verweis auf das Projekthandbuch,
- Beschreibung des Pilotprojekts,
- Zielgruppe,
- bisherige geografische Verbreitung des Projekts,
- geplante oder bereits bestehende Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit.

2. Definition des Ziels oder Zwecks

In der Regel haben die Transferparteien das (gemeinsame) Ziel, den ideellen Zweck bestmöglich, effektiv, effizient und flächendeckend zu verwirklichen. Daneben können sie aber auch eigene Ziele verfolgen, die sich möglicherweise sogar widersprechen. Um einen gemeinsamen Ausgangspunkt für die Zusammenarbeit festzulegen und im Fall von Unstimmigkeiten oder Vertragslücken die (ergänzende) Vertragsauslegung zu erleichtern, kann sich die Definition gemeinsamer Ziele anbieten. Für eine Kooperation im Rahmen einer GbR ist ein gemeinsamer Zweck jedenfalls Voraussetzung.

Auch kann die Vertragsdauer an die Erreichung eines Ziels (z. B. bei einem Forschungsprojekt Veröffentlichung der Ergebnisse) oder können bestimmte (weitere) Schritte in der Zusammenarbeit an zu erreichende Meilensteine geknüpft werden.

Als gemeinsame Ziele könnten beispielsweise festgehalten werden:

- geografische Verbreitung des ideellen Zwecks,
- Sicherung der Qualität des Projekts,
- Know-how-Transfer zwischen Projektgeber und -nehmer,
- gemeinsame Nutzung von Ressourcen,
- finanzielle Einsparungen durch Effizienzsteigerung,
- verbesserte Effektivität durch Erfahrungsaustausch,
- verbesserte Wahrnehmbarkeit in der Öffentlichkeit,
- Erhöhung des Spendenaufkommens für Projektgeber und -nehmer.

3. Begriffsbestimmungen

Es bietet sich an, die im Vertrag verwendeten Begriffe in einem Paragraphen zu Beginn des Vertrags einmal zu definieren. Definitionsbedürftig können etwa folgende Begriffe sein:

- Projektgeber,
- Projektnehmer,
- Projekt,
- Projektgebiet,
- Projektmaterial.

Bei der Definition von Projektgeber und -nehmer empfiehlt es sich, ggf. auch die Gemeinnützigkeit bzw. Steuerbefreiung der Organisationen zu erwähnen.

4. Rechte, Pflichten und Beiträge der Parteien

Die Parteien sollten regeln, welche (materiellen und immateriellen) Güter vom Projektgeber überlassen werden und ggf. welche Vergütung der Projektnehmer dafür zu zahlen hat. Im Falle einer Kooperation in Form einer Gesellschaft sind die jeweiligen Gesellschafter-Beiträge zu regeln. Daneben können etliche weitere Rechte und Pflichten vereinbart werden.

a Rechte und Pflichten des Projektgebers

Im Rahmen des Projekttransfers kommen beispielsweise folgende Leistungen auf Seiten des Projektgebers in Betracht:

- Übertragung des Rechts an den Projektnehmer, das Projekt durchzuführen (Lizenz),
- Einräumung von Markenlizenzen,
- (regelmäßige) Schulung von Mitarbeitern des Projektnehmers durch den Projektgeber,
- Überlassung finanzieller Mittel,
- Darlehensvergabe an den Projektnehmer,
- Überlassung eines Projekthandbuchs und anderer Materialien wie etwa Formulare, Lehrmaterial etc. zur Umsetzung des Projekts,
- Überlassung von Material für die Öffentlichkeitsarbeit,
- Versendung eines monatlichen Newsletters mit aktuellen Informationen,
- Zugang zum Intranet,
- Organisation von Treffen aller Projektnehmer,
- persönliche Beratung des Projektnehmers,
- Recht auf Information durch den Projektnehmer.

b Rechte und Pflichten des Projektnehmers

Als Rechte und Gegenleistungen bzw. Beiträge des Projektnehmers kommen beispielsweise folgende Leistungen in Betracht:

- Recht bzw. Verpflichtung zur Umsetzung des Projekts,
- Recht, das Projektlogo und den Projektnamen zu nutzen,
- Zahlung von Gebühren (Lizenzgebühren, Schulungsgebühren, Materialgebühren, sonstige Gebühren),
- Zinszahlung und Rückzahlungsvereinbarung bei Darlehensvergabe,
- Überlassung von Namensrechten und Logos für Zwecke der Öffentlichkeitsarbeit des Projektgebers,
- Berichtspflichten gegenüber dem Projektgeber,
- Teilnahme von Mitarbeitern an Schulungen und Seminaren,
- Pflicht, auf eine Vertretung des Projektgebers in bestimmten Gremien des Projektnehmers hinzuwirken,
- Verpflichtung, Sponsorengelder für das Projekt einzusetzen,
- Recht und Pflicht zur Erstellung und Veröffentlichung von Publikationen bei einem Forschungsprojekt,
- Verpflichtung, dem Projektgeber Belegexemplare von Druckwerken zur Verfügung zu stellen,
- Recht bzw. Verpflichtung, den Projektgeber in Publikationen und in der Öffentlichkeitsarbeit zu nennen.

5. Zahlungsbedingungen

Wird eine finanzielle Leistung vereinbart, ist es wichtig, neben der Höhe des Betrags die Zahlungstermine und etwaige besondere Modalitäten wie Ratenzahlung festzulegen. Es empfiehlt sich auch, die Kontoverbindung anzugeben.

Ob eine Projektleistung auch eine Leistung im umsatzsteuerlichen Sinn darstellt, ob sie dem ermäßigten Steuersatz unterliegt oder ob sie von der Umsatzsteuer befreit ist, kann nur im Einzelfall festgestellt werden (vgl. auch Seite 27 f.). Liegt eine umsatzsteuerpflichtige Leistung vor, stellt der Projektgeber dem Projektnehmer Rechnungen im Sinne des Umsatzsteuergesetzes.

Handelt es sich hingegen um eine Zuwendung an den Projektnehmer im ideellen Bereich, so stellt der Empfänger dem Projektgeber nach Erhalt der Mittel einen Zuwendungsnachweis aus und weist die zweck- und fristgerechte Verwendung der Mittel nach.

Die Verpflichtung zur Ausstellung einer Rechnung bzw. eines Zuwendungsnachweises sollte ggf. im Vertrag festgehalten werden.

6. Strukturen der Zusammenarbeit und Entscheidung

Die Transferparteien sollten Entscheidungsstrukturen und Mitspracherechte der Geber-, aber ggf. auch der Nehmerorganisation vereinbaren, sofern diese nicht bereits gesellschaftsrechtlich bestehen. Im Einzelnen ist an folgende Rechte zu denken:

- Recht bzw. Pflicht des Projektgebers, das Projekt an neue Entwicklungen anzupassen und die Standards fortzuentwickeln; korrespondierend die Pflicht des Projektnehmers, das Projekt nach den jeweils neuesten Richtlinien umzusetzen,
- Pflicht des Projektnehmers, zusätzliche, nicht im Projekt enthaltene, Projekt-Elemente mit dem Projektgeber zu beraten und ggf. genehmigen zu lassen,
- Pflicht des Projektnehmers, Geldsammlungen im Sinne der Sammlungsgesetze der Länder bzw. entsprechende Geldsammlungen im öffentlichen Raum, für das Projekt vom Projektgeber genehmigen zu lassen,
- Pflicht des Projektnehmers, dem Projektgeber Pressemitteilungen vorab zur Kenntnis und ggf. zur Genehmigung vorzulegen.

7. Kommunikations- und Berichtswesen

Es können regelmäßige interne Austausch- und Berichtspflichten der beteiligten Organisationen, v.a. der Projektnehmer, festgelegt werden.

a Zwecke der Berichterstattung

Berichtspflichten des Projektnehmers gegenüber dem Projektgeber können verschiedenen Zwecken dienen:

- Compliance: Der Projektgeber überwacht die Einhaltung der Projektvereinbarung durch den Projektnehmer.
- Optimierung: Der Projektgeber kann durch regelmäßige Berichte Herausforderungen oder Defizite im Konzept erkennen und das Projekt ggf. anpassen.
- Selbstkontrolle: Der Projektnehmer ist durch die regelmäßigen Berichte gezwungen, sich strukturiert mit der Projektumsetzung zu beschäftigen und kann so selbst Verbesserungspotenziale erkennen.
- Vorbereitung: Der Projektnehmer kann die Berichte – ggf. ergänzt um Anmerkungen des Projektgebers – als Ausgangspunkt für die Berichterstattung gegenüber Mitgliedern, Gesellschaftern, Finanzamt und Stiftungsbehörde nehmen. Für den Projektgeber können sie eine Grundlage seiner Öffentlichkeitsarbeit darstellen.

b Art der Berichterstattung

Die Projektpartner sollten die Art, die Häufigkeit, den Berichtszeitraum und die in den Berichten enthaltenen Informationen festlegen:

- In der Regel werden die Parteien schriftliche Berichtspflichten vereinbaren. Eine Kombination mit mündlicher Berichterstattung bzw. persönlichem Austausch kann aber gerade in der Anfangsphase empfehlenswert sein.
- Hinsichtlich der Häufigkeit wird es sich meist anbieten, Jahresberichte zu verlangen. Zu Beginn der Zusammenarbeit können aber auch häufigere Berichte sinnvoll sein. Je länger ein Projekt läuft und je mehr sich die Arbeit eingespielt hat, umso eher kann man die Berichtsintervalle verlängern.
- Als Berichtszeitraum empfiehlt sich für gemeinnützige Organisationen meist das Kalenderjahr, da die Besteuerung für Veranlagungszeiträume erfolgt und die Berichte als Ausgangsbasis für die Tätigkeitsberichte gegenüber dem Finanzamt dienen können.
- Der Bericht wird inhaltlich regelmäßig eine Beschreibung der Projektumsetzung im Berichtszeitraum mit z.B. der Anzahl der erreichten Personen aus der Zielgruppe, Anzahl der im Projekt tätigen Mitarbeiter, lokalen/regionalen Presseberichten, Fotos etc. enthalten. Daneben sollte der Bericht bei Überlassung von finanziellen Mitteln des Projektgebers um einen Mittelverwendungsnachweis ergänzt werden, der es dem Projektgeber erlaubt, die zeitnahe Mittelverwendung gegenüber dem Finanzamt nachzuweisen. Ob ein Bericht über weitere finanziel-

le Daten des Projektnehmers, etwa über Sponsoring, zweckgebundene Spenden, öffentliche Zuschüsse, Einnahmen aus dem Projekt etc. vereinbart wird, hängt von der Art des Transfers ab.

- Empfehlenswert kann es sein, den Bericht um eine Evaluierung des Projekttransfers zu ergänzen. In dieser kann der Projektnehmer die Schulung und andere Unterstützungsaspekte durch den Projektgeber, das Handbuch, das Material für die Öffentlichkeitsarbeit etc. bewerten und Verbesserungsvorschläge machen.

c Ergänzende Einsichtsrechte

Die Parteien können neben den regelmäßigen Berichtspflichten auch Auskunfts- und Einsichtsrechte für den Projektgeber vereinbaren. Da diese einen gravierenden Eingriff in die Autonomie des Projektnehmers darstellen, sollten sie in der Regel auf bestimmte abgrenzbare Fälle beschränkt sein. In Betracht kommt etwa ein Auskunftsrecht des Projektgebers bei negativer Presseberichterstattung über den Projektnehmer oder bei begründetem Verdacht auf die Fehlverwendung von Projektmitteln. Unter denselben Voraussetzungen kann auch ein Einsichtsrecht des Projektgebers in die Geschäftunterlagen des Projektnehmers vereinbart werden.

d Ergänzende Vereinbarung von gemeinsamen Treffen

Ergänzend zu den Berichtspflichten können regelmäßige Treffen von Projektgeber und -nehmer festgelegt werden, bei denen sich die Vertragspartner austauschen. Es kann auch sinnvoll sein, hierfür ein gewisses Budget einzuplanen, denn sowohl die Vorbereitung als auch die Reisekosten der Projektgeber und -nehmer führen zu einem erhöhten Kostenaufwand.

8. Zuständigkeit für Öffentlichkeitsarbeit

Es sollte allen Akteuren klar sein, welche der beteiligten Organisationen für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig ist, und ob etwa der Projektgeber dem Projektnehmer die Verwendung bestimmter Materialien für die Öffentlichkeitsarbeit vorschreibt.

a Öffentlichkeitsarbeit durch den Projektgeber

Behält sich der Projektgeber die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit vor, so ist zu regeln, ob und wie der Projektnehmer zu nennen ist.

b Öffentlichkeitsarbeit durch den Projektnehmer

Gibt der Projektgeber die Öffentlichkeitsarbeit aus der Hand, so sollte festgelegt werden, ob bestimmte Standards gelten (z.B. im Hinblick auf die Logo- und Namensverwendung) und ob bzw. wie sich der Projektnehmer mit Projektnehmern, die in anderen Regionen tätig sind, abstimmt. Auch die Frage, ob und auf welche Weise der Projektgeber genannt wird, sollten die Parteien bedenken.

c Öffentlichkeitsarbeit durch Projektgeber und -nehmer

In den meisten Fällen werden sowohl der Projektgeber als auch der Projektnehmer Öffentlichkeitsarbeit betreiben. In diesem Fall ist es wichtig festzulegen, welche Organisation für welche Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit zuständig ist. Öffentlichkeitswirksame Maßnahmen könnten insbesondere folgende Aspekte beinhalten:

- Internet-Auftritt,
- Image-Broschüren, Werbematerialien, Weihnachtskarten etc.,
- Pressearbeit (überregional und regional bzw. lokal),
- Spendenwerbung,
- Kontakte zu Sponsoren.

9. Qualitätskriterien

Der Projektgeber wird in der Regel Interesse daran haben, „sein“ Projekt mit gewissen Standards zu verknüpfen. Wie diese aussehen, kann immer nur anhand des konkreten Projekts bestimmt werden.

Für den Projektnehmer hat die Festlegung von Qualitätsstandards den Vorteil der Klarheit: Er kann von vornherein den Geld-, Personal- und Sachaufwand, der mit der Projektpartnerschaft verbunden ist, einschätzen.

Folgende vertragliche Regelungen zur Absicherung von Qualitätsstandards kommen in Betracht:

- Pflicht des Projektgebers, das Projekt auf Grundlage von Erfahrungen und ggf. wissenschaftlicher Erkenntnisse laufend fortzuentwickeln, ggf. Pflicht zur Vertragsanpassung für beide Parteien,
- Pflicht des Projektnehmers, bei der Umsetzung des Projekts jeweils die neuesten Richtlinien des Projektgebers anzuwenden,

- Pflicht des Projektnehmers, das Projekt in einer bestimmten Intensität zu verfolgen (z.B. durch eine bestimmte Anzahl von Mitarbeitern oder Veranstaltungen),
- Pflicht des Projektnehmers, Arbeitnehmer oder Ehrenamtliche fortlaufend zu schulen (durch den Projektgeber, -nehmer oder extern),
- Pflicht des Projektnehmers, bestimmte Räume, Materialien oder Geräte für das Projekt bereitzustellen,
- Pflicht beider Partner zur Erfüllung bestimmter Governance-, Rechnungslegungs- oder Publizitäts-Standards, z. B. der Grundsätze Guter Stiftungspraxis des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen³, der Kriterien des DZI-Spendensiegels⁴, der Leitlinien des Deutschen Spendenrats e.V.⁵ etc.

10. Vertragsgebiet

In einer Vereinbarung über das Vertragsgebiet kann sich der Projektgeber verpflichten, das Projekt in einer bestimmten Stadt, Region oder in einem bestimmten Land nicht an andere Projektnehmer weiterzugeben (Gebietsschutz). Um Auslegungsschwierigkeiten zu vermeiden, empfiehlt sich eine möglichst eindeutige Regelung (z. B. anhand von Verwaltungs- oder Postleitzahlen-Bereichen).

In engem Zusammenhang zum Vertragsgebiet stehen auch Regelungen, wonach Presse- und Öffentlichkeitsarbeit nur in einem bestimmten Gebiet bzw. über lokale Medien zulässig sind (siehe Seite 37) oder wonach (nicht internetgestützte) Fundraising-Maßnahmen nur in einem bestimmten Gebiet ergriffen werden dürfen (siehe rechte Spalte).

11. Aufteilung von Spenden

Im Vertrag sollte geregelt werden, ob die Projektpartner jeweils öffentlich zu Spenden für ihre eigene Organisation aufrufen dürfen, oder ob eine Organisation das alleinige Recht dazu hat. Bei Organisationen, die in größerem Umfang Spenden sammeln, kann auch regelungsbedürftig sein, wie diese zwischen Projektgeber und Projektnehmer aufzuteilen sind. Je nach Struktur des Projekttransfers muss es für Spender nicht immer ersichtlich sein, dass rechtlich unabhängige Organisationen hinter dem Projekt stehen. Dies kann insbesondere bei konzernartigen Strukturen oder Dachverbänden der Fall sein, aber auch wenn rechtlich unabhängige Organisationen das gleiche Projekt umsetzen. Dann ist es hilfreich, wenn die Projektpartner vorab bedacht und nötigenfalls geregelt haben, wie mit projektgebundenen Spenden an die Organisationen umgegangen werden soll.

12. Lizenzierung von Urheber- und Markenrechten

Der Projektgeber kann Projektnehmern ein Nutzungsrecht an seinem Projekt oder an seiner Marke einräumen (Lizenz). Das alleinige Recht zur Weitergabe verbleibt in der Regel beim Projektgeber, es sei denn, der Projektnehmer soll bei einem mehrstufigen Projekttransfer das Recht erhalten, lokalen Partnern Unterlizenzen einzuräumen (siehe auch Seite 18 ff.).

13. Vertragsdauer und Kündigung

Hinsichtlich der Vertragslaufzeit ist neben der Vereinbarung einer unbegrenzten oder befristeten Dauer auch eine Regelung möglich, nach der sich der Vertrag jeweils nach einer bestimmten Zeit automatisch verlängert, falls er nicht zu einem bestimmten Termin mit einer bestimmten Frist gekündigt wird.

Daneben sollten die Voraussetzungen der ordentlichen (fristgebundenen) und außerordentlichen (fristlosen) Kündigung festgelegt werden. Zu bedenken ist auch der Fall, dass eine der beteiligten Organisationen sich auflöst oder das Projekt aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht mehr weiterführen kann.

14. Pflichten bei Beendigung

In der Regel sollte der Vertrag über den Projekttransfer auch eine Exit-Strategie enthalten und die Pflichten der Parteien bei der Beendigung der Kooperation festlegen. So kommen z.B. folgende Pflichten in Betracht:

- (Zeitanteilige) Rückzahlung von im Voraus geleisteten Beträgen oder deren Ausschluss,
- Abschaltung bzw. Änderung der Homepage der Projektpartner,
- Rückgabe von Projektmaterial an den Projektgeber,
- Rückgabe von Material zur Öffentlichkeitsarbeit an den Projektgeber,
- Entfernen von Aufklebern oder Postern, die auf das Projekt hinweisen,
- Widerruf der eingeräumten Nutzungsrechte/Lizenzen durch den Projektgeber.

15. Treuepflichten und Wettbewerbsverbot

Die Parteien können Treuepflichten festlegen, die über die Vertragsdauer hinauswirken, und ein Wettbewerbsverbot für die Zeit nach Vertragsbeendigung vereinbaren, wonach es beispielsweise dem Projektnehmer verboten ist, innerhalb einer bestimmten Zeit nach Vertragsbeendigung auf demselben regionalen und sachlichen Gebiet tätig zu werden. Zur Absicherung dieser Pflichten kann die Vereinbarung einer Vertragsstrafe erwo-gen werden.

16. Haftung

Je nach Konstellation sollte ein Haftungsausschluss desjenigen Projektpartners erfolgen, der selbst nicht Projektträger ist.

Es kann sich auch anbieten, im Innenverhältnis zwischen den Projektpartnern eine Aufteilung nach Verantwortlichkeitsbereichen vorzunehmen. Für den Fall, dass einer der Partner im Außenverhältnis für einen Fehler auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird, welcher aus der Verantwortlichkeitssphäre des anderen Projektpartners stammt, könnten die Parteien eine Freistellungspflicht des verantwortlichen Projektpartners vereinbaren. Entsprechendes gilt, wenn beide Projektpartner im Außenverhältnis haften, im Innenverhältnis aber nur einer verantwortlich ist.

17. Ansprechpartner

In der vertraglichen Vereinbarung können die zuständigen Ansprechpartner und Entscheidungsverantwortlichen der beteiligten Organisationen genannt sein. Die Parteien sollten sich verpflichten, einen etwaigen Wechsel des Ansprechpartners oder der Kontaktdaten dem Vertragspartner unverzüglich mitzuteilen.

18. Gemeinnützigkeitsrechtlich notwendige Festlegungen

Falls der Projektgeber Träger des Projekts bleibt und der Projektnehmer als Hilfsperson (§ 57 AO) des Projektgebers tätig wird, ist festzulegen, dass er den Weisungen und der Überwachung des Projektgebers unterliegt.

Erfolgt eine Mittelweitergabe im gemeinnützigkeitsrechtlichen Sinne (§ 58 Nr. 1, Nr. 2 AO), sollte der Projektnehmer bzw. der Mittelempfänger verpflichtet sein, Mittelverwendungsnachweise zu erbringen und einen Freistellungsbescheid des Finanzamts vorzulegen. In diesem Fall ist es für den Projektgeber besonders wichtig, sich von der Gemeinnützigkeit des Empfängers zu überzeugen, da sonst ggf. seine eigene Gemeinnützigkeit gefährdet sein kann. Bei ausländischen Mittelempfängern sind erhöhte Nachweispflichten zu beachten.

19. Sonstiges

Der Vertrag kann außerdem um übliche Vertragsbestandteile ergänzt werden, insbesondere um folgende Punkte:

- Die Parteien können in der Regel den Sitz einer der beteiligten Organisationen als Gerichtsstand bestimmen.
- Eine Schriftformklausel bestimmt, dass Änderungen des Vertrags schriftlich erfolgen müssen.
- Außerdem sollte eine sogenannte Salvatorische Klausel enthalten sein, die regelt, was bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile gilt.
- Regelungen zum anwendbaren Recht sind besonders bei Sachverhalten mit Auslandsbezug sinnvoll.
- Eine Regelung, dass jede Partei ihre Anwalts-, Beratungs- und die übrigen anfallenden Kosten im Zusammenhang mit dem Abschluss und Vollzug der Vereinbarung selbst trägt, schafft diesbezüglich Klarheit.

VII. Anhang

Checkliste 1

Rechtliche Maßnahmen entsprechend den Schritten des Projekttransfers

Der Prozess zur Umsetzung eines Projekttransfers lässt sich grob in vier Schritte einteilen. Zu Schritten des Projekttransfers siehe auch „Nachmachen erwünscht – Methoden erfolgreichen Projekttransfers“, S. 14 ff. Die folgende Checkliste soll Ihnen die erforderlichen begleitenden rechtlichen Maßnahmen aufzeigen. Vgl. hierzu im Einzelnen Abschnitte II. bis VI. dieser Publikation.

Schritt 1: Vorbereitungsphase

In der Vorbereitungsphase erfolgt eine Projektanalyse, eine Markt- und Umfeldanalyse sowie eine Kapazitätsanalyse. Der Projektgeber führt ein Pilotprojekt durch und erstellt Projektmaterialien. Dies sollte rechtlich von folgenden Schritten begleitet werden:

- Überprüfung von Marken- und Urheberschutz für Bestandteile des Projekts; ggf. Kontaktaufnahme zu einem auf Urheber- und gewerbliche Schutzrechte spezialisierten Rechtsanwalt,
- Kontaktaufnahme zu einem rechtlichen und steuerlichen Berater; dieser sollte sowohl gemeinnützigkeitsrechtliche (steuerliche) als auch gesellschafts- und vertragsrechtliche Expertise – möglichst aus einer Hand – mitbringen.

Schritt 2: Planungsphase

In der Planungsphase erarbeitet der Projektgeber Meilensteine und Maßnahmen zur Verbreitung seines Projekts und hält diese in einem Business-Plan fest. Dies sollte rechtlich von folgenden Schritten begleitet werden:

- Festlegung der Art des Projekttransfers,
- Überlegungen zu möglichen Partnern des Projekttransfers,
- ggf. erste interne informelle Abstimmung mit den maßgeblichen Gremienmitgliedern zur Sondierung der internen Durchsetzbarkeit des Projekttransfers.

Schritt 3: Konkretisierungsphase

In der Konkretisierungsphase nimmt der Projektgeber Kontakt zu potenziellen Projektnehmern auf. Dies sollte rechtlich von folgenden Schritten begleitet werden:

- ggf. Abschluss von sogenannten Letters of Intent, in denen die Parteien die Absicht ausdrücken, einen Projekttransfer durchzuführen,
- Erarbeitung eines Mustervertrags für den Projekttransfer und Verhandlung zwischen den Parteien,
- Wenn nötig: interne Gremienabstimmung und externe behördliche und sonstige Abstimmung zum geplanten Projekttransfer,
- Verhandlung des Mustervertrags mit möglichen Projektnehmern.

Schritt 4: Umsetzungsphase

In der Umsetzungsphase beginnt der Projekttransfer vor Ort. Der Projektgeber muss die Arbeit der Projektpartner koordinieren, Lernprozesse formalisieren und durch regelmäßige Evaluation und Optimierung des Projekts seine Nachhaltigkeit gewährleisten. Dies sollte rechtlich von folgenden Schritten begleitet werden:

- Abschluss der Projekttransfer-Verträge im Fall des Social Franchising bzw. Umsetzung der neuen gesellschaftsrechtlichen Struktur im Fall der Filialisierung,
- Durchführung der vertraglichen Regelungen je nach Einzelfall und Überprüfung der Einhaltung vertraglicher und/oder gesellschaftsrechtlicher Pflichten,
- Regelmäßige Überprüfung der vertraglichen Regelungen im Hinblick auf etwaigen Anpassungsbedarf,
- Regelmäßige interne und externe Absprachen und ggf. Berichte.

Checkliste 2

Risiken des Projekttransfers absichern

Ein wichtiger Zweck der rechtlichen Regelung des Projekttransfers ist es, rechtliche und steuerliche Risiken abzusichern. Die folgende Checkliste ist keine erschöpfende Aufzählung möglicher Risiken und Maßnahmen. Ergänzen Sie sie um eigene Risiken, die Sie sehen, und um Ideen, wie Sie die Risiken eindämmen können. Ihr rechtlicher und steuerlicher Berater wird Ihnen helfen, die richtigen Maßnahmen für die Situation auszuwählen und Sie bei deren Umsetzung unterstützen.

Risiko	Mögliche Maßnahmen zur Risikobegrenzung	
	beim Projektgeber	beim Projektnehmer
Verlust der Gemeinnützigkeit; Risiko von Steuernachzahlungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorherige Abstimmung des Projekttransfers mit dem Finanzamt, ■ bei Kooperation mit bzw. Mittelweitergabe an Projektpartner ggf. Überprüfung von Risiken der Gemeinnützigkeit bei diesem. 	
sonstige finanzielle Risiken	Ggf. Kündigungsmöglichkeit des Projektpartners für den Fall, dass sich definierte Spenden-/Ertrags- oder Effektivitätserwartungen im Zusammenhang mit dem Projekt nicht erfüllen.	
Haftungsrisiken	Ggf. vertragliche Aufteilung der Verantwortungsbereiche.	
Reputationsrisiken	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ggf. Recht des Projektgebers zu projektbezogenen Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit, 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absprachen bezüglich Öffentlichkeitsarbeit, ■ ggf. Kündigungsrecht des Projektgebers aus wichtigem Grund, ■ vertragliche Festlegung von Qualitätsstandards. 	
Risiko der vertraglichen Knebelung, „Fortschreibungsrisiko“, Risiko der Übersteuerung durch den Projektgeber		Kündigungsmöglichkeiten für im Voraus definierte Fälle der Übersteuerung durch den Projektgeber.
Risiko der Inkonsistenz des Projekthinhalts („mission drift“)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertragliche Qualitätssicherungsmaßnahmen (Mitarbeiter-Schulungen, Berichtswesen etc.), ■ Ausschluss der Unterlizenzierung des Projekts, ■ vertragliche Festlegung von Standards. 	
Risiken aus dem Verhältnis zu anderen Projektnehmern		<ul style="list-style-type: none"> ■ Gebietsschutz für den Projektnehmer, ■ Vereinbarung gemeinsamer Treffen der Projektnehmer.
Risiko des Zusammenbruchs oder Wegfallens des Projektnehmers	Vertragliche Regelung der Exit-Strategie.	
Risiko der „Enteignung“ des Projektnehmers bei Beendigung des Transfers		Vertragliche Regelung der Exit-Strategie.

Checkliste 3

Rechtliche Vorteile und Herausforderungen der verschiedenen Projekttransfermethoden

Die Art des angestrebten Projekttransfers bestimmt wesentlich Regelungsbedürfnis und -inhalt. Vgl. zur Art des Projekttransfers im Einzelnen die Erläuterungen in Abschnitt III.

Art des Projekttransfers	Erscheinungsform des Projekttransfers
Offene Verbreitung	Offene Verbreitung ohne jegliche rechtliche Regelung
	Offene Verbreitung mit Markenschutz, Lizenzvertrag und Allgemeinen Nutzungsbedingungen
	Offene Verbreitung mit Markenschutz und Dachverbandsstruktur
Social Franchising	Kooperation von zwei oder mehreren Projektpartnern im Rahmen einer GbR
	Franchising mit Leistungsaustausch
Filialisierung	Betreiben eigener Filialien
	Einschaltung von weisungsabhängigen Hilfspersonen
	„Filialisierung“ durch Gründung von Tochtergesellschaften

	Herausforderung	Vorteile
	Der Projektgeber hat im Extremfall keinerlei rechtliche Handhabe gegen Projektnehmer, die sein Projekt verändern. Ein Mindestschutz lässt sich durch Markenschutz und die Verwendung Allgemeiner Nutzungsbedingungen erreichen.	Der Organisationsaufwand ist minimal.
	Der Projektgeber kennt möglicherweise die Projektnehmer nicht bzw. nicht gut und seine Einflussnahme ist begrenzt.	Der Organisationsaufwand ist relativ gering.
	Eine Dachverbandsstruktur eignet sich v.a. für Vereine. Bei einer großen Anzahl an Mitgliedsorganisationen entsteht ggf. hoher Verwaltungsaufwand für den Dachverband. Die Dachverbandsstruktur ist nach außen möglicherweise nicht immer erkennbar; Haftungsrisiken aus Pflichtverletzungen des Projektpartners müssen vermieden werden. Es kann außerdem erforderlich sein, eine Regelung zur Aufteilung von Spenden zu treffen.	Die Unterteilung in Bundes- und Dachverband macht nach außen deutlich, dass ein überregionales Angebot besteht.
	Bei der Kooperation mit anderen Projektpartnern ist darauf zu achten, dass hierdurch nicht ungewollt neue Steueratbestände verwirklicht werden. Der Kooperationsvertrag bedarf daher einer sorgfältigen Prüfung steuerlicher Gesichtspunkte und in der Regel einer Abstimmung mit dem Finanzamt.	Das partnerschaftliche Verhältnis und die gemeinsame Verfolgung eines Ziels der Projektpartner werden durch eine Kooperation im Rahmen einer GbR unterstrichen. Gegebenenfalls lassen sich ertrag- und umsatzsteuerliche Probleme, die sich bei einem Leistungsaustausch ergeben, durch die Gründung einer GbR lösen.
	Das Leistungsaustauschverhältnis kann zu unerwünschten ertrag- und umsatzsteuerlichen Belastungen der Projektteilnehmer führen.	Detaillierte und klare Regelung von Rechten, Pflichten, Kompetenzen und Abläufen sind möglich. Die Vertragsgestaltung kann sich an For-Profit-Franchising-Modellen orientieren.
	Der Projektgeber muss personell und organisatorisch dazu in der Lage sein, Mitarbeiter, Mietverträge, Kontakte zu lokalen Partnern etc. zu steuern.	Sehr gute Kontroll- und Einflussmöglichkeiten des Projektgebers.
	Hoher Personalaufwand für Anleitung und Überwachung der Hilfspersonen.	Gute rechtliche Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten.
	Der organisatorische Aufwand ist relativ hoch. Übt der Projektgeber weitgehend koordinierende und unternehmensleitende Funktionen aus, so setzt er ggf. seine Gemeinnützigkeit aufs Spiel.	Gute Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten der Muttergesellschaft.

Hilfreiche Informationen über Projektpartner

Hat einer der Projektpartner bereits Kontakt zu potenziellen Projektnehmern bzw. -gebern aufgenommen, so kann er über öffentlich verfügbare Quellen versuchen, folgende und weitere Informationen zu sammeln. Konkretisiert sich der Kontakt, so lassen sich die fehlenden Angaben im Gespräch mit dem Partner ergänzen.

Name und Anschrift der Partnerorganisation	
Homepage der Partnerorganisation	
Rechtsform	
ggf. Vereins- oder Handelsregister-Nummer und -Ort	
Gültigkeitsdatum der vorläufigen Bescheinigung der Gemeinnützigkeit bzw. des letzten Freistellungsbescheids	
Gemeinnützige Zwecke laut vorläufiger Bescheinigung bzw. letztem Freistellungsbescheid	
Ansprechpartner(in)	
Geschäftsführer(in)/ Vorstandsvorsitzende(r)	
Anzahl der hauptamtlichen und ehrenamtlichen Vollzeit-Mitarbeiter	
Gründungsjahr der Organisation	
möglicher oder erwünschter lokaler oder regionaler Wirkungskreis beim Projekttransfer	
Spendenaufkommen der Organisation	
DZI-Spendensiegel	
Mitgliedschaft im Deutschen Spendenrat e.V.	
öffentlich verfügbare Informationen und Berichte (z.B. im Internet, durch Jahresberichte oder durch externe Organisationen)	

VIII. Weiterführende Informationen

Nachmachen erwünscht – Methoden erfolgreichen Projekttransfers

Bertelsmann Stiftung, 2009

www.soziale-investoren.de

www.stiftungen.org/projekttransfer

Social Franchising – Eine Methode zur systematischen Vervielfältigung gemeinnütziger Projekte

Bundesverband Deutscher Stiftungen,

Juni 2008

www.stiftungen.org/social_franchise_manual

Mehr erreichen, Großes bewirken – Finanzierung von Projekttransfer

Bundesverband Deutscher Stiftungen,

2010

www.stiftungen.org/projekttransfer

Anmerkungen

¹ Vgl. im Einzelnen die Broschüre „Nachmachen erwünscht – Methoden erfolgreichen Projekttransfers“, www.soziale-investoren.de und www.stiftungen.org/projekttransfer.

² <http://www.dpma.de/marke/gebuehren/index.html#a7>.

³ Abrufbar unter http://www.stiftungen.org/index.php?strg=82_68o&baseID=1731.

⁴ Abrufbar unter <http://www.dzi.de/downloads/leitlinien06.pdf>.

⁵ Abrufbar unter www.spendenrat.de.

**Bundesverband
Deutscher Stiftungen**

Mauerstraße 93

10117 Berlin

Telefon (030) 89 79 47-0 | Fax -71



www.stiftungen.org