

SERVICE-SEITEN Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.info | Ausgabe Braunschweig 2012/13



Wirtschaftsstrafrecht

Schweigen ist Silber, Vorbereitung ist Gold

Steuerliche Änderungen 2013

Rechtzeitig agieren und reagieren


Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Braunschweig 2012/13

Herausgeber (V. i. S. d. P.)
MediaWorld GmbH
Timo Grän, Martin Voß
(auch Verlagsgeschäftsführung)

Verlag
MediaWorld GmbH
Agentur für Marketing & Verlag
Bankplatz 8
38100 Braunschweig
Telefon 0531 482010-20
Telefax 0531 482010-21
info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de

Grafische Gestaltung
MediaWorld GmbH
Joey Mertinke, Franziska Pott, Monique Dobrzalak

Auflage
22 000 Stück

Verteilung
Beilage der Ausgabe 12/2012 der IHK wirtschaft
Lesezirkel BS/WOB/WF/SZ

Druck und Auflagennachweis
Limbach Druck- und Verlag GmbH
www.limbach-medien.de

Verlagsrechte
Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlags.
Einsender von Manuskripten, Briefen u. ä.
erklären sich mit einer redaktionellen Bearbeitung
einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen
Timo Grän, Jens Arnemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2012/13

Titelbild
Franziska Pott

Bildquellennachweis
panthermedia (www.panthermedia.de)

Nächste Ausgabe
Winter 2013

Veröffentlichungen
Timo Grän, GF MediaWorld GmbH
Telefon 0531 482010-10
graen@mediaworldgmbh.de

Internet
www.service-seiten.info



Inhalt

3	Vorwort Herausgeber
4	Grußwort Beirat
5	Übersicht Fachlicher Beirat
6	Grußwort
7	Der AGV – Dienstleister mit Herz für die Region
8	Zahlungsverkehr: Handlungsbedarf durch SEPA
11	Steuerabkommen Schweiz
12	Diese steuerlichen Änderungen erwarten uns im Jahr 2013!?
14	Wettbewerbsvorteil: „Rechnungswesen“?!
16	Der Pkw im steuerlichen Betriebsvermögen
18	Gestaltungsmodelle zur Sicherung der Begünstigungen für das Betriebsvermögen
20	Existenzgründung und Franchise
23	Kontaminierter Nachlass – Ratschläge für Erben
24	Schweigen ist Silber – Vorbereitung ist Gold
26	Wenn Geschäftsführer und Vorstände persönlich für die Gesellschaft haften
28	Die Kundenschutzklausel
30	Mergers & Acquisitions im Mittelstand
33	Kooperative Konfliktlösung – Mediation
34	Richter nach Maß
36	Marken-Stolpersteine im Ausland
38	So sorgt Ihr eigenes Unternehmen optimal für Ihre Altersversorgung
40	Neue Wege der Sanierung im Insolvenzverfahren
42	Autorenübersicht



Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

das kommende Jahr wird für Deutschlands Unternehmer spannend. Die konkrete Ausgestaltung der Bewältigung der Eurokrise und deren Folgen sowie die anstehende Bundestagswahl seien hierbei nur exemplarisch genannt. Sie – als Entscheider in Mittelstand und Industrie – müssen auf die teilweise rasanten Veränderungen der Märkte und Neuerungen in der Gesetzgebung und Rechtsprechung auch daher wohl mehr denn je vorbereitet sein. Schließlich sollen sich die Kreativität und Flexibilität bei Ihren unternehmerischen Entscheidungen auch tatsächlich erfolgreich auswirken. Böse Überraschungen können oftmals durch fachkundigen und vorausschauenden Rat vermieden werden.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht, die für die Leser der Region Braunschweig nunmehr mit der sechsten Jahresausgabe erscheinen, sollen Sie dabei unterstützen. Der Anspruch des Ratgebers als „Orientierungshilfe für Mittelstand und Industrie“ ist es, für verschiedenste wirtschaftsrelevante Problemstellungen aktuelle und zielführende Lösungsansätze aufzuzeigen.

Dies spiegelt sich erneut in der Vielzahl der interessanten Beiträge – sämtlichst von Autoren unserer Region verfasst – wider.

Das Konzept ist seit der Erstausgabe im Jahr 2007 unverändert geblieben: Alle Fachbeiträge sind durch den Fachlichen Beirat mit der gewohnten Akribie überprüft worden. So ist garantiert, dass in den Berichten fachlich umfassend und werbefrei informiert und zudem auch auf etwaige Risiken und Nachteile von Lösungsmöglichkeiten hingewiesen wird.

Die diesjährige, Ihnen vorliegende Ausgabe erscheint im Übrigen – wie Sie unschwer ersehen können – in einem komplett neuen und frischeren Design sowie mit einem leserfreundlicheren Schriftbild. Unser Magazin ist zudem nun auch als ePaper auf der Internetplattform www.service-seiten.info abrufbar.

Wir wünschen Ihnen eine informative sowie Nutzen stiftende Lektüre und – nicht nur geschäftlich – ein erfolgreiches Jahr 2013!

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.



Andreas Janßen, LL. M.
Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Erbrecht
Appelhagen Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

die EU-Justiz-Kommissarin Viviane Reding hat kürzlich auf dem 69. Dt. Juristentag die politische und wirtschaftliche Lage beschrieben: „In Europa hat sich das schöne Wetter verzogen. Regen und Gewitter sind aufgezogen und manch einem scheint Europa nun eine sehr viel weniger attraktive Veranstaltung zu sein.“

Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble sieht „Deutschland auf einem insgesamt guten Weg“. So gebe es zwar „nach wie vor eine konjunkturelle Abkühlung, die jedoch beherrschbar“ sei. Neben der Finanzkrise bleibt die Globalisierung mit den sich daraus ergebenden gesetzlichen Neuregelungen, einhergehend mit einer sich wandelnden Rechtsprechung, Thema.

Sie sehen, wir leben in einer spannenden Zeit mit vielen Unbekannten. Die Staatsschuldenkrise hat uns noch fest im Griff; viele fragen sich, was kommt noch? Wie weit ist die konjunkturelle Abkühlung beherrschbar? Inwieweit sind Sie, die Entscheider im Mittelstand und in der Industrie der Region, betroffen?

In diesem Kontext will dieses Magazin dazu beitragen, mit kompetenter Information für sich selbst zu erkennen, wo eine Beratung helfen kann, dem Wettbewerbsdruck und den laufenden Veränderungen richtig begegnen zu können. Unsicherheiten in den Gebieten Finanzen, Steuern und Recht führen zwangsläufig zu Wettbewerbsnachteilen.

Der Beirat prüft – anonym – fachlich jeden Artikel. Dies gewährleistet eine hohe Qualität für Sie, die Leserinnen und Leser, für Sie, die Entscheider.

Ich danke den Autoren für die spannenden und interessanten Artikel, ich danke den Beiratsmitgliedern für die kollegiale und gute Zusammenarbeit.

Ihnen, den Leserinnen und Lesern, wünsche ich viel Erfolg im Jahr 2013.

Andreas Janßen, LL.M.

Vita

1989 – 1993	Studium an der Georg-August-Universität Göttingen
1994 – 1996	Referendarzeit in Hamburg/Lüneburg/Speyer
1996	Consultant bei der Price Waterhouse GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH, Berlin
1997	Rechtsanwalt bei Dr. Marx und Partner, Hamburg
seit 1998	Rechtsanwalt in Braunschweig; Partner bei Appelhagen Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater
2005	Fachanwalt für Erbrecht
2009	Master of Laws (Private Wealth Management), Universität Münster
2012	Bestellung als Notar

Fachlicher Beirat

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht



Dipl.-oec Uwe Groß

1967 – 1972 Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Justus-Liebig-Universität Gießen, Abschluss als Diplom-Ökonom
 1972 – 1978 Prüfungsleiter bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Frankfurt/Main
 1977 Bestellung zum Steuerberater
 1978 Eintritt in die Steuerberatungspraxis des Vaters in Braunschweig als Teilhaber
 1989 Bestellung zum vereidigten Buchprüfer
 1990 – 2005 Einzelpraxis
 seit 1990 Vorstand des Steuerberaterverbandes Niedersachsen/Sachsen-Anhalt
 seit 2005 Partner Groß Mohr Bode Partnerschaft Steuerberatungsgesellschaft



Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Ingo Lippmann

2002 Eintritt in die NORD/LB
 2003 Spezialist im Bereich Corporate & Structured Finance
 2007 Wechsel in die Strategieentwicklung
 2009 Leiter Strategieentwicklung
 2009 Stellvertretender Leiter der Konzernentwicklung
 seit 2012 Leitung Abteilung Firmenkunden Braunschweig, Braunschweigische Landessparkasse



Dipl.-Phys. Dr.-Ing. Jan Plöger, LL.M.

bis 1998 Physik- und Mathematikstudium an der Universität Hannover
 2002 Promotion im Maschinenbau an der Universität Hannover
 2005 Zulassung als Patentanwalt
 2006 Eintritt in die Kanzlei Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR
 2006 European Patent Attorney
 seit 2009 Partner bei Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR
 2011 Master of Laws



Dr. iur. Paul-Frank Weise

1974 High School Diplom Ketchikan, Alaska
 1978 – 1984 Studium an der Georg-August-Universität in Göttingen
 1984 – 1987 Tätigkeit am Lehrstuhl Prof. Dr. Uwe Blaurock, Göttingen
 1987 – 1990 Referendarzeit in Braunschweig und Brüssel
 1989 Promotion „Lex mercatoria“
 1990 Rechtsanwalt (Braunschweig und Gebiet der DDR) bei Dr. Meyerhoff, Appelhagen und Partner
 1991 – 1992 Rechtsabteilung NORD/LB, Hannover
 1992 – 1994 Anwalt BODEN OPPENHOFF RASOR RAUE, New York
 1994 – 2004 Rechtsanwalt und Partner (ab 1995) bei Dr. Appelhagen und Partner, Magdeburg
 1997 Fachanwalt für Steuerrecht
 1998 – 2004 Vorsitzender Richter am Anwaltsgericht, Sachsen-Anhalt
 1999 – 2004 Vorstandsmitglied Magdeburger Anwaltverein
 2005 – 2010 Rechtsanwalt in Braunschweig, Spezialkanzlei, sodann HÜGIN SIEBERT WEISE
 seit 2011 Kanzlei der Rechtsanwälte Dr. Scheller, Hofmeister & Partner



Dr. Wolf-Michael Schmid
Präsident der Industrie- und Handelskammer Braunschweig

Das Steuerrecht ist zum Hemmschuh für Investitionen geworden. Leider!

Die deutschen Unternehmen stehen derzeit ganz gut da, weil die Schattenseiten unseres Wirtschaftsstandortes überstrahlt werden durch das erfolgreiche Engagement der Betriebe. Zu den Schattenseiten gehört eindeutig das Steuerrecht. Viele Unternehmer fragen sich, warum das Steuerrecht zunehmend zum Hemmschuh für Investitionen und Unternehmensanierungen geworden ist, zumal es doch ein Katalysator für eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und für die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen sein könnte.

Durch gewerbesteuerliche Hinzurechnungen, Zinsschranke und Mantelkaufregelung müssen Betriebe teilweise für Steuerzahlungen auf das Eigenkapital zurückgreifen, obwohl es zur Sicherung der finanziellen Basis gerade auch für den Fall zukünftiger Krisen benötigt wird. Steuerliche Vorschriften, die die Substanz des Unternehmens belasten? Wo bleibt der Aufschrei der Steuerrechtler? Oder haben wir uns inzwischen daran gewöhnt, die Rituale des „politischen Kuhhandels“ einfach hinzunehmen?

Da der Mittelstand häufig die Rechtsform der Personengesellschaft bevorzugt, wird die Thesaurierungsbegünstigung, die mit einem nominalen Unternehmenssteuersatz von ca. 30 % verbunden ist, nur zögerlich in Anspruch genommen. Der Grund: Sie ist nicht nur zu bürokratisch ausgestaltet, sondern kann sogar die Steuerlast erhöhen.

Das deutsche Steuerrecht wird durch die Berücksichtigung von Einzelinteressen und den Versuch, Missbräuche zu verhindern, immer undurchschaubarer, verbunden mit enormen Bürokratiekosten. Ein Beispiel sind die aus-

ufernden Nachweis- und Aufzeichnungspflichten bei der Umsatzsteuer, die zu Wettbewerbsverzerrungen innerhalb der EU sowie zu Abgrenzungsproblemen führen.

Die aktuelle Diskussion um die Erhöhung des Spitzensteuersatzes bei der Einkommensteuer von 42 auf bis zu 53 % ist nicht nachzuvollziehen, zumal davon im Besonderen der unternehmerische Mittelstand betroffen wäre. Um die Haushalte zu konsolidieren, ist eine Steuererhöhung der falsche Weg. Sie entzieht den Unternehmen Liquidität. Investitionen werden verhindert und damit auch der Erhalt und die Schaffung von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen.

Ich kann nur an die Politiker appellieren, das Eigenkapital der Unternehmen zu stärken, die Investitionskraft der Unternehmen zu erhöhen, das Steuerrecht praktikabel auszugestalten, die Unternehmensnachfolge zu fördern, auf Steuererhöhungen zu verzichten und die Energiebesteuerung sinnvoll zu gestalten. Dann werden die Unternehmen auch in einem schwierigen Umfeld zukunftssichere Arbeitsplätze schaffen und den demografischen Wandel bewältigen. Das Zukunftspotenzial unseres Landes sollte nicht aus politischem Kalkül aufs Spiel gesetzt werden.

Dr. Wolf-Michael Schmid

Der **AGV** – Dienstleister mit Herz für die Region

Manfred Casper | Arbeitgeberverband Region Braunschweig e.V. (AGV) | Hauptgeschäftsführer

AGV Braunschweig steht für Arbeitgeberverband Region Braunschweig e.V. Gegründet 1949 hat der AGV eine wechselvolle Geschichte. Anfangs als Mieter in der Industrie- und Handelskammer Braunschweig (IHK) war der AGV damals eine Art „Abteilung“ der IHK für sozialpolitische Fragen. Er mauserte sich bald als Sozialpartner der Gewerkschaften zu einem schlagkräftigen Berater für regionale Unternehmen in Sachen Arbeits-, Sozial- und Tarifrecht. Bis heute ist dies das Kerngeschäft des AGV geblieben. Es wird von vier festangestellten Anwälten betreut.

Allerdings hat sich im AGV auch viel verändert. Inzwischen haben sich neben der juristischen Beratung auch die Personalentwicklung, die Förderberatung und die Beratung in Weiterbildungsfragen etabliert. Auch davon profitieren unmittelbar die zurzeit ca. 1000 Mitgliedsunternehmen der Region. Region heißt in diesem Fall die Kommunen und Landkreise Braunschweig, Wolfsburg, Gifhorn, Helmstedt, Wolfenbüttel, Salzgitter und Peine. Auch befindet sich der AGV räumlich nach der IHK und ca. 30 Jahren in einem Bürogebäude an der Güldenstraße nun seit Juni 2004 im repräsentativen „Haus der Wirtschaft“ am Wilhelmitorwall.

Der „Wohnortwechsel“ des AGV in 2004 ging einher mit einer strategischen Neuausrichtung, die ihn seit Jahren auf Wachstumskurs hält. Zunehmend schätzen seine Mitglieder den AGV als regional maßgeblichen Netzwerkpartner. Bereits 2001/2002 bildete der AGV gemeinsam mit der Volkswagen Financial Services AG und weiteren Regionalpartnern einen Lenkungskreis zum Aufbau der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GmbH. Damit konnte in der Nachfolge des reson e.V. eine effektive Struktur zur Förderung der regionalen Wirtschaft im Verbandsgebiet entstehen. Zahllose Arbeitsplätze in bereits seit Langem vorhandenen Unternehmen sowie neue Jobs in neuen Unternehmensgründungen waren die Folge. Der AGV ist in der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GmbH nun seit 2005 Mitgesellschafter und beeinflusst neben weiteren regionalen Akteuren das dortige Geschehen. Aktuell wird eine Verschmelzung mit der Wolfsburg AG angestrebt.

Durch das maßgebliche Engagement der IHK Braunschweig, der TU Braunschweig sowie der Stadt Braunschweig gelang es, Braunschweig im Jahr 2007 zur Stadt der Wissenschaft zu ernennen. Nachhaltigstes Projekt dieses Jahres ist das in die Zukunft fortwirkende „Haus der Wissenschaft“ auf dem Gelände der TU Braunschweig. Auch hier ist der AGV inzwischen Mitgesellschafter und fördert die stärkere Verknüpfung von Wirtschaft und Wissenschaft.

Die Förderung der betrieblichen Familienfreundlichkeit ist bereits seit 2005 Anliegen des AGV. Er gilt als Initiator der heute auf dem Gelände der BMA AG ansässigen Kinderwerk GmbH, einer zumindest in Norddeutschland einzigartigen überbetrieblichen Kindertagesstätte. Der AGV baute einen Lenkungskreis auf, der bestehend aus mehreren regionalen Unternehmen dann die Umsetzung der Idee realisierte. Ca. 70 Krippenkinder und über dreijährige Kinder, überwiegend aus AGV-Mitgliedsunternehmen, werden hier betreut.

Ebenfalls im Sinne eines Braunschweiger Alleinstellungsmerkmals kann die KIM Kooperationsinitiative Maschinenbau Braunschweig e.V. gelten. In einem Verbund von zurzeit 26 Unternehmen und in Partnerschaft mit der TU Braunschweig, der FH Ostfalia und dem AGV besteht hier ein professionell strukturiertes Netzwerk, das auf höchstem Niveau sehr komplex miteinander kooperiert. So werden Aufträge in Braunschweig und der Region gehalten, Arbeitsplätze stabilisiert und gar aus zahlreichen Synergieeffekten generiert. Bundesweit gilt dieses Netzwerk als beispielhaft.

Als jüngstes Netzwerk hat der AGV mit der „Kreativ Region e.V.“ eine Plattform zur Vernetzung von Unternehmen der Kultur- und Kreativwirtschaft aufgebaut. Ziel auch dieses Netzwerkes ist die Stabilisierung vorhandener und die Schaffung möglichst vieler neuer Arbeitsplätze in dieser Branche. Eine dafür notwendige Geschäftsstelle wurde am Projektanfang in 2012 in den Räumlichkeiten der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GmbH eingerichtet.



FAZIT

Auch zukünftig wird die Wirtschaftsregion und damit die Menschen, die in der Wirtschaft tätig sind, von diesem strategischen Element der Netzwerkbildung des AGV profitieren. Aufgrund der enormen zukünftigen Herausforderungen, vor allem auch aufgrund des demografischen Wandels werden dem AGV die Ideen für weitere Projekte und Initiativen zum Wohle der Region Braunschweig nicht ausgehen.

Zahlungsverkehr: Handlungsbedarf durch SEPA

Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Ingo Lippmann | Braunschweigische Landessparkasse | Leiter Abteilung Firmenkunden, Braunschweig



Europa wächst weiter zusammen – so auch im Zahlungsverkehr. Entsprechend der am 31.03.2012 in Kraft getretenen SEPA-Verordnung müssen Unternehmen und Privatpersonen bis zum 01.02.2014 ihren Zahlungsverkehr auf die neuen Instrumente und Standards des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums (Single Euro Payments Area, SEPA) umstellen. Die SEPA-Verordnung hat europaweite Gültigkeit und wird in Deutschland durch das SEPA-Begleitgesetz ergänzt, das Übergangsbestimmungen und befristete Ausnahmen regelt. Ziel der SEPA-Verordnung ist es, den elektronischen Zahlungsverkehr in 32 europäischen Staaten zu vereinheitlichen, um damit die grenzübergreifende Zahlungsabwicklung in Euro genauso schnell und kostengünstig wie den inländischen Zahlungsverkehr abzuwickeln.

Neben der Vereinheitlichung der Zahlungsinstrumente wurden auch die Standards für die Abwicklung und die Entgelte geregelt. In der Praxis bedeutet dies, dass Überweisungen am Tag nach der Beauftragung bei der Empfängerbank ankommen, egal wo sie ihren Sitz im SEPA-Raum hat, und die Entgelte für grenzüberschreitende SEPA-Zahlungen nicht von denen für nationale Zahlungen abweichen dürfen. Auftraggeber und Empfänger tragen jeweils die Entgelte ihres eigenen Kreditinstituts. Vom Überweisungsbetrag dürfen keine Gebühren abgezogen werden.

Was ändert sich konkret für Unternehmen und Privatkunden?

Die auffälligste Änderung ist die Ablösung der bisherigen Kontonummern und Bankleitzahlen durch die europaweit gültige Kontonummer IBAN (International Bank Account Number, internationale Kontonummer) und durch den BIC (Business Identifier Code, internationale Bankleitzahl). Schon heute findet man in der Regel diese Angaben auf seinem Kontoauszug. Zusätzlich werden viele Banken und Sparkassen künftig diese Angaben auf den

Debitkarten aufdrucken, damit die Kunden sie schnell zur Hand haben. Die IBAN setzt sich zusammen aus 22 Stellen und ist wie folgt aufgebaut:

Länderkennzeichen	2-stellige Prüfziffer	8-stellige Bankleitzahl	10-stellige Kontonummer
DE	12	12345678	1234567890

Die BIC besteht aus acht oder elf Stellen und enthält in Kurzform den Namen des Instituts, das Land, den Ort und ggf. die Filiale. Da sowohl das Land als auch das Institut in der 22-stelligen IBAN enthalten sind, braucht der Kunde ab dem 01.02.2016 die BIC nicht mehr anzugeben. Bei nationalen Zahlungen innerhalb Deutschlands gilt diese Befreiung bereits ab Beginn des SEPA-Zahlungsverkehrs, also ab dem 01.02.2014. Private Kunden können in Deutschland sogar bis zum 01.02.2016 die bisherigen Kontonummern und Bankleitzahlen weiter verwenden (Übergangsregelung).

Eine weitere Änderung ergibt sich im Lastschriftverfahren. Auch dieses wird europaweit vereinheitlicht und wird künftig ausschließlich beleglos abgewickelt. Hierzu benötigt der Lastschreifeinreicher eine Gläubiger-Identifikationsnummer (Gläubiger-ID, auch Creditor Identifier genannt), die er bereits heute bei der Deutschen Bundesbank beantragen kann (www.glaebiger-id.bundesbank.de). Wie bisher benötigt der Zahlungsempfänger vom Zahlungspflichtigen eine Ermächtigung, das sogenannte Lastschriftmandat, um die fälligen Beträge einzuziehen. In dem Lastschriftmandat teilt der Lastschriftempfänger die sog. Mandatsreferenz mit. Sie wird vom Lastschreifeinreicher individuell für jedes SEPA-Mandat vergeben und hat maximal 35 Zeichen. Die Mandatsreferenz dient in Verbindung mit der Gläubiger-ID der eindeutigen Identifizierung eines SEPA-Mandats. Die Form des Lastschriftmandats unterliegt festen Vorschriften, die sich u. a. auf die notwendigen Angaben und die Schriftform beziehen. Dadurch ergibt sich für den Firmenkunden folgende Konsequenz: Er muss den neuen SEPA-Standards entsprechende Formulare bereithalten, um



bei neuen Geschäftsverbindungen das Lastschriftmandat zu erhalten. Das Mandat muss er bis mindestens 14 Monate nach dem letzten Einzug aufbewahren. Die bislang vom Kunden vorliegenden Einzugsermächtigungen behalten aber weiterhin ihre Gültigkeit und brauchen nicht erneuert zu werden. Zur Umdeutung der bestehenden Einzugsermächtigung in SEPA-Lastschriftmandate müssen die Zahlungspflichtigen vor dem ersten SEPA-Lastschrifteinzug über die Gläubiger-ID, die Mandatsreferenz und den SEPA-Umstellungstermin informiert werden. Generell gelten die einmal erteilten Lastschriftmandate unbefristet bis zum Widerruf durch den Zahlungsverpflichteten. Sollten allerdings innerhalb von drei Jahren seit der letzten Abbuchung keine weiteren Folgelastschriften vom gleichen Zahlungsempfänger vorliegen, wird das Lastschriftmandat ungültig.

Das Elektronische Lastschriftverfahren (ELV), d. h. das Bezahlen an der Ladenkasse mit Debitkarte und Unterschrift bleibt bis zum 01.02.2016 unberührt. An Nachfolgelösungen auf Basis der SEPA-Verfahren wird gearbeitet.

SEPA unterscheidet zwischen zwei Lastschriftformen. Die Basis-Lastschrift und die Firmenkunden-Lastschrift. Beiden ist gemeinsam, dass sie über einen Fälligkeitstag verfügen (bisher waren Lastschriften bei Sicht fällig). Die besonderen Kennzeichen der Firmenkunden-Lastschrift, die nur zwischen Unternehmen vereinbart werden kann, sind eine verkürzte Vorlaufzeit und vor allem der Verzicht auf die Rückgabemöglichkeit durch den Zahlungspflichtigen.

In jedem Fall muss der Zahlungsempfänger den Zahlungsverpflichteten schriftlich vorab über die bevorstehende Abbuchung informieren. Die Vorabinformation muss in der Regel 14 Tage vor Fälligkeit der Lastschrift erfolgen. Es können aber auch andere Fristen oder Formen mit den Kunden vereinbart werden (z. B. im Rahmen einer Rechnungszustellung oder im Elektronischen Lastschriftverfahren am Kassenterminal).

Für die beleglose Einreichung der Lastschrift bei der Bank gelten unterschiedliche Vorlaufzeiten, je nachdem, ob es sich um eine Firmenkunden-Lastschrift (Vorlage bei der Bank des Zahlungspflichtigen: ein Geschäftstag vor Fälligkeit) oder um eine sog. Basis-Lastschrift (Vorlage bei der Bank des Zahlungspflichtigen: fünf Geschäftstage vor Fälligkeit bzw. zwei bei Folgelastschriften) handelt.

Bei der Rückbuchung konnten Abbuchungen im bisherigen Lastschriftverfahren auf Antrag des Zahlungsverpflichteten innerhalb von acht Wochen ab Belastung zurückgebucht werden, wenn beispielsweise eine nicht autorisierte Abbuchung vermutet wurde. Diese Frist gilt unter SEPA im Basis-Verfahren auch weiterhin und wird bei nicht autorisierten Abbuchungen sogar auf 13 Monate ausgeweitet. Für Firmenkunden, die mit ihren Privatkunden ihre Abbuchungen im Basis-Lastschriftverfahren vereinbart haben, bleibt die Zahlung demnach länger durch den Kunden rückrufbar als bisher. Anders hingegen bei dem SEPA-Firmenkunden-Lastschriftverfahren zwischen Unternehmen: Hier ist eine vorherige Mandatsbestätigung durch den Firmenkunden notwendig und damit der Erstattungsanspruch des Zahlungsverpflichteten automatisch ausgeschlossen.

Handlungsempfehlungen

Nach einer Studie des Bundesverbandes der Deutschen Industrie haben bis Mitte 2012 vor allem Großunternehmungen ihren Zahlungsverkehr auf die neuen SEPA-Formate umgestellt. Bei fast der Hälfte der Überweisungen bei Mittelständlern wird SEPA hingegen bislang überhaupt noch nicht genutzt (siehe Grafik)¹.

Um auf die neuen Zahlungsverkehrsänderungen rechtzeitig vorbereitet zu sein, sollten Unternehmen bereits heute agieren. Folgende Vorbereitungen sollten konkret umgesetzt werden:

- Gläubiger-Identifikationsnummer bei der Deutschen Bundesbank beantragen



INFO

¹ Vgl. Bundesverband der Deutschen Industrie (Hrsg.), *Vorbereitung auf SEPA 2014*, in: Die Bank, Heft 10, 2012, S. 44

² Vgl. Mücke, Sturm & Company, *Sepa als Chance*, in: Die Bank, Heft 8, 2012, S. 63



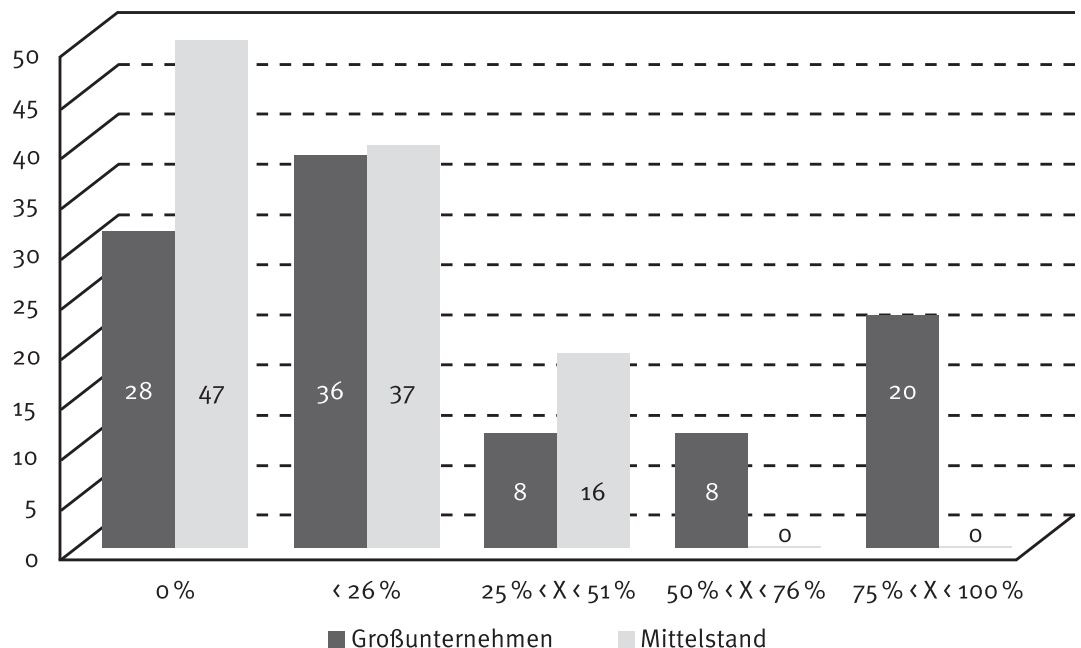
- eigene IBAN und BIC auf Geschäftsbriefen und Rechnungen angeben
- überprüfen, ob verwendete Software SEPA-fähig ist und ggf. aktualisieren
- Kundenstammdaten, Verträge und Formulare umstellen, Kunden informieren
- frühzeitiges Umstellen der vertraglichen Einreichungsbasis sowie auf beleglose Einreichung von Zahlungen bei der eigenen Bank oder Sparkasse.

Da sich die Umstellung stark auf die Zahlungs- und Abwicklungsprozesse im Unternehmen auswirkt, kann dieser Anlass ebenso genutzt werden, um bestehende Prozesse im Kunden- und Forderungsmanagement zu hinterfragen und ggf. neu auszurichten². Unterstützung bei der Umstellung bietet i. d. R. die eigene Bank oder Sparkasse, die mit weiteren Informationen zu den Neuerungen im europaweiten Zahlungsverkehr bereits heute gern zur Verfügung steht. So bieten Banken und Sparkassen z. B. Softwarepakete an, mit denen die Unternehmen ihre Kontobestände automatisch auf IBAN und BIC umstellen können. Eine frühzeitige Beratung bei der eigenen Hausbank oder Sparkasse ist daher empfehlenswert.

Verwendete und weiterführende Literatur:

- Bundesverband der Deutschen Industrie (Hrsg.), Vorbereitung auf SEPA 2014, in: Die Bank, Heft 10, 2012, S. 44.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.), SEPA – aktueller Stand, www.bundesbank.de/redaktion, Abruf am 06.10.2012
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.), SEPA-Informationen, Berlin, 2012
- Engelke, Clemens, Mehr als nur Zahlungsverkehr, in: Die Bank, Heft 6, 2012, S. 70-73.
- Europäische Zentralbank (Hrsg.), Der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum (SEPA), Frankfurt/Main, 2009
- Fontaine, Joachim, Ein Markt im Umbruch, in: Die Bank, Heft 01, 2010, S. 30-33
- Kaut, Michael; Zacharias, Martin, SEPA – Herausforderung und Chance, Zusammenfassung der Ergebnisse einer Praxisstudie der Unternehmensberatungsgesellschaft Mücke, Sturm & Company, April 2012
- Mücke, Sturm & Company (Hrsg.), SEPA als Chance, in: Die Bank, Heft 8, 2012, S. 63
- o.V., Start der SEPA-Lastschrift, in: Die Bank, Heft 11, 2009, S. 57
- Schendler, Julia, Die wichtigsten Fakten zu SEPA, www.sparkasse.de/firmenkunden/kont-karte/sepa, Abruf am 06.10.2012
- Stoppel, Kai, Online-Einkauf bald nicht mehr per Lastschrift möglich, in: Braunschweiger Zeitung vom 16.09.2012

Anteil der SEPA-Überweisungen in Prozent



Steuerabkommen Schweiz

Selbstanzeige vs. Einmalzahlung vs. Nichtstun

Dipl.-Volksw. Iris Kirsten | Steuerberaterin | NOVATAX KG Steuerberatungsgesellschaft

Der Ankauf einer Steuer-CD im Auftrag des nordrhein-westfälischen Finanzministeriums hat im August 2012 zu erregter Diskussion über die Sinnhaftigkeit des geplanten Abkommens mit der Schweiz zur Besteuerung von Kapitalvermögen geführt. Im Nachgang wurden Anfang November 2012 öffentlichkeitswirksam Steuerrazzien bei Kunden der Schweizer Großbank UBS durchgeführt.

Am 21.09.2011 wurde das Abkommen zwischen der Schweiz und Deutschland unterzeichnet, am 25.10.2012 wurde es im Bundestag ratifiziert. Ende November 2012 muss der Bundesrat zustimmen und da Union und FDP nicht die erforderliche Mehrheit besitzen, kann das Gesetz gekippt werden. Das Abkommen soll am 01.01.2013 in Kraft treten.

Selbstanzeige

Die auch bisher geltenden Regelungen der Selbstanzeige gem. § 371 AO sind anzuwenden, eine strafbefreiende Selbstanzeige erfolgt bei vollständiger Erklärung und Zahlung der hinterzogenen Beträge.

Freiwillige Meldung ab 01.01.2013

Wenn die Schweizer Bank innerhalb von fünf Monaten nach Inkrafttreten des Abkommens von dem Steuerpflichtigen ermächtigt wird, Informationen an die Eidgenössische Steuerverwaltung zu übermitteln, werden diese Informationen an die deutsche Finanzverwaltung weitergeleitet und gelten dann als Abgabe einer wirksamen Selbstanzeige.

Nachversteuerung durch Einmalzahlung

Sofern die freiwillige Meldung nicht genehmigt wird, erfolgt automatisch die Nachversteuerung durch Einmalzahlung durch die Schweizer Bank. Die Einmalzahlung kann innerhalb von 30 Tagen angefochten werden, wird sie es nicht, so wird der errechnete Betrag an die deutschen Finanzbehörden überwiesen. Durch die Einmalzahlung sind deutsche Steueransprüche für die

Vergangenheit im Zusammenhang mit den Vermögen bei der Schweizer Bank erloschen.

Selbstanzeige vs. Einmalzahlung

Im Rahmen der Selbstanzeige erfolgt die vollständige Besteuerung der hinterzogenen Einkünfte in der individuellen Veranlagung, die darauf entfallende Nachzahlung wird mit 6 % pro Jahr verzinst. Bei der Ermittlung des Nachzahlungsbetrages ist außer der Einkommensteuer auch die Gewerbesteuer und Umsatzsteuer zu berücksichtigen. Die Einmalzahlung erfolgt nach einem komplizierten Berechnungsschema in Höhe von 21 % bis 41 % des Kapitals in Abhängigkeit von der Halte-dauer und Höhe des Vermögens.

Da die Selbstanzeige auf die Erträge abstellt und die Einmalzahlung auf das Vermögen, ist vor jeglicher Handlung in diesem Zusammenhang eine Vergleichsrechnung vorzunehmen, um die ggf. erheblichen Unterschiede der Steuerbelastung der beiden Methoden herauszustellen. Aufgrund von Vergleichsrechnungen zeichnet sich allerdings eine erhebliche Begünstigung von „Schwarzgeldern“ bei der Einmalzahlung ab. Bei den laufenden Einkünften gibt es kein „Wahlrecht“ hinsichtlich der Besteuerung, sie unterliegen der 25%igen Abgeltungssteuer zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag. Auch bei der Nacherhebung von Erbschaft-/Schenkungssteuer lohnt sich eine Vergleichsberechnung der beiden Methoden.

Nichtstun

Diese Alternative ist nur für nervenstarke Anleger geeignet. Es gilt als nicht besonders wahrscheinlich, dass das Gesetz den Bundesrat passiert, da die entsprechenden Mehrheiten fehlen. Allerdings besteht ein nicht unerhebliches Risiko der Entdeckung durch den Ankauf von Steuer-CDs oder Meldung von Geldbewegungen durch Schweizer Banken. Es kann dann keine strafbefreiende Selbstanzeige mehr erfolgen und die Strafen sind empfindlich.



FAZIT

Wer noch unversteuertes Geld in der Schweiz bzw. im Ausland hat, muss sich zwangsläufig jetzt mit der Situation auseinandersetzen und vor dem 01.01.2013 entscheiden, wie er sich verhalten will. Auch wenn das Gesetz jetzt im Bundesrat scheitert, wird es in der Zukunft für ausländisches Vermögen in der Schweiz Regelungen geben. Das Risiko einer Entdeckung und eines Strafverfahrens wird immer höher.



Diese steuerlichen Änderungen erwarten uns im Jahr 2013!?

Dipl.-Kfm. Jörg Bode | Steuerberater | Groß Mohr Bode Partnerschaft Steuerberatungsgesellschaft



Kurz vor Jahresende läuft der Bundestag zur Hochform auf und verabschiedet wie gewohnt zahlreiche Neuregelungen für das kommende Jahr. Der Entwurf der Bundesregierung wurde durch etliche Änderungsanträge der Opposition moniert und oftmals an den entsprechenden Stellen geändert. Das Jahressteuergesetz 2013 umfasst annähernd 100 einzelne Änderungen aus unterschiedlichen Steuerbereichen, denen der Bundesrat allerdings noch zustimmen muss, insofern besteht immer noch eine Änderungsmöglichkeit. Die Verabschiedung ist für den 23.11.2012 geplant. Im Folgenden stellen wir Ihnen einige ausgewählte Änderungen vor:

Eine für die Praxis relevante Änderung betrifft die bisherige Regelung der 10-jährigen **Aufbewahrungspflicht** von Geschäftsunterlagen. Die einzelnen Regelungen der Abgabenordnung, des Handelsgesetzbuches sowie des Umsatzsteuergesetzes werden einheitlich angepasst, sodass im ersten Schritt ab 2013 die Aufbewahrungspflicht auf acht Jahre und ab 2015 auf sieben Jahre dauerhaft verkürzt wird.

Bei den pauschalen Verpflegungskostenmehraufwendungen im Rahmen des **Reisekostenrechts** wird an die Stelle der dreistufigen Staffelung eine zweistufige Regelung treten. Diese sieht einen Ansatz von 12 Euro und 24 Euro vor. Der niedrigste Ansatz in Höhe von 6 Euro entfällt.

Für den An- und Abreisetag bei einer mehrtägigen auswärtigen Tätigkeit soll eine Pauschale von 12 Euro als Werbungskosten berücksichtigt werden. Ab einer Abwesenheit von mindestens acht Stunden greift die Pauschale von 12 Euro. Bei einer Abwesenheit von 24 Stunden werden weiterhin 24 Euro als Verpflegungsmehraufwendungen berücksichtigt.

Unterkunftskosten bei beruflich veranlassten längerfristigen Auswärtstätigkeiten an ein und derselben Tätigkeitsstätte werden unbeschränkt abziehbar sein. Diese Regelung gilt für einen Zeitraum von vier Jahren. Danach sind diese Kosten nur noch bis zur Höhe der vergleichba-

ren Aufwendungen im Rahmen der doppelten Haushaltsführung absetzbar (höchstens 1000 Euro pro Monat).

Ferner hat der Gesetzgeber den Begriff der „regelmäßigen Arbeitsstätte“ durch den Begriff „erste Tätigkeitsstätte“ ersetzt. Für diese erste Tätigkeitsstätte gilt – wie bisher bei regelmäßigen Arbeitsstätten – nur ein beschränkter Werbungskostenabzug im Rahmen der Entfernungspauschale. Für Fahrten zu anderen Tätigkeitsstätten / Einsatzorten sind die tatsächlichen Kosten zu berücksichtigen bzw. die Pauschalen für Reisekosten. Die Änderungen im Reisekostenrecht sollen erst zum 01.01.2014 in Kraft treten.

Ein zentraler Punkt im Bereich der Unternehmensbesteuerung sind die Änderungen bei der **ertragsteuerlichen Organschaft**. In Zukunft soll es Erleichterungen bei den Voraussetzungen zur Anerkennung der Organschaft geben. Fehlerhafte Bilanzansätze, die auf die tatsächliche Durchführung des Gewinnabführungsvertrags durchschlagen, sowie formelle Fehler des Gewinnabführungsvertrags hinsichtlich der Vereinbarungen zur Verlustübernahme können künftig nachträglich korrigiert werden und führen nicht mehr zwingend zu einem Wegfall der Organschaft. Die bisherige Auffassung der Finanzverwaltung führte in der Vergangenheit zur Versagung des Organschaftsverhältnisses für die zurückliegenden Veranlagungszeiträume. Für die Zukunft wird zudem klar geregelt, dass Gesellschaften, die nicht unter das AktG fallen (insbesondere Gesellschaften mit beschränkter Haftung), die Verlustübernahmeverpflichtung durch einen dynamischen Verweis auf die Regelung des § 302 AktG im Gewinnabführungsvertrag vereinbaren müssen. Diese Regelung sowie die Einführung eines Feststellungsverfahrens zur gesonderten und einheitlichen Feststellung insbesondere des dem Organträger zuzurechnenden Einkommens der Organgesellschaft sollen zusätzliche Rechtssicherheit schaffen.

Im Bereich der **Rechnungsstellung** der Unternehmen wird es erforderlich, bei der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers die Angabe „Steuerschuldnerschaft

des Leistungsempfängers“ in der Rechnung des Leistungserbringers aufzuführen. Die Rechnungen bei Reiseleistungen und Differenzbesteuerung müssen die Angabe „Sonderregelung für Reiseleistungen“ bzw. „Gebrauchtgegenstände / Sonderregelung“, „Kunstgegenstände / Sonderregelung“ oder „Sammlungsstücke und Antiquitäten / Sonderregelung“ enthalten.

Für die international ausgerichteten Unternehmen ist wichtig, dass sich nach § 14 Abs. 7 UStG das Recht für die Rechnungstellung nach den Regelungen des Staates richtet, in dem der Umsatz ausgeführt wird. Dies ist insbesondere wichtig, wenn der Ort der Lieferung im Ausland liegt. In diesem Fall müssen inländische Unternehmen die Vorschriften zur Rechnungsstellung eines anderen EU-Mitgliedstaates beachten. In der Praxis führt das in der Regel zu Problemen.

Der Höchstbetrag beim **Verlustrücktrag** soll von derzeit 500 000 Euro auf 1 Mio. Euro angehoben werden. Bei zusammenveranlagten Ehegatten erhöht sich der Verlustrücktrag somit auf 2 Mio. Euro. Den Steuerpflichtigen wird somit ein erheblicher steuerlicher Vorteil zugesprochen. Verluste, die über den Höchstbeträgen liegen, können wie bisher in zukünftigen Veranlagungen berücksichtigt werden.

Im **Grunderwerbsteuerrecht** erfolgt eine rückwirkende Gleichstellung von eingetragenen Lebenspartnern mit Ehegatten für alle noch nicht bestandskräftigen Fälle. Das Bundesverfassungsgericht hat dem Gesetzgeber mit seinem Beschluss vom 18.07.2012 aufgetragen, bis zum 31.12.2012 eine entsprechende Regelung für die Altfälle zu finden. Eingetragene Lebenspartnerschaften sind nach der Neuregelung bei der Übertragung von Grundstücken ebenfalls von der Grunderwerbsteuer befreit. Die Regelung gilt rückwirkend für alle Altfälle ab dem Inkrafttreten des Lebenspartnerschaftsgesetzes am 01.08.2001.

Weiterhin sieht der Gesetzgeber die Erhöhung der Arbeitsentgeltgrenze bei den **geringfügigen Beschäftigten** vor. Ab dem 01.01.2013 soll die Grenze von 400 auf 450 Euro erhöht werden. Die monatliche Gleitzone-Regelung bei den Minijobs soll ebenfalls auf 850 Euro angehoben werden. Zudem wird aus der Versicherungsfreiheit in der gesetzlichen Rentenversicherung mit Wahlmöglichkeit zur freiwilligen Versicherung eine Rentenversicherungspflicht mit Befreiungsmöglichkeit.

Wie bereits aus der umsatzsteuerlichen Praxis bekannt, wird eine Lohnsteuernachschau eingeführt. Sie dient der Sicherstellung einer Einbehaltung und Abführung

der Lohnsteuer. Die **Lohnsteuernachschau** ist keine Lohnsteueraußenprüfung, sie dient einer kurzen und zeitnahen Prüfung. Zur Erinnerung: Eine Nachschau ist ohne Vorankündigung des Finanzbeamten möglich. Dem Amtsträger steht das Recht zu, den Betrieb zu den Geschäfts- und Arbeitszeiten des Unternehmers ohne Ankündigung aufzusuchen und die Betriebs- und Geschäftsräume zu betreten, um Sachverhalte festzustellen, die für die Besteuerung erheblich sind. Erkenntnisse zu anderen Steuerarten und steuerrelevanten Sachverhalten dürfen weitergegeben bzw. weiterverwendet werden. Somit steht der Finanzverwaltung neben der umsatzsteuerlichen Nachschau die lohnsteuerliche Nachschau – zur Sammlung von steuerlichen Informationen – über den Steuerpflichtigen zur Verfügung.

Die **Bewertung von Mahlzeiten** bis zu einem Preis von 60 Euro (vorher 40 Euro) soll typisierend mit dem Sachbezugswert (1,57 Euro für das Frühstück bzw. 2,87 Euro für Mittag-/Abendessen) erfasst werden.

Die mit dem Sachbezugswert bewerteten Mahlzeiten sollen darüber hinaus generell nicht besteuert werden, wenn dem Arbeitnehmer für die auswärtige Tätigkeit eine Verpflegungspauschale zustehen würde. Als Alternative können die mit dem Sachbezugswert bewerteten Mahlzeiten vom Arbeitgeber vereinfacht mit 25 % pauschal besteuert werden.

Die **Umsatzsteuerbefreiung** auf eng mit der Sozialfürsorge und der sozialen Sicherheit verbundenen Leistungen soll ausgeweitet werden. Das betrifft auch die privat-gewerblichen Sozialleistungserbringer. Dazu im Einklang wird auch die Leistung für rechtliche Betreuungslösungen sowie die Leistungen eines Vormunds von der Umsatzsteuerbefreiung erfasst.

Die geplante Umsatzsteuerbefreiung für Bildungsleistungen wurde nicht aufgenommen. Der Grund dafür lag in der Befürchtung, dass die Änderung erhebliche Kosten verursachen würde.

Zu den einzelnen Änderungen gibt es zahlreiche Übergangsvorschriften, auf die an dieser Stelle nicht weiter eingegangen wird. Welche Änderungen tatsächlich ihren Weg ins Jahr 2013 finden, wird der Bundesrat endgültig entscheiden.



Wettbewerbsvorteil: „Rechnungswesen“?!

Ingo Berg | Steuerberater

Dimitrios Giannakopoulos | Bachelor of Arts

gross + partner Steuerberater

Sicherlich denkt man in Bezug auf Wettbewerbsvorteile grundsätzlich an die Schaffung von Alleinstellungsmerkmalen. Diese ergeben sich einerseits stets durch qualitative, quantitative, regionale sowie emotionale Aspekte und andererseits natürlich durch Produktinnovationen. In diesem Zusammenhang sei als theoretisches Modell beispielsweise die „Blue-Ocean-Strategie“ erwähnt, die einen bei der Suche bzw. Schaffung neuer Märkte gedanklich unterstützen kann.

Inwieweit einem Unternehmen allerdings Wettbewerbsvorteile durch das Rechnungswesen erwachsen, wird im Folgenden analysiert und dargestellt:

Intern stellt das Rechnungswesen das wichtigste Instrument zur Erfolgsmessung und zur Unternehmenssteuerung dar und sollte daher eine ebenso hohe Bedeutung wie das Kerngeschäft im Unternehmen erfahren und nicht als gesetzliches Dogma zur Bemessung der Steuern und Erfüllung von Publizitätspflichten verstanden werden. Einzig das Rechnungswesen kann Aufschluss darüber geben, ob das Kerngeschäft erfolgreich ist und ob durchgeführte Veränderungen in der Ausrichtung des Kerngeschäfts den geplanten Nutzen erfüllen oder eventuelle Anpassungen vorzunehmen sind.

Entscheidend für eine sachgerechte Unterstützung ist die **Qualität** und **Aktualität** der Finanzbuchhaltung. Beide Faktoren sind kumulativ und zeitgleich zu erfüllen, da nur eine hochqualitative Finanzbuchhaltung überhaupt die Grundlage für Entscheidungen darstellen kann und den Entscheidungsträgern die Vornahme rationaler Handlungen ermöglicht. Die zeitnahe Kenntnisnahme interner und externer Daten ermöglicht es, Ressourcenfehlleitungen rechtzeitig aufzudecken und abzustellen. In welchem Umfang das Rechnungswesen ausgestaltet sein sollte, hängt hierbei einerseits von der Größe des Unternehmens und andererseits von der Komplexität der Geschäftsfelder und Märkte ab, auf denen das Unternehmen tätig wird. Neben der laufenden Finanzbuchhaltung gilt es dann, zur Unternehmens-

steuerung auch über die Implementierung von Kennzahlensystemen, internen Kontrollsystemen, Kostenrechnungen, Planungsrechnungen und Controllinginstrumenten nachzudenken.

Wohingegen das Rechnungswesen den Anteilseignern Aufschluss über den betrieblichen Erfolg gibt, wird das Informationsinteresse externer Finanzierungspartner immer größer. So erfährt das betriebliche Rechnungswesen eine erhebliche Bedeutung bei der Sicherstellung der Finanzierung des Unternehmens und wird auch für kleine und mittelständische Unternehmen (sog. KMU) zum Schlüssel zur Sicherstellung der Finanzierungsfähigkeit.

Wer heutzutage Aufträge großer Unternehmen erhalten möchte oder sogar muss, kommt zumeist nicht mehr umhin, seinen Kunden zumindest seinen Jahresabschluss zeitnah nach Abschluss des Geschäftsjahres offenzulegen. Konzerne sind immer mehr angehalten, ihre Lieferanten nicht mehr nur nach der Qualität der vereinbarten Leistung, sondern auch nach der betriebswirtschaftlichen Substanz zu beurteilen, um ihren fristgerechten Bedarf sicherstellen zu können.

Da deutsche Unternehmen, anders als z. B. in den USA, ihren Kapitalbedarf traditionell über Banken decken, ist dieser Gruppe ein besonderer Stellenwert beizumessen. Bereits seit der Umsetzung von Basel II im Jahr 2007 und der damit eingeführten risikogedeckten Eigenkapitalunterlegung bei der Kreditvergabe waren Banken stets daran interessiert, ihr Kapital Kunden mit guter Bonität zur Verfügung zu stellen. Zur Bemessung der Bonität erfuhren Ratings eine höhere Bedeutung und wurden nahezu zum alleinigen Entscheidungsinstrument der Kreditzusage. Mithilfe des Ratings soll die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kredits festgestellt werden. Das inhärente Risiko jedes Kreditgeschäfts wird dann grundsätzlich über den Darlehenszins abgebildet, kann aber im (worst) case zur Ablehnung des Darlehensantrags führen. Mit der Verabschiedung von Basel III, dass ab dem 01.01.2013 schrittweise in Kraft



tritt, werden die Kapitalbindungsvoraussetzungen für Banken immer restriktiver, sodass die Anforderungen der Banken an die Unternehmen zum Erhalt laufender Kontokorrentkredite oder Investitionsdarlehen höher werden.

Das Rating teilt sich in drei zu beurteilende Bereiche ein. In die Bonitätsbewertung fließen sowohl quantitative (sog. hard facts) und qualitative Faktoren (sog. soft facts) als auch Branchenfaktoren ein. Ein positives Rating ermittelt sich aus dem Zusammenspiel der vorgenannten Faktoren.

Die quantitativen Merkmale umfassen im Wesentlichen die Eigenkapitalausstattung, die Rentabilität, die Liquidität sowie die Kapitaleinsatzfähigkeit. Durch eine Analyse der Kennzahlen aus der Finanzbuchhaltung können hier etwaige Schwächen aufgedeckt und gezielt abgestellt werden.

Ebenso bedeutsam sind allerdings auch die qualitativen Faktoren. Hierzu zählen insbesondere das Kontoführungsverhalten, die Unternehmensorganisation und Strategie, die Nachfolgeregelung sowie die Qualität des Rechnungswesens und der Planzahlen, die Jahresabschlussqualität und das Informationsverhalten.

So führt bereits allein die regelmäßige unaufgeforderte Einreichung eines substantiierten und kurz erläu-

terten Monatsreporting bei der Bank zu einer Verbesserung des Ratings. Bei Kreditbedarf ist daher eine offene Kommunikationsweise mit den Banken zu empfehlen.

Die Unternehmen stehen daher künftig mehr denn je im Wettbewerb bei der Gewinnung von Fremdkapital zueinander. Denn die Zusage oder die Ablehnung eines Kreditantrags kann für die Entwicklung oder sogar den Fortbestand eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung sein.

Bei der Bewerbung um Kapital bei der Bank ist deshalb ein gut organisiertes und belastbares betriebliches Rechnungswesen unerlässlich. So zeigt es auch den Anteilseignern unter Umständen bestehende Schwächen auf, die dann gezielt angegangen werden können, und zugleich vermittelt es den Finanzierungspartnern die Kompetenz der Führungsorgane.

Deshalb gilt es für zukunftsorientierte Unternehmen, notwendige Anpassungen vorzunehmen, um künftig ihre Liquidität zu sichern, um auf ihrem Hauptgeschäftsfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Bei der Bewerbung um Investitionskapital sind die Auswertungen des betrieblichen Rechnungswesens die Visitenkarte des Unternehmens und entscheiden nahezu ausschließlich über die Kreditzusage.

Der Pkw im steuerlichen Betriebsvermögen

Statussymbol versus betriebliche Notwendigkeit und Steuerspielzeug



Dipl.-Finanzwirt (FH)
Frank Scholz
Steuerberater
Scholz Wathsack und Partner
Steuerberatungsgesellschaft



Christiane Feuge
Dipl. Ökonomin
Scholz Wathsack und Partner
Steuerberatungsgesellschaft

Kein anderes Wirtschaftsgut sorgt für eine derart lebhafteste steuerliche Diskussion wie der Pkw. Gern schmückt sich der Unternehmer mit einem prestigeträchtigen Gefährt, obwohl allen bewusst ist, dass der Pkw betriebswirtschaftlich durch den Wertverlust ordentlich Vermögen „verbrennt“. Da muss die Steuer retten, was zu retten ist.

Zugehörigkeitsvoraussetzungen/Ertragsteuern

Für Einzelunternehmen und Personengesellschaften (GbR, KG, OHG, GmbH & Co. KG) gilt, dass der Pkw dem Betriebsvermögen zugerechnet wird, wenn er zu mehr als 50 % betrieblich genutzt wird. Die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte zählen auch zur betrieblichen Nutzung.

Der Nachweis ist dabei durch eine formlose Aufzeichnung über einen Zeitraum von i. d. R. drei Monaten zu führen. Als Angaben reichen dabei die betrieblich veranlassten Fahrten (Anlass und zurückgelegte Strecke) und die Kilometerstände zu Beginn und Ende des Aufzeichnungszeitraums aus (BMF vom 18.11.2009).

Fehlt dieser Nachweis pro Pkw, ist die Zugehörigkeit zum Betriebsvermögen gefährdet. Bei Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH, AG) gelten alle Pkws als betrieblich bedingt. Gleiches gilt bei allen Rechtsformen für Pkws, die Mitarbeitern überlassen werden.

Kosten des Pkws

Bei Zugehörigkeit des Pkws zum Betriebsvermögen sind alle durch den Pkw veranlassten Kosten grundsätzlich steuerlich abzugsfähig, egal ob es sich um eine betriebliche oder private Fahrt handelt, also auch der Tankbeleg für den Urlaub im Ausland.

Wenn die Zugehörigkeit zum Betriebsvermögen nicht nachgewiesen wurde, gilt der pauschale Satz von 0,30 Euro/km für betriebliche Fahrten. Höhere km-Beträge sind bei Nachweis der Kosten/Kilometerleistung möglich, wobei das FG Nürnberg nachgewiesene Kosten bis 2 Euro / km als angemessen anerkannt hat (EFG 2012, S. 1238).

Privatanteile (geldwerte Vorteile)

Die private Nutzung des Pkws ist bei Zugehörigkeit zum Betriebsvermögen pauschal nach der 1%-Methode oder individuell anhand eines Fahrtenbuches abzugrenzen.

1%-/0,03%-Methode/0,002%-Methode

Der Ansatz eines geldwerten Vorteils erfolgt mit 1 % des inländischen Bruttolistenpreises (BLP) zzgl. Sonderausstattung pro Monat für **jeden** betrieblichen Pkw des Unternehmers / Gesellschafters (bis 2009 grundsätzlich nur für den teuersten Pkw). Gegen den Ansatz des BLP ist ein Musterprozess des Bundes der Steuerzahler wegen Berücksichtigung ortsüblicher Rabatte je nach Fahrzeugtyp von 5 % bis 25 % (BFH, Az. VI R 51/11) anhängig.

Das FG Niedersachsen (Az. 3 K 406/10) hat zudem entschieden, dass bei vertraglichem Ausschluss der Privatnutzung des Pkws des Gesellschafter-Geschäftsführers einer GmbH die 1%-Regelung keine Anwendung findet – Revision durch das Finanzamt (BFH, Az. IV R 23/12).

Falls so argumentiert wird, muss ein privater – evtl. gleichwertiger – Pkw vorhanden sein, da sonst fehlende Privatfahrten unglaubwürdig erscheinen.

Die 1%-Regelung findet keine Anwendung, falls der Pkw nachweislich einen ganzen Monat nicht genutzt wurde (z. B. Abmeldung des Cabrios im Winter).

Für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte ist zusätzlich ein geldwerter Vorteil von 0,03 % des BLP pro Monat pro Entfernungskilometer anzusetzen. Von diesem Betrag ist die Entfernungspauschale mit 0,30 Euro/km abzuziehen. Bei weniger Fahrten zur Arbeit 0,002 % des BLP je Fahrt (BMF 01.04.2011). Einheitliche Ausübung pro Jahr entweder 0,03 % oder 0,002 %.

Beispiel 1:

Der neue Firmenwagen von Unternehmer A hat einen BLP von 30 000 Euro. Die Entfernung zwischen Wohnung

und Arbeitsstätte beträgt 15 km. A ist an 200 Tagen zur Arbeit gefahren.

1%-Methode:

$30\,000 \text{ Euro} \times 1\% \times 12 \text{ Monate} = 3\,600 \text{ Euro}$

0,03%-Methode:

$30\,000\% \times 0,03\% \times 15 \text{ km} \times 12 \text{ Monate} = 1\,620 \text{ Euro}$

Entfernungspauschale:

$200 \text{ Tage} \times 15 \text{ km} \times 0,30 \text{ Euro} = 900 \text{ Euro}$

Geldwerter Vorteil:

$3\,600 \text{ Euro} + 1\,620 \text{ Euro} - 900 \text{ Euro} = 4\,320 \text{ Euro}$.

Unternehmer A hat als geldwerten Vorteil aus der Nutzung des Firmenwagens 4 320 Euro pro Jahr zu versteuern. Um diesen Betrag erhöht sich sein Gewinn.

Fahrtenbuchmethode

Aus Fairnessgründen lässt die Finanzverwaltung die individuelle Fahrtenbuchmethode zu, stellt an diese jedoch enorm hohe Ansprüche bez. der Eintragungen (z. B. BFH, Az. VI R 33/10 – Fahrstrecke, Adressen) und lässt nur eine Handvoll geringfügiger kleiner Fehler im Fahrtenbuch zu, andernfalls wird dieses verworfen und es gilt die 1%-Methode.

Wer zu einer hohen Selbstdisziplin und Selbstgeißelung neigt, ist durchaus geeignet, ein solches Fahrtenbuch zu führen. Der Schmerz und die Frage der Sinnhaftigkeit verstärken sich meist dann, wenn der Betriebsprüfer das Fahrtenbuch verwirft. Im Übrigen sollte die Zeit zwischen Weihnachten und Neujahr der Familie und nicht dem Fahrtenbuch gewidmet werden. Die einzige Alternative stellt u. E. ein zertifiziertes elektronisches Fahrtenbuch dar (z. B. Travelcontrol).

Beispiel 2:

Unternehmer A ist mit seinem Firmenwagen insgesamt 25 000 km gefahren, davon 12 000 km betrieblich, 7 000 km privat und 6 000 km zwischen Wohnung und Arbeitsstätte. Insgesamt sind 10 000 Euro an Kosten angefallen.

Die Kosten pro Kilometer betragen 0,40 Euro.

Private Fahrten:

$4\,000 \text{ km} \times 0,40 \text{ Euro} = 1\,600 \text{ Euro}$

Fahrten Wohnung zur Arbeitsstätte:

$6\,000 \text{ km} \times 0,40 \text{ Euro} = 2\,400 \text{ Euro}$

Entfernungspauschale:

$200 \text{ Tage} \times 15 \text{ km} \times 0,30 \text{ Euro} = 900 \text{ Euro}$

Geldwerter Vorteil:

$1\,600 \text{ Euro} + 2\,400 \text{ Euro} - 900 \text{ Euro} = 3\,100 \text{ Euro}$.

Unternehmer A hat als geldwerten Vorteil aus der Nutzung des Firmenwagens 3 100 Euro pro Jahr zu versteuern. Um diesen Betrag erhöht sich sein Gewinn.

Die Fahrtenbuchmethode ist umso günstiger, je höher der Anteil der betrieblich gefahrenen Kilometer und je höher der BLP ist. Die Wahl zwischen 1%-Methode und Fahrtenbuchmethode kann für jedes Jahr neu getroffen werden.

Angemessenheit des Fahrzeuges

Grundsätzlich gilt für die Wahl des Pkws die unternehmerisch freie Entscheidung, aber es muss im Verhältnis zum Gewinn / Größe des Unternehmens / Bedeutung des Repräsentationsaufwands ein angemessener Pkw sein. Ansonsten kommt es zu einer teilweisen Versagung des Betriebsausgabenabzugs (Ferrari bei Tierarzt unangemessen, Revision BFH VIII R 20/12, kritisch ab zwei hochpreisigen Fahrzeugen im Betriebsvermögen).

Die Frage aller Fragen: Leasing oder Kauf?

Kauf

- Ausweis im Anlagevermögen mit Abschreibung bei Neuwagen auf sechs Jahre (starre Verteilung)
- bei mehr als 90% betrieblicher Nutzung oder Überlassung an Mitarbeiter/GmbH-Geschäftsführer evtl. Sonderabschreibung gem. § 7g EStG für kleine und mittlere Unternehmen – Berücksichtigung als Investitionsabzugsbetrag
- evtl. Belastung der Bilanz mit Darlehensfinanzierung – Zinssatz wichtig
- Vorsteuerabzug als Finanzierungsmittel
- Versteuerung des Verkaufserlöses abzgl. Buchwert

Leasing

- Bilanzschonend – keine Aktivierung – hohe EK-Quote – Liquiditätsschonend
- Leasingzahlungen im Rahmen der Höhe des Leasingerlasses in voller Höhe als Betriebsausgaben abzugsfähig (flexibel)
- Leasingsonderzahlung ist im Jahr der Zahlung voll als Betriebsausgabe abzugsfähig (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung) oder auf die Laufzeit des Vertrages zu verteilen (Bilanzierung)
- Kaufoption nach Leasingende
- Hinzurechnungstatbestand bei der Gewerbesteuer, wenn Freibetrag überschritten

Entscheidung

Leasing kann durchaus für die Gestaltung interessant sein, insbesondere wegen der Leasingsonderzahlung bzw. der flexiblen Höhe der Leasingraten. So kann starken Geschäftsjahren durch Einmalzahlungen begegnet werden. Entscheidend ist dabei der persönliche Steuersatz und der jeweilige hinterlegte Zinssatz des Finanzierungs-/Leasinggeschäftes. Eine steuerliche Beratung vor der Investitionsentscheidung lohnt sich.

GESTALTUNGSTIPP

Pkw-Überlassung an mitarbeitenden Ehegatten als 400-Euro- Minijob

Nachdem im Jahr 2010 das Bundessozialgericht (BSG, Az. B 12 R 5/09) die Sachwertüberlassung sozialversicherungsrechtlich abgesegnet hat, empfiehlt sich statt der Barentlohnung des Minijobs die Überlassung eines Pkws an den Ehegatten.

Die Versteuerung erfolgt dabei mit der 1%-Methode pro Monat zzgl. der 0,03% für die Entfernung Wohnung / Arbeitsstätte. Dieser geldwerte Vorteil muss pro Monat unter 400 Euro bleiben, damit die Mini-Job-Regelung Anwendung findet.

Die tatsächlichen Kosten durch Leasing, Benzin, usw. können deutlich höher liegen im Vergleich zu den 400 Euro. So werden private Ausgaben des Pkws legal in den Betrieb verlagert.

Gestaltungsmodelle zur Sicherung der Begünstigungen für das Betriebsvermögen

Bislang vom Gesetzgeber nicht gestoppt!

Dipl. oec. Marco Reimann | Wirtschaftsprüfer | acarius Steuerberatungsgesellschaft | Geschäftsführer



Entgegen der ursprünglichen Absicht erfolgte im Rahmen der Abstimmung über das Jahressteuergesetz 2013 keine Verschärfung des Erbschaftsteuergesetzes. Damit verstoßen die bisherigen Gestaltungsmodelle zur Sicherung der Begünstigungen für das Betriebsvermögen auch weiterhin bei der Übertragung von Privatvermögen zumindest nicht gegen den Gesetzeswortlaut. Nach derzeitiger Rechtslage werden Begünstigungen für Betriebsvermögen gewährt, wenn das Verwaltungsvermögen des Betriebes eine vorgeschriebene Quote am Gesamtbetriebsvermögen nicht übersteigt. Für eine 85%ige Steuerbefreiung (Regelverschonung) liegt die Quote bei 50 %, für eine 100%ige Steuerbefreiung (Optionsverschonung) bei 10 %.

„Cash“-Gesellschaften

Geld, Festgeld und Spareinlagen stellen nach Auffassung der Finanzverwaltung und großer Teile des Schrifttums nach derzeitigem Recht kein schädliches Verwaltungsvermögen dar. Durch die Einlage von Geldvermögen in eine gewerbliche Gesellschaft kann somit begünstigtes Betriebsvermögen geschaffen werden, auch wenn dieses das einzige Betriebsvermögen darstellt. Anstatt Barvermögen zu verschenken, das bei bereits erfolgter Inanspruchnahme der bestehenden Freibeträge in voller Höhe der Besteuerung im ErbStR unterliegt, werden Geschäftsanteile übertragen. Der Vorteil ist immens, da die Cash-GmbH im Regelfall keine oder nur wenige Angestellte hat und somit nicht unter die Lohnsummen-

klausel fällt und nicht über Verwaltungsvermögen verfügt, kann die Optionsregelung in Anspruch genommen werden, mit der Folge, dass eine völlige Steuerfreiheit der Schenkung erreicht wird. Auf diese Gestaltungsmöglichkeit hat auch der Bundesfinanzhof (BFH) in seinem ersten Beschluss zum seit 2009 geltenden neuen Erbschaftsteuerrecht hingewiesen. Diese Art der Gestaltung ist jedoch heftiger Kritik ausgesetzt und so hat der BFH in späterer Entscheidung diese Gestaltung zum Anlass einer Fundamentalkritik am Erbschaftsteuersystem genommen. Der Gesetzgeber hat im Jahressteuergesetz 2013 keine Lösung gefunden. Die Kritik bleibt.

Forderungs-Gesellschaften

Immobilien, Wertpapiere und Schmuck sind grundsätzlich als Verwaltungsvermögen zu qualifizieren. Um trotzdem die für Betriebsvermögen bestehenden Begünstigungsregelungen in Anspruch nehmen zu können, werden zwei Gesellschaften benötigt, also z. B. zwei GmbHs. In die eine GmbH (GmbH 1) wird das dargestellte Privatvermögen eingelegt. Anschließend kauft die zweite GmbH (GmbH 2) das gesamte eingelegte Vermögen zum Verkehrswert, wobei die Kaufpreisforderung durch die GmbH 1 gestundet wird.

Die GmbH 1 besitzt nur eine Kaufpreisforderung in ihrem Betriebsvermögen. Diese stellt jedoch kein Verwaltungsvermögen dar. Die GmbH 2 verfügt zwar ausschließlich über Verwaltungsvermögen, dem steht jedoch die Kaufpreisverbindlichkeit gegenüber, sodass

der Unternehmenswert dieser Gesellschaft o Euro beträgt. Werden nun die Anteile an beiden Gesellschaften übertragen, so kann dies völlig steuerfrei erfolgen, da auch in diesem Fall die Optionsregelung in Anspruch genommen werden kann.

Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen von Betriebsvermögen oder wann schnappt die Steuerfalle zu?

Die großzügig gewährten Steuerbegünstigungen des Fiskus für das übertragene Betriebsvermögen bei den o. g. Beispielen werden jedoch nur bei der Beachtung der Lohnsummenklausel im Falle der Beschäftigung von mehr als 20 Personen einer Gesellschaft und der Behaltensfrist von sieben Jahren in voller Höhe gewährt.

Ein Gestaltungsansatz für die Lohnsummenklausel liegt in der Trennung von Betriebsvermögen und Beschäftigten in verschiedenen Betriebsvermögen. Vor der Übertragung der Anteile an den Gesellschaften erfolgt die Überführung des Betriebsvermögens in eine sog. Besitzgesellschaft, welche weniger als 20 Beschäftigte hat und von der Lohnsummenregelung ausgenommen ist. Die weiteren Beschäftigten bleiben in einer sog. Betriebsgesellschaft angestellt. Diese Gesellschaft besitzt kein oder kaum Betriebsvermögen und hat somit nur einen geringen Steuerwert. Somit erfolgt die Trennung des werthaltig begünstigten Vermögens vom Risiko der Lohnsummenschwankung.

FAZIT

Inwieweit die Regelungen der Betriebsvermögensbegünstigungen bei Erbschaften und Schenkungen erhalten bleiben, ist insbesondere vor dem Hintergrund der Bedenken des Bundesfinanzhofes zu einer möglichen Verfassungswidrigkeit dieses Rechts fraglich. Die Entscheidung darüber ist jedoch dem Bundesverfassungsgericht vorbehalten. Die dargestellten Gestaltungen mögen zwar aktuell formal nicht gegen die geschriebenen Gesetze verstoßen. Welche Folgen ein Urteil des Verfassungsgerichts oder eine gesetzliche Änderung auf jetzt noch vorgenommene Gestaltungen im oben beschriebenen Sinn hat, lässt sich bislang nicht vorhersagen.

Existenzgründung und Franchise

Andreas Deumeland | Steuerberater | ETL Löwen Treuhand GmbH



Der Chefredakteur des Magazins Impulse hat sachlich abgeleitet, dass Deutschland ein Land der Arbeitnehmer/Arbeitgeber sei und weniger der Unternehmer/Gründer. Das gilt natürlich nur in der statistischen Masse und nicht im Einzelfall.

Wahrscheinlich werden die Notwendigkeiten für eine Existenzgründung auch überschätzt und die Hürden hinsichtlich Recht, Finanzierung und Abgabenlasten unnötig kompliziert dargestellt.

Der Existenzgründer darf sich nicht an „Weltreichen“ wie Bosch oder Siemens orientieren, denn auch diese sind ganz klein begonnen worden und hatten „nur“ die beiden Voraussetzungen, die meines Erachtens allein über eine erfolgreiche Gründung entscheiden – Produkt und Unternehmerperson. Alles andere kann von erfahrenen Dienstleistern beige-steuert werden.

Was ist wirklich notwendig?

Den Erfolg bestimmt nur das Produkt – Rechtsform, Finanzierung und alles andere sind absolut nachrangig. Das Produkt kann Gegenstand, Dienstleistung oder Handwerk sein – entscheidend sind Kundennutzen, Qualität und die gezielte Positionierung innerhalb des potenziellen Kundenkreises.

Idealziel des Kundennutzens ist eine Alleinstellung – wer noch solche Lücken findet, sollte die Idee sehr ernsthaft verfolgen.

Aber auch bessere Qualität und/oder besondere Dienstleistungsansätze sind Weiterverfolgung und Umsetzung wert. Wer allerdings als einziges Argument nur den „billigeren“ Preis für sein Produkt anführen kann, sollte das Konzept sehr kritisch hinterfragen, ob er etablierten Anbietern nur über den Preis ausreichend Kunden dauerhaft abwerben kann und ob fest situierte Anbieter über kurzzeitige Preisanpassungen nicht die Startphase des Neuen leicht scheitern lassen können.

Es reicht auch nicht die Überzeugung, dass schon „x%“ der großen „Kundenmassen“ das Produkt kaufen werden. Die „Kundenmasse“ muss sorgfältig nach den einzelnen Segmenten betrachtet werden – Verbraucher/Weiterverarbeiter – Großkunden/ Einzelkunden – jung/alt – Mann/Frau – Kaufkraft/Preiselastizität. Das sind nur generelle Kriterien, denen sich aber noch eine Reihe von produktindividuellen Besonderheiten anschließt.

Bei Produktdefinition und -positionierung können Berater mit Marketinghintergrund hilfreiche Sparringspartner sein. Wer dann von seinem Produkt überzeugt und persönlich bereit ist, mit seinem Produkt „Tag für Tag seine Kunden zu überzeugen“, sollte sich einen kompetenten Berater mit dem kompletten Netzwerk oder mehrere spezialisierte Einzelberater suchen, die für ihn alle die Dinge fachmännisch erledigen, vor denen sich Existenzgründer zu häufig zu sehr fürchten.

Wann hilft Franchise?

Wer den Willen und das Selbstbewusstsein zur Selbständigkeit hat, dem aber das erforderliche Produkt mit Durchsetzungswahrscheinlichkeit fehlt, der sollte über eine Franchise-Übernahme nachdenken.

Franchise hat den Vorteil, dass das unbedingt erforderliche klar definierte Produkt bereits „sichtbar“ ist, bei etablierten Systemen sogar schon markterprobt. Der Existenzgründer muss also nicht sein Produkt selbst definieren, sondern sich aus dem inzwischen sehr breiten Angebot das aussuchen, das am besten zu seiner Person passt und ausreichend erfolgversprechend ist. Der Gründer sollte sich dabei nicht vorrangig am schon erkennbaren Erfolg und potenziellen „Supergewinn“ (McDonald's, ...) orientieren. Abgesehen vom dann auch schon deutlich höheren Einstandsinvestment und dem Risiko einer Überrepräsentanz in der Region ist auch beim Franchise die erfolgreiche Umsetzung des Konzeptes für den persönlichen Erfolg entscheidend und das persönliche „Wohlfühlen“ mit dem jeweiligen Franchise-Konzept

ist erste Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung.

Als Franchise-Nehmer werden Sie nicht der nächste Bosch oder Siemens werden, die Möglichkeit haben nur die Franchise-Geber, wenn ihr Konzept wirklich erfolgreich wird. Aber Existenzgründer im Franchise haben auch ein deutlich geringeres Risiko des Scheiterns. So ist durch Studien belegt, dass von 100 Existenzgründern nach drei Jahren noch 68 am Markt sind, bei Franchise aber 83. Dabei kann der Gründer in den Franchise-Systemen sowohl mehr arbeitnehmersnahe als auch unternehmersnahe Systeme finden und letztlich kann ein Gründer sogar über Franchise die gewünschten Erfahrungen sammeln, um später den Schritt zur „völligen“ Selbständigkeit zu tun und dann der nächste Bosch oder Siemens zu werden.

Wer ist „richtig“ für Franchise?

Gründer, die gern an Bestehendem nörgeln, die grundsätzlich alles besser wissen, und Egoisten, denen Erfolg auch zulasten des Systems erstrebenswert ist, sollten sich den Einstieg gut überlegen. Die Wahr-

scheinlichkeit des Scheiterns auch oder gerade im System wird deutlich überproportional sein.

Wer das System lebt und Verbesserungspotenzial zum Wohle des Systems sachlich einbringt, hat beste Möglichkeiten. Je stärker und ausgereifter das Franchise-System, desto stärker ist der einzelne Franchise-Nehmer und desto größer sein persönlicher Erfolg.

Was ist vor Franchise-Beginn zu beachten?

Franchise-Geber sind keine Wohltäter. Sie wissen, dass ihr System nur mit starken und motivierten Franchise-Nehmern erfolgreich wird, andererseits wollen sie Leistungsdruck erzeugen und natürlich auch selbst gut verdienen. Deshalb wird der persönliche Erfolg des Franchise-Nehmers schon sehr wesentlich beim Vertragsabschluss beeinflusst. Da Verträge häufig für fünf oder zehn Jahre als erste Laufzeit abgeschlossen werden, ist die Vereinbarung der wesentlichen Bestandteile entscheidend. Hilfreich sind hier Berater, die die wichtigen und noch verhandelbaren Vertragsbestandteile kennen und möglichst auch verschiedene Systeme zum Vergleichen.

ETL | Haus
Braunschweig

Beratung mit Biss – aber nett

Von der Gründung bis zur Nachfolge

- Gründercoaching
- Businesspläne
- Rechtsformvergleich
- Nachfolgeregelung, Erbschaft
- Fördermittelcheck
- Finanzierung
- Umwandlungen
- Stiftungen

In Kooperation mit:

ETL | Wirtschaftsprüfung

ETL | Franchise

ETL | ADHOGA

ETL | Rechtsanwälte

ETL | Unternehmensberatung



ETL Löwen Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Tel: (0531) 707040

Brüderle & Kollegen GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Tel: (0531) 230230

ETL Wiebeck & Kollegen GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Tel: (0531) 78773

WIWAG GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Tel: (0531) 580 12-0

ETL Haus Braunschweig | Frankfurter Straße 254 | 38122 Braunschweig

Betriebswirtschaftlich entscheidend ist das Erreichen der kritischen Umsatzgrenze, deren Überschreiten das auskömmliche Betreiben des Geschäfts ermöglicht. Wichtig sind daneben die Kalkulation zu übernehmen der Investitionen und die Wirkungen von Franchise-Gebühren und Umlagen.

Rechtlich sind u. a. Punkte wie Gebiets- und Wettbewerbschutz, Preis- und Bezugsbindungen, Systemkosten und die Vereinbarung von Ausstiegsschancen zu beachten und unbedingt vor Beginn festzuschreiben. Natürlich entwickelt sich ein Franchise-Verhältnis weiter und bei Bedarf kann man auch Nachbesserungen fordern. Aber nachfordern ist immer schwerer als vorab zu vereinbaren.

Was entscheidet nach Franchise-Beginn?

Der Franchise-Unternehmer sollte sich als gut funktionierender Regionalunternehmer verkaufen und sich

dabei von einem erfahrenen Berater unterstützen lassen. Grundlage sind aussagefähige und vergleichbare Zahlen nach den Standards des Franchise-Gebers, form- und zeitgerecht. Neben den harten Faktoren wie Umsatz, Kosten und Gewinn, sollten auch weiche Faktoren wie Reklamationen, Lageraufbau, Fluktuation oder Krankheitstage beobachtet werden. Der Vergleich mit anderen Systemteilnehmern und ein allgemeines Benchmarking sollten frühzeitige Vergleiche und Bestätigung oder Gegensteuerung ermöglichen.

Und wenn so ausreichend Geld verdient worden ist, kann der Berater noch mit Jahresabschluss, Steuerklärungen und guten Gestaltungen dafür sorgen, dass der Unternehmer nicht mehr Abgaben zahlt als nötig, damit der Unternehmer genug Kapital sammelt, um mit weiteren Standorten in seinem Franchise-Konzept zumindest ein kleiner Bosch oder Siemens zu werden.

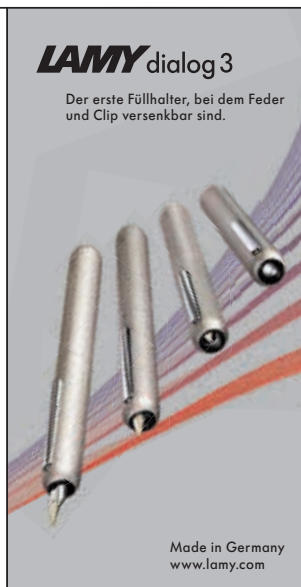


MONTBLANC

Meisterstück 149
Der legendäre Füllfederhalter mit handgefertigter 18-Karat-Goldfeder mit Platintarsie, vergoldeten Ringen und vergoldetem Clip.
New since 1924.



GRAF VON FABER-CASTELL



LAMY dialog 3

Der erste Füllhalter, bei dem Feder und Clip versenkbar sind.

Made in Germany
www.lamy.com



1234567890111
A B C abcdefg
hijklmnopqrstuvwxyz

Pelikan

Serie Souverän

Weiss Bürobedarfshaus
Sack 21-22
38100 Braunschweig
Tel. 0531 / 12 59 46
info@buero-weiss.de

W
WEISS

Kontaminierter Nachlass – Ratschläge für Erben

Norbert Groß | Steuerberater, Fachberater für Testamentsvollstreckung und Nachlassverwaltung (DStV e.V.)
gross + partner Steuerberater



Durch die im Jahr 2012 vereinbarten bilateralen Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz sowie geschlossener Amnestievereinbarungen mit weiteren Ländern, wird die Welt weiter gläsern. Insbesondere im Zusammenhang mit vererbtem Schwarzgeld entstehen erhebliche Risiken und schränken die Gestaltung der Vermögensnachfolge ein, sodass qualifizierte fachliche Beratung unerlässlich ist.

Was ist bei einer Erbschaft mit zum Teil nicht versteuertem Vermögen bzw. richtig deklarierten Einkünften für die Erben zu bedenken?

Zu unterscheiden ist stets zwischen der Erbschaftsteuer und den Steuern, die bis zum Ableben des Erblassers verwirklicht wurden.

Die Erben sind verpflichtet, den Vermögensanfall der Erbschaftsteuer zu unterwerfen. Jeder der Erbschaftsteuer unterliegende Erwerb ist drei Monate nach erlangter Kenntnis über die Erbschaft dem zuständigen Finanzamt schriftlich anzuzeigen. Einer Anzeige bedarf es nicht, wenn der Erwerb auf einer von einem deutschen Gericht, deutschen Notar oder deutschen Konsul eröffneten Verfügung von Todes wegen beruht. Dies gilt ebenso für Schenkungen.

Für die Erbschaftsteuer gilt die Erklärungspflicht auch trotz der verfassungsrechtlichen Bedenken gegen das geltende Recht. Bis zur Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes sollte die Steuerfestsetzung durch ein außergerichtliches Rechtsbehelfsverfahren offen gehalten werden.

Für die Nichtabgabe bzw. unrichtige Erbschaftsteuererklärungen verwirklicht der Erbe den Straftatbestand der Steuerhinterziehung.

In Zusammenhang mit Erbschaften sollten allerdings auch die Einkommensteuern des Erblassers besondere Beachtung erfahren.

Für Einkommensteuern des Erblassers, die zu seinen Lebzeiten entstanden sind, besteht Steuererklärungspflicht. Die Erben sind verpflichtet, die Einkünfte vollständig und richtig für alle noch nicht abgeschlossenen Veranlagungsjahre zu erklären. Die Versteuerung erfolgt nach den persönlichen Verhältnissen des Erblassers.

Erkennt der Erbe die Unrichtigkeit angegebener Steuererklärungen des Erblassers, ist er zur Berichtigung verpflichtet, soweit noch keine Verjährung eingetreten ist. Die Verjährungsfristen betragen vier Jahre, für vorsätzlich hinterzogene Steuern zehn Jahre und für leichtfertig verkürzte Steuern fünf Jahre. Die Untätigkeit des Erben führt zur Steuerhinterziehung durch Unterlassen. Werden die Erklärungen nachgeholt, sind die Steuern und Nachzahlungszinsen aus dem Vermögen des Erblassers zu entrichten. Insoweit bleibt der Erbe straffrei.

Zu beachten ist, dass nicht nur Einkommensteuern nachzuzahlen sein können. Soweit keine Verjährung eingetreten ist, sind auch Betriebssteuern – z. B. Umsatz- und Gewerbesteuer – auf nicht erklärte Einnahmen zu entrichten.

Die für den Erblasser nachzuzahlenden Steuern mindern den zu versteuernden Nachlass, dies gilt nach neuester BFH-Rechtsprechung auch für die zum Zeitpunkt des Todes noch nicht entstandenen Steuern. Der Erbe hat bei Kenntnis von nicht versteuertem Vermögen im Nachlass folgende Möglichkeiten:

- Ausschlagung (grds. innerhalb von 6 Wochen)
- unverzügliche Berichtigung der Steuererklärungen nach § 153 AO (2 bis 4 Wochen)
- Selbstanzeige nach § 371 AO, wenn der Erbe den Tatbestand der Steuerhinterziehung realisiert hat
- Nachlassinsolvenzverfahren

Für den Fall der angeordneten Testamentsvollstreckung gehen die Pflichten zur Abgabe der Steuererklärungen und deren Zahlung aus dem Nachlass grundsätzlich auf den Testamentsvollstrecker über.



FAZIT

„Insbesondere im Zusammenhang mit vererbtem Schwarzgeld entstehen erhebliche Risiken und schränken die Gestaltung der Vermögensnachfolge ein, sodass qualifizierte fachliche Beratung unerlässlich ist.“

Schweigen ist Silber, Vorbereitung ist Gold

Verhaltenshinweise und Präventionsmaßnahmen im Strafverfahren

Christian Ballasch | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verkehrsrecht

Dr. iur. Jan Hahlweg | Rechtsanwalt

Appelhagen Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater



Die Situation ist unangenehm: Die Polizei erscheint bei Ihnen zu Hause oder in der Firma und will mit Ihnen „kurz einen Sachverhalt klären“. Noch schlimmer ist es, wenn die Polizei einen Durchsuchungsbeschluss vorlegt und die Privat- und Geschäftsräume durchsucht.

Wie kann es dazu kommen?

Die Vorfeldermittlungen der Ermittlungsbehörden sind regelmäßig noch lückenhaft und unvollständig. Somit kann es jeden – ob schuldig oder unschuldig – treffen. Anhaltspunkte für Ermittlungen sind häufig (anonyme) Anzeigen oder Hinweise. Diese können beispielsweise von neidischen Nachbarn, Konkurrenten oder auch Mitarbeitern stammen. Im Bereich der Wirtschaftsstraf-taten erlangen die Ermittlungsbehörden ihre Erkenntnisse aus Betriebsprüfungen, Kontrollmitteilungen, Steuer-CDs und den Auswertungen der Geschäftsvorfälle. Selbst wenn die eigenen Unterlagen „sauber“ sind, kann beispielsweise ein Fehlverhalten von Geschäftspartnern zu Verdachtsmomenten führen, die sich auch gegen einen selbst richten.

Es kommt daher gar nicht so selten vor, dass man sich völlig unerwartet einer solchen Situation ausgesetzt sieht.

Was geht einem durch den Kopf?

Aus zahlreichen Gesprächen mit Mandanten können wir sagen, dass einem Betroffenen in einer solchen Lage oftmals folgende Gedanken durch den Kopf gehen:

- Ich muss die Angelegenheit schnellstmöglich klären, ich will die Sache so schnell wie möglich vom Tisch haben!
- Wenn ich jetzt sage, dass ich nichts sagen will, erweckt das doch den Anschein, als hätte ich etwas zu verbergen!
- Das gilt erst recht, wenn ich sage, dass ich mich erst mit meinem Anwalt besprechen will.
- Ich kann die Situation vielleicht entschärfen, indem ich mich uneingeschränkt kooperativ zeige!

- Wenn ich alles tue, was man von mir will, lässt man mich am ehesten wieder in Ruhe!

Wie verhält man sich am besten?

Das Erscheinen der Ermittlungsbehörden ist eine außergewöhnliche Situation. Instinktiv neigt nahezu jeder dazu, sich gegen einen Vorwurf zu verteidigen – gerade wenn dieser Vorwurf unberechtigt erscheint. Dies führt häufig dazu, dass bereits ganz am Anfang eines Strafverfahrens Fehler passieren, die sich im weiteren Verfahren nicht oder nur schwer korrigieren lassen. Der Polizeibeamte, der nach Ihnen verlangt, hat einen Wissensvorteil: Er weiß, was er von Ihnen will. Sie wissen das noch nicht. Will er Sie als Zeugen sprechen oder als Beschuldigten? Abhängig davon haben Sie völlig unterschiedliche Rechte.

ALS GRUNDSATZ GILT: SAGEN, WER MAN IST, UND SONST SCHWEIGEN!

Gegenüber der Polizei müssen sowohl der Zeuge, als auch der Beschuldigte keine Angaben machen. Letzterer hat im gesamten Strafverfahren ein umfassendes Schweigerecht. Sofern ein Betroffener über seinen Status im Unklaren gelassen wird, er sich aber „spontan“ zu Vorwürfen äußert, sind diese Angaben häufig dennoch verwendbar!

Der Zeuge

Auch für den Zeugen bestehen Risiken. Eine unbedachte Aussage – gerade bei komplexen Vorwürfen – kann dazu führen, dass sich der Status ändert und aus dem Zeugen plötzlich ein Beschuldigter wird. Der Zeuge hat ebenfalls einen Anspruch auf rechtlichen Beistand. Er sollte im Zweifelsfall mit seinem Anwalt abklären, welche Gefahren bestehen, selbst in den Fokus der Ermittler zu geraten, und wie diesen zu begegnen ist.

Für Zeugen besteht zudem bei allzu sorgloser Verdächtigung anderer Personen die Gefahr, sich selbst strafbar zu machen.





Der Beschuldigte

Wie bereits ausgeführt, ist der Beschuldigte in der Ausgangssituation in einem deutlichen Wissensnachteil. Im Strafverfahren gilt es, diesen erst einmal aufzuhören.

Abzuklären ist:

- Was wird mir vorgeworfen?
- Auf welche Beweismittel (z. B. Zeugen) wird der Vorwurf gestützt?
- Reichen die Beweismittel überhaupt aus, den strafrechtlichen Vorwurf zu begründen?

Ein Verteidiger wird immer, bevor er für seinen Mandanten Angaben zur Sache macht, Akteneinsicht nehmen, um diese Fragen abzuklären.

Dabei kann es z. B. sein, dass die Ermittlungsbehörde im Laufe des Verfahrens einen milderen Vorwurf annimmt, als sie es zunächst getan hat. Dann muss sich „nur“ noch gegen diesen verteidigt werden.

Der Verteidiger kann ersehen, wer Strafanzeige gestellt hat. Möglicherweise ist es der Konkurrent oder der Nachbar, der seit Langem angekündigt hatte, Ihnen „Ärger einzuhandeln, den Sie nicht so schnell vergessen werden“.

Der spezialisierte Verteidiger kann nach erfolgter Akteneinsicht beurteilen, ob der Betroffene weiter zum Vorwurf schweigen oder eine Stellungnahme abgeben sollte. „Richtiges“ Schweigen ist Verteidigung!

Sofern sich der Betroffene zu früh zum Vorwurf äußert, beraubt er sich dieser Verteidigungsmöglichkeit.

Präventionsmaßnahmen/Compliance

Wie man sich auf mögliche strafrechtliche Ermittlungen vorbereitet, hängt von den persönlichen Lebensumständen ab.

Für den Privatmann wird es ausreichen, wenn er keine Angaben zur Sache macht und gleich zu Beginn des Verfahrens auf anwaltliche Hilfe zurückgreift.

Für den Unternehmer ist es hingegen ratsam, weitreichendere Maßnahmen zu ergreifen. Solche vorbeugenden Maßnahmen werden oftmals auch als „Compliance“ bezeichnet.

Der erste Schritt hierzu ist eine Risikoanalyse. Bin ich „nur“ privat oder auch unternehmerisch tätig? In welcher Branche bin ich tätig? Beschäftige ich Mitarbeiter? Mache ich Auslandsgeschäfte? Bin ich steuerlich gut beraten?

Ein Unternehmer sollte sich damit beschäftigen, welchen spezialisierten (Wirtschafts-) Strafrechtler man im Fall der Fälle anruft. Nichts ist schlimmer, als bei einer Durchsuchung nicht zu wissen, wen man anrufen soll. Es kann helfen, auch ohne konkreten Anlass, einen Anwalt anzusprechen und mit diesem zu klären, ob er der richtige Ansprechpartner wäre. Bei dieser Gelegenheit kann sich der Unternehmer dem Anwalt vorstellen, auf Besonderheiten der eigenen Situation oder des Betriebs hinweisen und Kontaktdaten hinterlegen.

Auch kann es sinnvoll sein, sich mit der Durchsuchungssituation zu beschäftigen und einfache Grundregeln zu verinnerlichen. Dies sollte ggf. auch mit Mitarbeitern besprochen werden.

Sollte die Analyse Ihres Betriebes ergeben, dass ein erhöhtes Risiko für die Verwicklung in Straftaten besteht, ist die Einrichtung eines Compliance-Systems angezeigt. Hierbei werden Strukturen zur Einhaltung von Gesetzen, Regeln und Richtlinien erarbeitet. Solch ein Compliance-System schützt den Unternehmer auch vor weiteren Schäden: Sofern Mitarbeiter Gesetze verletzt haben, eröffnet § 130 OWiG die Möglichkeit, Bußgelder bis zu einer Höhe von 1 Mio. Euro gegen den Unternehmer festzusetzen und den Gewinn aus der Straftat abzuschöpfen. Hiergegen kann sich der Unternehmer jedoch verteidigen, indem er auf getroffene Präventionsmaßnahmen verweist.

VERHALTEN BEI DURCHSUCHUNGEN

- **Durchsuchungsbeschluss vorlegen lassen:** Hieraus ist ersichtlich, welcher Vorwurf Ihnen gemacht wird und was beschlagnahmt werden soll.
- **Keinen Widerstand leisten:** Widerstand ist in dieser Situation zwecklos. Hat die Durchsuchung begonnen, kann sie nicht mehr aufgehalten werden. Sie würden sich nur in die Gefahr begeben, sich strafbar zu machen.
- **Rufen Sie Ihren (Wirtschafts-) Strafverteidiger an:** Diesen sollten Sie nach Möglichkeit vorher schon kennen. Ein Anruf darf Ihnen nicht verwehrt werden. Dieser wird auch mit den Ermittlungsbeamten sprechen und die Weichen dafür stellen, dass Sie später optimal verteidigt werden können.
- **Keine Aussage machen.**
- **Berater nicht von der Verschwiegenheit entbinden.**
- **Nichts freiwillig herausgeben:** Geben Sie die beschlagnahmten Unterlagen nicht freiwillig heraus. Sie sollten in jedem Fall der Beschlagnahme widersprechen und darauf achten, dass dies auf dem Beschlagnahmeformular richtig vermerkt wird.
- **Zufallsfunde vermeiden:** Sofern nach bestimmten Unterlagen oder Dingen gesucht wird, zeigen Sie diese auf. Im Normalfall werden diese Unterlagen sowieso gefunden. Sind die Ermittlungsbehörden gezwungen, diese zu suchen, begeben Sie sich in die Gefahr, dass noch weitere Zufallsfunde gemacht werden.

Wenn Geschäftsführer und Vorstände persönlich für die Gesellschaft haften

Hans Olof Wölber, LL.M. | Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Schulte & Prasse Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft



Die GmbH ist beliebt. Mehr als eine Million dieser Gesellschaften gibt es. Wichtigster Grund für die Gründung solcher Gesellschaften ist die Haftungsbeschränkung des § 13 Abs. 2 GmbHG: Den Gläubigern der Gesellschaft haftet diese nur mit ihrem Vermögen. Ein Freifahrtschein ist dies für die Geschäftsführer freilich nicht. Ihre Haftung ist mehr denn je ein Thema, das übrigens auch für Geschäftsführer von UGs und Vorstände von Aktiengesellschaften und Aufsichtsräte aktuell ist.

I. Direkte und indirekte Haftung

Wenn ein Geschäftsführer seine Pflichten nicht ordnungsgemäß erfüllt, bedeutet dies im Ergebnis meistens, dass auch seine Gesellschaft ihre Pflichten verletzt. Regelmäßig haftet daher die Gesellschaft primär gegenüber ihren Gläubigern und muss anschließend eventuell Regress beim Geschäftsführer nehmen (indirekte Haftung). In bestimmten Fällen hält der Gesetzgeber dies aber nicht für ausreichend und hat daher eine direkte persönliche Haftung des Geschäftsführers statuiert (direkte Haftung).

II. Indirekte Haftung

Der Geschäftsführer ist organschaftlicher Vertreter der GmbH. Sie ist als juristische Person darauf angewiesen, dass eine natürliche Person – der Geschäftsführer – für sie handelt. Wie die Geschäftsführer dies zu tun haben, regelt § 43 Abs. 1 GmbHG: „Die Geschäftsführer haben in den Angelegenheiten der Gesellschaft die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden.“ Halten sie sich nicht an diesen Maßstab, haften sie nach § 43 Abs. 2 GmbHG mit ihrem privaten Vermögen.

Die Durchsetzung solcher Ansprüche war früher die Ausnahme, wenn die Gesellschaft die Folgen der Pflichtverletzung wirtschaftlich überstand. Dies ist inzwischen anders: Besteht ein Aufsichtsrat, macht dieser sich nach den Vorgaben der Rechtsprechung schadenersatzpflichtig, wenn er die Ansprüche gegen den Geschäftsführer nicht verfolgt. Auch wenn es keinen Aufsichtsrat gibt, ist der Verzicht auf die Durchsetzung dieser Ansprüche gegen den Geschäftsführer problematisch.

Strafrechtlich kann dies eine Untreue zulasten der Gesellschaft sein. Steuerlich können dies eine Schenkung und gegebenenfalls eine (verdeckte) Gewinnausschüttung mit entsprechenden steuerlichen Folgen sein.

Diese Fälle sind in der Regel verschmerzbar. Kritisch wird es, wenn die Gesellschaft die Forderungen der Gläubiger nicht mehr bedienen kann: Dann können die Gläubiger die Ansprüche der Gesellschaft gegen ihren Geschäftsführer pfänden und an sich überweisen. Damit ist ihnen der direkte Zugriff auf den Geschäftsführer eröffnet. Kommt es gar zur Insolvenz der Gesellschaft, wird der Insolvenzverwalter diese Ansprüche verfolgen. Dies sind im Wesentlichen die folgenden:

1. Generalklausel § 43 Abs. 2 GmbHG

Handelt der Geschäftsführer nicht wie ein ordentlicher Geschäftsmann es tun würde, haftet er mit seinem privaten Vermögen. Diese offene Formulierung aus dem Gesetz wurde von den Gerichten im Laufe der Jahre konkretisiert. Klassische Haftungsfälle sind

- die leichtfertige Vergabe von Waren auf Kredit an unsichere Kunden,
- die Verursachung eines Kassen- oder Warenfehlbestandes durch mangelhafte Aufsicht,
- die verspätete Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern,
- die Vornahme von Auszahlungen an Gesellschafter, obwohl hierdurch das Stammkapital angegriffen wird,
- das Versäumen der rechtzeitigen Einberufung der Gesellschafterversammlung bei drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung,
- die verspätete Stellung eines Insolvenzantrages.

Ist einer dieser Tatbestände erfüllt, wird vom Gesetz vermutet, dass der Geschäftsführer dies auch verschuldet hat. Er muss dann beweisen, dass ihn keine Verantwortung trifft. Dies gelingt im Ergebnis fast nie.

Hat die Gesellschaft mehrere Geschäftsführer, haften diese übrigens solidarisch als Gesamtschuldner, das heißt,

jeder kann für den vollen Schadensbetrag in Anspruch genommen werden und muss dasjenige, was über seinen Anteil hinaus ging, bei seinen Kollegen einfordern.

Die Haftung des Geschäftsführers entfällt aber immer dann, wenn er auf (legale) Weisung der Gesellschafterversammlung gehandelt hat. Außerdem kann er sich der Haftung entledigen, indem er der Gesellschaft gegenüber die Pflichtverletzung offenbart und diese ihm Entlastung erteilt. Dabei muss sich der Geschäftsführer aber vollständig offenbaren. Die Entlastung ist der Verzicht der Gesellschaft auf Ansprüche gegen den Geschäftsführer. Sie geht aber nur so weit, wie die Gesellschafterversammlung vom Geschäftsführer unterrichtet wurde.

2. Haftung in der Gründungsphase nach § 9a GmbHG

Bei der Gründung einer GmbH sind diverse Versicherungen vom Geschäftsführer gegenüber dem Amtsgericht abzugeben. Werden diese Versicherungen wahrheitswidrig abgegeben, haftet der Geschäftsführer hierfür und muss sich auch strafrechtlich verantworten. Von wirtschaftlicher Bedeutung ist in diesem Zusammenhang aber insbesondere die Haftung für die ordnungsgemäße Einlagenerbringung. Werden hier nicht werthaltige Sacheinlagen zur Gründung erbracht oder Bareinlagen gleich nach Einzahlung an die Gesellschafter zurückgezahlt, ohne dass dies zu einem werthaltigen Gegenanspruch führt, und versichert der Geschäftsführer gegenüber dem Handelsregister, dass die erforderlichen Einlagen erbracht sind, so haftet er – zusammen mit den Gesellschaftern – der Gesellschaft gegenüber für die Einzahlung.

3. Masseschmälerung gemäß § 64 GmbHG

Ein äußerst scharfes Schwert bei verspäteter Stellung von Insolvenzanträgen ist die persönliche Haftung des Geschäftsführers für Masseschmälerungen nach § 64 GmbHG. Zweck dieser Vorschrift ist es zu verhindern, dass nach Eintritt von Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit Gesellschaftsmittel beiseite geschafft oder ausgegeben werden, ohne dass die Gesellschaft hierfür eine adäquate Gegenleistung erhält. Der Tatbestand ist einfach gestrickt: Ab dem Eintritt der Insolvenzzreife haftet der Geschäftsführer der Gesellschaft für alle Zahlungen persönlich! Dabei spielt es keine Rolle, ob er von der Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit weiß. Das Gesetz vermutet, dass er die Lage der Gesellschaft kennt oder kennen muss, denn deren Überwachung ist eine seiner wichtigsten Pflichten.

Eine Ausnahme von der Ersatzpflicht gilt für den Fall, dass die Zahlungen nach dem Zeitpunkt des Eintritts der Insolvenzzreife mit den Pflichten eines ordentlichen

Geschäftsmannes vereinbar sind. Diesen Beweis zu führen, gelingt dem Geschäftsführer aber nur äußerst selten.

III. Direkte Haftung

Die direkte Haftung gegenüber den Gläubigern ist die Ausnahme. Hier gibt es lediglich Sondertatbestände für besonders verwerfliches Verhalten des Geschäftsführers oder für – offenbar besonders schutzwürdige – Gläubiger der öffentlichen Hand.

1. Vertreter ohne Vertretungsmacht

Gelegentlich werden Geschäftsführer in ihrer Vertretungsmacht durch eine Gesamtvertretung, gelegentlich auch unter Einbindung von Prokuristen, beschränkt. Diese Vertretungsregelungen werden auch im Handelsregister eingetragen und gelten damit im Außenverhältnis. Hält sich ein Geschäftsführer hieran nicht und handelt allein, so ist er ein Vertreter ohne Vertretungsmacht und haftet für das abgeschlossene Geschäft persönlich, wenn die Gesellschaft das Geschäft nicht nachträglich genehmigt.

2. Deliktsrecht

Der Geschäftsführer haftet Dritten gegenüber natürlich für Schäden, die er schuldhaft durch unerlaubte Handlungen verursacht. Dies können beispielsweise ein Verkehrsunfall im Rahmen einer Dienstreise oder auch die Verletzung von Verkehrssicherungspflichten im Bereich des Unternehmens sein. Diese Fälle sind aber in der Regel nicht kritisch, weil sie gut zu versichern sind und die Gesellschaft neben dem Geschäftsführer haftet.

Ein problematischer Fall ist jedoch der Abschluss von Geschäften, für die die Kapitalausstattung der Gesellschaft nicht genügt. Wenn der Geschäftsführer dies weiß, ist der Abschluss des Geschäfts ein Eingehungsbetrug und führt neben der zivilrechtlichen Haftung auch zur strafrechtlichen Verfolgung.

3. Haftung für Steuerschulden

Nach § 34 Abgabenordnung (AO) ist der Geschäftsführer zur Erfüllung der steuerlichen Verpflichtungen der Gesellschaft verpflichtet. Erfüllt er diese Pflichten nicht, haftet er dem Fiskus gegenüber gemäß § 69 AO für die Entrichtung der Steuer persönlich. Freilich ist diese Haftung auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit begrenzt, doch die Schwelle für grobe Fahrlässigkeit ist niedrig: Selbst bei ehrenamtlichen Vereinsvorständen, die insofern von den gleichen steuerlichen Normen betroffen sind wie Geschäftsführer, geht der Bundesfinanzhof davon aus, dass die Verletzung steuerrechtlicher Pflichten im Allgemeinen grobe Fahrlässigkeit indiziert!

IV. FAZIT

Der Geschäftsführer der GmbH ist in vielfacher Hinsicht von einer Haftung für die Folgen seiner Tätigkeit bedroht. Besonders kritisch sind die folgenden Bereiche:

Insolvenznähe – Hier ist der Geschäftsführer gefordert, sich durch geeignete Frühwarnsysteme zu informieren und im kritischen Fall rettende Maßnahmen zu ergreifen oder rechtzeitig Insolvenzantrag zu stellen.

Steuern – Der Geschäftsführer muss selbst sachkundig sein oder sich gut ausgewählte und sorgfältig überwachte Hilfe einkaufen.



Dr. iur. Thies Vogel
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
SQR Rechtsanwälte LLP

Die Kundenschutzklausel

(Leitende) Arbeitnehmer | Freie Auftragsverhältnisse |
Geschäftsführer | Mitgesellschafter

Wer schützt seinen Kundenstamm? Vertragliche Trennungen bei Arbeits- oder freien Auftragsverhältnissen bzw. von einem Geschäftsführer oder Mitgesellschafter bergen eine Vielzahl von Risiken, da die Akteure oftmals beträchtliches Insiderwissen aufgebaut haben. Hierzu gehören nicht zuletzt die Daten über den Kundenstamm. Während der Dauer des Vertragsverhältnisses ist es dem Vertragspartner nicht gestattet, eine Konkurrenzfähigkeit aufzunehmen. Was aber passiert nach Beendigung der gemeinsamen Zusammenarbeit? Grundsätzlich kann dann jeder über sein gewonnenes Know-how verfügen und dieses geschäftlich verwerten. Schützen kann sich ein Unternehmen hiergegen grundsätzlich mit einem sogenannten nachvertraglichen Wettbewerbsverbot, welches in der Praxis aber nur im Ausnahmefall vereinbart wird. Die damit verbundenen Rechtsfolgen, wie etwa die Zahlung einer Karenzentschädigung, werden nur ungern in Kauf genommen. In Einzelfällen ist indes eine wohl formulierte Kundenschutzklausel ohne Zahlung einer Entschädigung zulässig. Der Beitrag zeigt erste Handlungsoptionen und rechtliche Grenzen einer Kundenschutzklausel auf.

Wie so häufig stehen Unternehmer- und Personeninteresse in einem Spannungsfeld: Der Unternehmer hat Anspruch auf Erhalt und Schutz des eigenen Kundenstammes, der Arbeitnehmer oder Geschäftsführer kann rechtlich seine Wettbewerbs- und die Berufsfreiheit in die Waagschale werfen und möchte die Kundendaten auch gern zukünftig nutzen. Deshalb sind beide Rechtsgüter bei der vertraglichen Klauselgestaltung in einen angemessenen Ausgleich zu bringen. Insoweit bestehen gesetzliche bzw. richterliche Anforderungen an die Wirksamkeit dieser Klauseln.

(Leitende) Arbeitnehmer

Ein Arbeitnehmer ist zwar nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses verpflichtet, Verschwiegenheit über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse seines Arbeitgebers zu bewahren, insbesondere wenn eine entsprechende arbeitsvertragliche Klausel vereinbart wurde. Aus einer vertraglichen Verpflichtung, Verschwiegenheit über Kundenlisten zu bewahren, folgt jedoch noch nicht die

Verpflichtung, die Kunden des Arbeitgebers zukünftig nicht zu umwerben. Will der Arbeitgeber das verhindern, muss er stets ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbaren (§ 74 HGB). Eine schlichte Kundenschutzklausel ist insoweit aus rechtlichen Gründen nicht zulässig. Bei Arbeitnehmern setzt ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot also immer die Gewährung einer Entschädigung, die sogenannte Karenzentschädigung, voraus. Ohne Zahlung einer Karenzentschädigung wäre das nachvertragliche Wettbewerbsverbot rechtlich unwirksam und der Arbeitnehmer kann nicht an der Nutzung der Kundendaten gehindert werden. In der Praxis bedeutet dies z. B., dass es auch einem früheren Leitenden Angestellten, zu dessen Pflichten die Förderung des Warenumsatzes seines Arbeitgebers gehörte, gestattet ist, seinem bisherigen Arbeitgeber Konkurrenz zu machen und auch in seinen Kundenstamm einzudringen, wenn nicht ausdrücklich ein wirksames nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart ist. Nur wenn besondere weitere Umstände hinzutreten, kann nach den Regeln über den Unlauteren Wettbewerb (UWG) etwas anderes gelten. Dies kann nach der Rechtsprechung der Fall sein, wenn der Leitende Angestellte unmittelbar nach seinem Ausscheiden in Schädigungsabsicht mit einem Schlag nahezu den gesamten Kundenkreis seines früheren Dienstherrn an sich zieht und damit dessen wirtschaftliche Grundlage vernichtet.

Freie Auftragsverhältnisse

Das freie Auftragsverhältnis oder die sogenannte freie Mitarbeit unterscheidet sich vom Arbeitsverhältnis dadurch, dass der Auftragnehmer nicht im Rahmen einer abhängigen sozialversicherungsrechtlichen Beschäftigung tätig wird, sondern seine Leistung im Wesentlichen frei von Weisungen erbringt und nicht wie ein Arbeitnehmer in die Organisation des Unternehmens eingebunden ist. Die Abgrenzung ist in der Praxis mitunter schwierig. Hier empfiehlt sich eine exakte Vertragsgestaltung und unter Umständen eine Statusprüfung nach § 7a SGB IV bei der Clearing-Stelle der Deutsche Rentenversicherung Bund oder der zuständigen Krankenkasse. Bei einem freien Auftragsverhältnis gelten die Regelungen zur Entschädigungspflicht der §§ 74 ff. HGB nicht, sodass eine Kundenschutzklausel entschädigungslos vereinbart werden kann. Sie darf den freien Auftragnehmer aber auch nicht unan-

gemessen benachteiligen und ihn in seinem zukünftigen Wettbewerb nachhaltig behindern. Dies wäre etwa der Fall, wenn es auf dem Gebiet seiner Tätigkeit nach Vereinbarung einer Kundenschutzklausel keine ernsthafte Möglichkeit zur Auftragsdurchführung mehr gäbe. Etwas anderes gilt nach der Rechtsprechung für so genannte „wirtschaftlich abhängige“ freie Mitarbeiter, also solche die zumeist nur einen Auftraggeber haben und stets für denselben Kunden tätig sind. Für diese wirtschaftlich abhängigen Auftragnehmer gelten die Regelungen des § 74 Abs. 2 HGB entsprechend, d. h. in diesem Fall ist eine Kundenschutzklausel nur mit Entschädigungsklausel wirksam. Fehlt eine Vereinbarung über eine Entschädigung, braucht sich ein solcher Mitarbeiter nicht an eine vereinbarte Kundenschutzklausel zu halten.

Gesellschafter

Etwas anders ist die Rechtslage im Gesellschaftsrecht: Will sich die Gesellschaft vor einer Abwerbung ihrer Kunden schützen, dann ist es für sie ausreichend, eine Kundenschutzklausel zu vereinbaren. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit Zahlung einer Entschädigung ist rechtlich nicht notwendig. Mit der Kundenschutzklausel verpflichtet sich der Gesellschafter nach Ausscheiden aus der Gesellschaft, z. B. für die Dauer von zwei Jahren, keine Aufträge von solchen Vertragspartnern zu übernehmen, die während der letzten drei Jahre vor seinem Ausscheiden vom Gesellschafter betreut wurden. Dabei ist es wichtig, die Klausel stets auf den Tätigkeitsbereich des Gesellschafters einzuschränken, da darüber hinaus im Regelfall kein schützenswertes Interesse der Gesellschaft besteht. Erfolgt eine Einschränkung auf den Tätigkeitsbereich, ist es dem Gesellschafter nur verwehrt, Kunden der Gesellschaft nach dem Ausscheiden aus der Gesellschaft zu betreuen. Bei einem ausreichend großen Markt bleibt

es ihm aber möglich, in seinem angestammten Tätigkeitsfeld weiterzuarbeiten und sein Wissen zu nutzen. Damit unterliegt er durch eine solche Klausel keinem Berufsverbot. Sie ist damit in angemessenem zeitlichen, räumlichen und gegenständlichen Umfang entschädigungslos zulässig. Besonderheiten können sich im Einzelfall nur dann ergeben, wenn auf Grund der wenigen Marktteilnehmer die Klausel doch die Wirkung eines Berufsverbots für den Gesellschafter hat.

Geschäftsführer

Die Regelungen des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots eines Arbeitnehmers (§§ 74 ff. HGB) sind auf den Geschäftsführer einer GmbH nicht anwendbar. Für die Unternehmenspraxis bedeutet dies, dass – bei Vorliegen eines berechtigten Interesses der Gesellschaft – Kundenschutzklauseln entschädigungslos vereinbart werden können, wenn sie den ehemaligen Geschäftsführer nicht unangemessen benachteiligen. Denn grundsätzlich darf auch ein Geschäftsführer seine Kenntnisse, die er im Rahmen seiner Tätigkeit erworben hat, nach dem Ende seines Dienstverhältnisses für eigene Erwerbstätigkeit verwenden. Er ist also berechtigt, mit der Gesellschaft in Konkurrenz zu treten. Um dies zu verhindern, sollte daher in jedem Fall zumindest eine Kundenschutzklausel vereinbart werden. Zulässig bleibt auch die Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes. Letzteres setzt aber wieder eine Entschädigungszahlung voraus. Eine Kundenschutzklausel sollte stets exakt formuliert werden: Der Bundesgerichtshof hat in einem jüngeren Fall entschieden, dass sich ein Geschäftsführer auf eine Entschädigung, die ihm freiwillig für eine Kundenschutzklausel gewährt wird, keine anderweitigen Verdienste anrechnen lassen muss. In diesem Fall durfte der Geschäftsführer also „doppelt“ verdienen.

FAZIT

Im Hinblick auf den zunehmenden Wettbewerbsdruck sollte stets geprüft werden, ob eine Kundenschutzklausel bei freien Auftragsverhältnissen, Geschäftsführer- und Gesellschaftsverträgen vereinbart wird. Bei Arbeitnehmern und wirtschaftlich abhängigen Auftragnehmern bleibt nur die Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes mit Entschädigungszahlung.

WIRTSCHAFTSRECHT MIT NEUER PERSPEKTIVE

Wir sind eine serviceorientierte, moderne Wirtschaftskanzlei und arbeiten erstklassig in den Kernbereichen des Wirtschaftsrechts. Stets verbindlich, zügig in der Umsetzung und mit einem hohen Maß an Vertrauen erarbeiten wir effiziente Lösungen.

Wir verstehen uns dabei als echte Berater und stehen zu unserer Verantwortung.

Dies schafft ganz neue Perspektiven – die unsere Mandanten schätzen!

SQR

RECHTSANWÄLTE LLP

Gaußstraße 2
38106 Braunschweig

T 0531-390 680-23
F 0531-390 680-33

www.sqr-law.de

SERVICE QUALITÄT RECHT

Mergers & Acquisitions im Mittelstand

Warum nicht jeder (der kauft) gewinnt

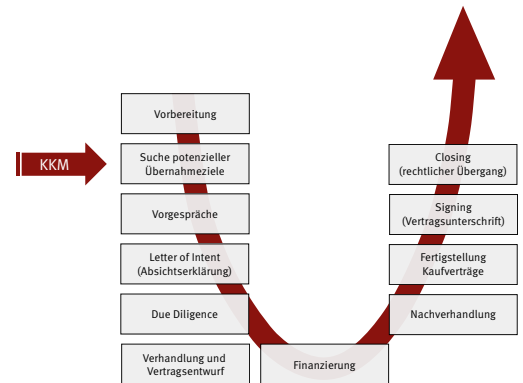
Dipl.-Betriebswirt Andreas Wojciechowski | Standortleiter Braunschweig
Sven Hückstädt | Berater
i-unit – Intelligence Unit Consulting GmbH



Streitgespräch beim Firmenkongress: Drei Inhaber mittelständischer Unternehmen debattieren bei Sekt und Häppchen aktuelle Wirtschaftsschlagzeilen. **André Ahrens** hat sich soeben der Diskussion angeschlossen, als **Klaus Kern** energisch schimpft: „Mit Firmenkäufen ist es doch immer das Gleiche: Mitarbeiter loswerden, um nichts anderes geht es. Hinz und Kunz kauft sich quer durch die Wirtschaft, um Personalkosten zu reduzieren und verkauft es am Ende unter dem Stichwort ‚Synergien für die Zukunft schaffen‘!“ **Karl Kunze**, der Dritte im Bunde, fügt hinzu: „Recht hast du, aber im Mittelstand muss man das differenziert sehen. Vor zwei Jahren habe ich selbst zugekauft und Personalabbau stand nie zur Debatte. Ein zweites Standbein konnte ich mir dadurch trotzdem nicht aufbauen. Am Ende gab es nichts als Ärger.“ Hier mischt sich Ahrens in die Unterhaltung ein. Er selbst hatte in den letzten zwei Jahrzehnten zahlreiche Akquisitionen umgesetzt – jede davon mit großem Erfolg. Was war bei ihm anders gelaufen?

Systematische Fehler bei der Herangehensweise Mergers & Acquisitions (Kauf und Verkauf von Unternehmen, nachfolgend M & A) haben ihren festen Platz unter den Managementwerkzeugen eingenommen. Auch mittelständische Unternehmen haben unlängst die Chancen von Akquisitionen erkannt: Stärkung der Wettbewerbsposition, Erweiterungen des Produktportfolios, Erwerb von Know-how und Zugang zu neuen Märkten sind vielversprechende Ziele. Warum erfüllt also ein Großteil der Transaktionen nicht die in sie gesetzten Erwartungen? Bei der Begleitung von Käufern und Verkäufern haben wir zahlreiche Fehlerquellen identifiziert. Die schlechte Nachricht: Es wird auch in Zukunft kein Patentrezept geben, das jede Akquisition zum Erfolg macht. Die gute Nachricht: Die Fehlerquote lässt sich durch ein systematisches Vorgehen deutlich reduzieren. Das Werkzeug kann in einem „**Kernkompetenzmodell (KKM)**“ zusammengefasst werden.

Das KKM kommt in der Phase der Suche nach potenziellen Akquisitionskandidaten zur Anwendung.



Die richtige Basis für nachhaltige Entscheidungen

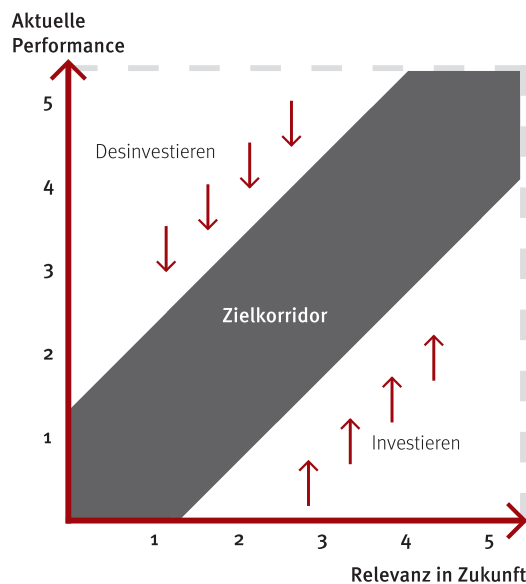
Unternehmer treffen regelmäßig Entscheidungen, mit denen sie die Unternehmenszukunft nachhaltig beeinflussen. Die zwei häufigsten Kriterien für die Entscheidungsfindung sind **zukünftige Ergebnispotenziale** („Wird diese Maßnahme die Unternehmensgewinne langfristig erhöhen?“) und **Wettbewerbsvorteile** („Wird diese Maßnahme die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens vermehren?“). Auch für M & A-Vorhaben können sie hilfreiche Indikatoren sein. So kann der Zugang zu neuen Märkten Umsatz und Gewinn deutlich erhöhen und der Erwerb von Know-how wichtige Vorteile gegenüber Konkurrenten liefern. Diese Kriterien allein genügen jedoch noch nicht. Entscheidender ist, ob die zur Wahl stehende Handlungsoption zur Gesamtstrategie des Unternehmens passt (**strategischer Fit**). Besonders im Umfeld von Unternehmenstransaktionen zeigt sich, dass eine einseitige Herangehensweise zu fatalen Fehlentscheidungen führen kann.

- Der Eintritt in neue Märkte kann erfolglos sein, wenn diese bereits durch gefestigte Wettbewerber besetzt sind.
- Die Senkung von Kosten im Einkauf kann ergebnislos bleiben, wenn die Vertriebskanäle unterentwickelt sind.
- Der Zugang zu Know-how für die Produktentwicklung kann unnötige Mehrkosten verursachen, wenn die Nachfrage der Kundenzielgruppe zurückgeht.

sierten Markt erfolgreich zu sein. Im ersten Schritt werden hierzu sämtliche relevanten Erfolgsfaktoren aufgelistet. Diese können in themenübergreifenden Kategorien angesiedelt sein (z. B. Produktion, F&E, Vertrieb etc.). Im zweiten Schritt wird auf einer Skala von 1 (weniger wichtig) bis 5 (sehr wichtig) eingeschätzt, welchen Stellenwert die einzelnen Faktoren haben. Demgegenüber gilt es nun zu analysieren, wie gut das Unternehmen den jeweiligen Erfolgsfaktor bereits beherrscht. Hierzu werden erneut Bewertungen von 1 (weniger gut) bis 5 (sehr gut) vergeben.

Das entstehende Profil dient als Handlungsempfehlung für die zielgerichtete Nutzung von knappen Ressourcen (Geld, Zeit, Managementkompetenz etc.). Grundgedanke ist, dass für Erfolgsfaktoren mit hoher Zukunftsbedeutung auch eine hohe Kompetenz angestrebt wird. Umgekehrt soll vermieden werden, dass Exzellenz in Bereichen angestrebt wird, die nur geringfügig zum nachhaltigen Erfolg beitragen. Für M&A-Optionen folgt die Frage: „Kann ich durch die Akquisition die für mein Unternehmen zukünftig wichtigen Erfolgsfaktoren signifikant verbessern?“

Charakteristik	Relevanz in der Zukunft (1-5)	Aktuelle Performance (1-5)	Δ (Handlungsbedarf)
Energieeffiziente Produktionsprozesse	2	4	-2
Innovative F&E-Projekte	4	3	1
Gutes Standing in der Zielgruppe 40+	5	2	3



Unternehmerische Möglichkeiten dürfen daher nicht nur einseitig überzeugen. Sie müssen vielmehr aus allen drei Perspektiven (zukünftige Ergebnispotenziale, Wettbewerbsvorteile, strategischer Fit) einen plausiblen Erfolgsbeitrag in Aussicht stellen. Maßnahmen, die dies tun, tragen zum Ausbau der **Kernkompetenzen** des Unternehmens bei. In der Umsetzung von M&A-Projekten zeigt sich dieser Zusammenhang besonders stark. Akquisitionen sind darauf ausgelegt, langfristig einen Mehrwert zu liefern. Ihr Erfolg lässt sich oft erst über eine Zeit von **fünf bis zehn Jahren** ermitteln. Die Entscheidung für einen Unternehmenskauf muss das Ergebnis und die Wettbewerbsposition im Rückblick für diesen Zeitraum positiv beeinflusst haben. Gleichzeitig muss sie auch nach fünf bis zehn Jahren noch zur strategischen Ausrichtung passen.

Den strategischen Fit bestimmen

Die Prognose zukünftiger Ergebnispotenziale und Wettbewerbsvorteile ist für viele Unternehmer oftmals nicht ganz einfach. Probleme bereitet hingegen die Bewertung des strategischen Fits. Viele mittelständische Unternehmen befinden sich nach wie vor in einer Übergangsphase, in der die gewohnte Best-Practice-Mentalität (Nutzung bewährter, optimierter Methoden) durch in die Zukunft gerichtete strategische Planung erweitert wird. Diese bildet die Grundlage, um eine Aussage zum strategischen Fit treffen zu können. Die erfolgreiche Strategieentwicklung bindet sämtliche Entscheidungsträger und Schlüsselpersonen des Unternehmens ein, erstreckt sich über alle Unternehmensteile und analysiert sowohl interne (Stärken/Schwächen) als auch externe Einflussfaktoren (Chancen/Risiken). In der Praxis haben sich hierzu Workshops bewährt, bei denen der offene Dialog – in der Regel moderiert durch einen externen Spezialisten – zur Entwicklung einer ganzheitlichen Strategie beiträgt.

Ein Bestandteil des Strategiefindungsprozesses ist das Winner's Profile. Es fragt nach den Eigenschaften, die ein Unternehmen haben muss, um zukünftig im fokus-

Bewertung der M&A-Optionen mit dem Kernkompetenzmodell

Das KKM unterstützt dabei, komplexe Entscheidungsmöglichkeiten zu ordnen und zu bewerten. Selbstverständlich ersetzt das Modell keine umfassende Überprüfung der Kennzahlen und des Geschäftsmodells (u. a. Commercial Due Diligence), aber es sensibilisiert für eine ausgewogene Betrachtungsperspektive. Bevor ein Unternehmenskauf in Betracht gezogen wird, sollten daher folgende Schritte als Teil einer Erstanalyse durchgeführt werden:

Entscheidungskriterium	Gesamtnote (1-5)
Zukünftige Ergebnispotenziale	
Wettbewerbsvorteile	
strategischer Fit	

- (1) Erstellung einer Liste der relevanten Fakten, die die zukünftigen Ergebnispotenziale und Wettbewerbsvorteile positiv beeinflussen
- (2) Zusammenfassung dieser Sachverhalte anhand von Einfluss, Priorität und Eintrittswahrscheinlichkeit zu Gesamtnoten zwischen 1 (wenig vielversprechend) und 5 (sehr vielversprechend)
- (3) Prüfung, wie gut die Akquisition zur langfristigen Strategie des Unternehmens passt und Bewertung des strategischen Fits mit 1 (wenig passend) bis 5 (sehr passend)

Die folgende Abbildung fasst die Ergebnisse der Analyse zusammen: M&A-Vorhaben tragen meist nur dann zu den Kernkompetenzen bei, wenn sie gleichzeitig die Ergebnispotenziale verbessern, Wettbewerbsvorteile schaffen und zur Unternehmensstrategie passen. Werden

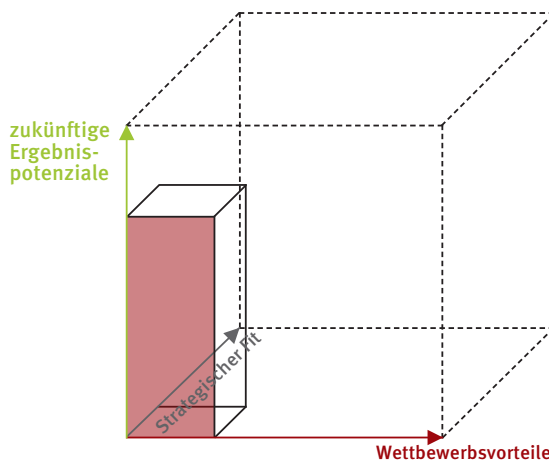


Abbildung 1:
Auswirkungen auf die Kernkompetenzen bei einseitigem Fokus auf zukünftige Ergebnispotenziale

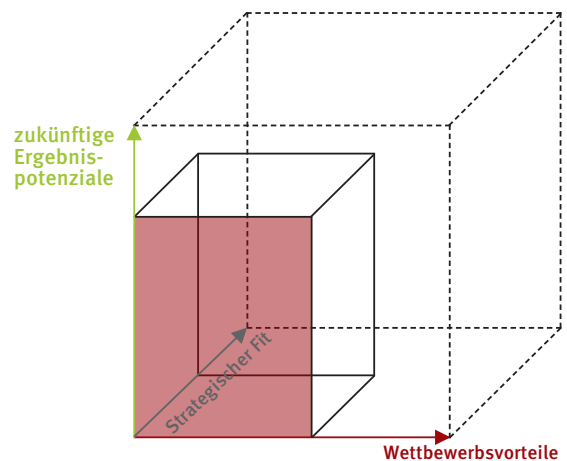


Abbildung 2:
Auswirkungen auf die Kernkompetenzen bei ausgewogener Berücksichtigung der drei Perspektiven

Transaktionen nur auf Basis eines Entscheidungskriteriums bewertet (Abbildung 1), können wichtige Aspekte vernachlässigt werden. So können die gewonnenen Ergebnispotenziale schnell durch mangelnde Wettbewerbsfähigkeit oder Diskrepanz zur Unternehmensstrategie bedeutungslos werden. Das volle Potenzial von M&A-Vorhaben wird in der Regel durch eine angemessene Gewichtung der drei Kriterien realisiert (Abbildung 2).

Typische Fehler vermeiden

Für die einseitige Bewertung von M&A-Chancen gibt es zahlreiche Beispiele. Grundsätzlich sollte opportunistisches Agieren vermieden werden, egal wie verlockend die Situation auf den ersten Blick scheinen mag. Eine falsche Einschätzung der Post-Merger-Integrations-Phase – also der Phase unmittelbar nach dem Kauf, in der die Integration der Akquisition in das bestehende Geschäftsmodell stattfinden soll –, die Nichtbeachtung der Unternehmenskulturen oder unrealistische Erwartungen können Chancen zu Misserfolgen machen. Eine differenzierte Analyse mit dem KKM hilft, Schnellschüsse zu vermeiden.

Inzwischen ist André Ahrens die Aufmerksamkeit seiner Zuhörer sicher. Er berichtet detailliert über die durchgeführten Transaktionen und erklärt, wie er die Optionen mit der Unterstützung von Fachexperten abgewogen hatte. Vor diesem Hintergrund erkennt auch Karl Kunze, warum seine ersten Versuche beim Unternehmenskauf scheiterten. Zu sehr hatte er sich auf die Erschließung neuer Märkte konzentriert, zu wenig darauf geachtet, dass diese schon vom Wettbewerb besetzt waren. Das Durcheinander während der Integrationsphase hatte nicht nur zu erheblichen Mehrkosten geführt, sondern auch ein Umschwenken vom strategischen Kurs erzwungen.

Kooperative Konfliktlösung – **Mediation**

Bedeutung und Auswirkungen des neuen Mediationsgesetzes vom 21.07.2012

Cordula Ebeling | Mediatorin, Wirtschaftsmediatorin, Rechtsanwältin | Ebeling & Kollegen Mediatoren

Mediation ist ein innovatives und zukunftsweises Verfahren zur Konfliktlösung und eine wertvolle Alternative zum Rechtsstreit. Dies bestätigt auch die derzeitige Entwicklung im Bereich der Gesetzgebung.

Am 26.07.2012 ist das Mediationsgesetz in Kraft getreten. Dieses enthält neben der Begriffsbestimmung Mediation eine Reihe von Regelungen über die Pflichten des Mediators und die Gestaltung von Mediationsverfahren. Es ist jedoch nicht nur ein Berufsgesetz für Mediatoren, sondern hat über die hieraus resultierenden Änderungen der Zivilprozessordnung und der Prozessordnungen der anderen Gerichtsbarkeiten weitreichende Bedeutung für Konfliktbetroffene.

Denn nach dem Willen des Gesetzgebers soll mit dem Mediationsgesetz nicht nur die Qualität der Mediationsdienstleistung an sich, sondern auch eine Verbesserung der Streitkultur in Deutschland insgesamt, eine Beschleunigung von Konfliktlösungen sowie eine Entlastung der staatlichen Gerichte erreicht werden. Hierzu ein kurzer Überblick:

Mediation ist bekanntermaßen ein strukturiertes Verfahren zur einvernehmlichen Konfliktlösung, bei dem ein neutraler und allparteilicher Dritter, der Mediator, zwischen den Beteiligten vermittelt. Wesentliches Merkmal ist die Kooperation mit dem Ziel einer für alle Konfliktbeteiligten gewinnbringenden Lösung, der sogenannten „Win-win-Lösung“.

Unter dem Aspekt der Qualität der Mediationsdienstleistung ist für Konfliktbetroffene vor allem von Bedeutung, dass nach § 5 des Mediationsgesetzes jedem Mediator künftig eine Aus- und Fortbildungsverpflichtung obliegt. In der Vergangenheit war ein solches lediglich für einige wenige Berufsgruppen, wie zum Beispiel die Anwälte, Pflicht. Auch die Grundkenntnisse, über welche ein Mediator verfügen muss, sind nunmehr für alle Mediatoren vorgeschrieben.

Die Beschleunigung von Konfliktlösungen und die Entlastung der Gerichte soll insbesondere durch zwei Maßnahmen erreicht werden:

Als Wichtigste ist hier zu nennen, dass durch das Mediationsgesetz die in vielen Bundesländern praktizierte gerichtliche Mediation abgeschafft und durch ein Güterichterkonzept ersetzt wurde. Nach § 278 Abs. 5 ZPO können zwar die bisherigen Richtermediatoren in ihrer künftigen Rolle als Güterichter ihre Mediationskompetenz einbringen, da nach dieser Vorschrift alle Methoden der Konfliktbeilegung einschließlich der Mediation eingesetzt werden dürfen. Die Rollenbezeichnung gerichtlicher Mediator und die Durchführung von Mediationsverfahren ist jedoch nicht mehr zulässig. Lediglich für eine Übergangszeit bis zum 01.08.2013 dürfen gerichtliche Mediationen, die vor dem 26.07.2012 angeboten wurden, fortgeführt werden. Für Konfliktbetroffene bedeutet dies, dass der Gesetzgeber ihnen die Möglichkeit genommen hat, Streitigkeiten im Rahmen eines Klageverfahrens ohne zusätzliche Kosten für einen Mediator durch Mediation zu regeln.

Außerdem soll nach der Änderung von § 253 Abs. 3 Nr. 1 ZPO eine Klageschrift künftig auch die Mitteilung enthalten, „ob der Klageerhebung der Versuch einer Mediation oder eines anderen Verfahrens zur außergerichtlichen Konfliktlösung vorausgegangen ist, sowie eine Äußerung dazu, ob einem solchen Verfahren Gründe entgegenstehen“. Auch wenn diese Vorschrift lediglich als „Soll-Bestimmung“ und nicht als „Muss-Bestimmung“ ausgestaltet ist und dementsprechend keine Sanktionen für die Nichtbefolgung vorsieht, führt diese doch dazu, dass sich Parteien im Zivilprozess künftig spätestens vor Klageerhebung mit dem Thema Mediation auseinandersetzen sollten. Auch Rechtsanwälte sind unter dem Aspekt möglicher Regressforderungen gut beraten, ihre Mandanten spätestens vor Klageerhebung umfassend über die Chancen und Möglichkeiten einer Mediation als Alternative zum Rechtsstreit aufzuklären.



ZU GUTER LETZT:

Mit Blick auf die Wirtschaft ist das Mediationsgesetz deshalb zu begrüßen, weil die Mediation über ihre schnellen, wirtschaftlichen und zukunftsorientierten Lösungen den Anforderungen und dem Wandel im Wirtschaftsleben entspricht.



Richter nach Maß

Perspektiven der Schiedsgerichtsbarkeit

Dr. iur. Paul-Frank Weise | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht
Canzlei der Rechtsanwälte Dr. Scheller, Hofmeister & Partner GbR

Unzufrieden mit der staatlichen Gerichtsbarkeit? Trotzdem Wunsch nach gleichwertigem Rechtsschutz? Es lohnt ein Blick auf die Perspektiven der Schiedsgerichtsbarkeit.

I. Was ist Schiedsgerichtsbarkeit?

Es handelt sich um ein juristisches Mittel zur Streitbeilegung im Rahmen eines nach der Zivilprozessordnung (ZPO) geregelten Schiedsverfahrens. Hierbei tritt aufgrund einer in einfachster Form dokumentierten Abrede ein durch die Streitparteien bestimmtes privates Gericht (im Zweifelsfall drei Personen als Gremium, aber auch Einzelschiedsrichter möglich) zusammen. Zum Abschluss des Verfahrens spricht das Schiedsgericht ein Urteil (Schiedsspruch). Dieser Schiedsspruch ist einem staatlichen rechtskräftigen Urteil gleichwertig (§ 1055 ZPO). Staatliche Gerichte sind lediglich in eingeschränktem Umfang im Verfahren zur Vollstreckbarerklärung oder wegen einer möglichen Aufhebung bei größten Mängeln beteiligt.

II. Bewährtes und bevorzugtes Instrument

Schiedsgerichte sind bereits seit der Antike über das Mittelalter, in der Phase des kalten Krieges systemübergreifend und in der modernen Wirtschaftsordnung

bewährte Instrumente der Streitbeilegung. Besondere Stärken kommen insbesondere im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr in einigen Branchen (Bau, Anlagen-geschäft, Gesellschaftsrecht, Freiberufersozietäten u. v. m.) zum Tragen. Grundsätzlich können Unternehmen, Privatpersonen bzw. Streitparteien allgemein einen Großteil der vermögensrechtlichen Ansprüche, teilweise selbst nichtvermögensrechtliche Ansprüche, wenn sie es denn übereinstimmend möchten, statt vor einem staatlichen Gericht, vor einem privaten Schiedsgericht / Schiedsrichter klären.

III. Moderne deutsche Gesetzgebung

Der deutsche Gesetzgeber hat das schiedsrichterliche Verfahren im 10. Buch der ZPO 1997 grundlegend neu und praxisgerecht geregelt. Die Regelungen basieren auf einem internationalen Modellgesetz und verwirklichen erfolgreich globale Rechtsvereinheitlichungsbemühungen, wie sie in diesem Bereich bereits viele Staaten erfreulicherweise umgesetzt haben.

IV. Ad hoc oder institutionell?

Eine einfache Schiedsklausel lautet: „Streitigkeiten aus diesem Vertrag sollen durch ein Schiedsgericht ent-

schieden werden.“ In diesem Fall wäre ein ad-hoc-Schiedsgericht zu bilden. Im Idealfall sind sich die Streitparteien über die Beauftragung einer fachlich und persönlich beidseitig anerkannten neutralen Persönlichkeit einig. In diesem Fall bestehen gute Chancen, schnell und kostengünstig eine Lösung zu erzielen. Eine derartige Konstellation dürfte dem „Richter nach Maß“ am ehesten nahekommen.

Je nach Interessenlage können die Schiedsklauseln jedoch auch auf den Ablauf nach institutionellen Schiedsgerichten – wie der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris oder der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) in Köln oder anderen Einrichtungen – verweisen.

V. Schiedsspruch erspart notarielle Beurkundung

Soweit sich die Parteien auf einen Schiedsspruch mit vereinbartem Wortlaut verständigen, kann dies die zur Wirksamkeit von Erklärungen notwendige notarielle Beurkundung (z. B. Grundstücksgeschäfte, GmbH-Anteilsübertragungen etc.) ersetzen (§ 1053 Abs. 3 ZPO) und damit zu einem erheblichen Kostenvorteil und zu einer Vereinfachung von Lösungen führen.

VI. Vorteile

- Mögliche Verfahrensbeschleunigung gegenüber staatlicher Gerichtsbarkeit.
- Kostenvorteile insbesondere bei Verfahren mit großem Streitwert, da aufwandsbezogene Vergütung möglich.
- Flexiblere Anpassung des Verfahrens an die Wünsche der Parteien, z. B. bei Wahl des Verhandlungsorts, der Verhandlungssprache, Terminierungen etc.
- Auf Wunsch der Parteien ist unkomplizierte Annäherung an die Mediation möglich („Schiedsspruch mit vereinbartem Wortlaut“).
- In der Regel nicht-öffentliche Verfahren, daher besteht ein hoher Grad an Diskretion.
- Die Vertraulichkeit des Verfahrens ist vereinbar.
- „Richter nach Maß“, d. h., die Parteien bestimmen die Schiedsrichter selbst, die z. B. besondere recht-

liche oder technische Expertise einbringen oder die besonderes Vertrauen und Anerkennung genießen.

- Im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr unschlagbar, da neutrale Sprache und neutraler Ort wählbar sind, und da Schiedssprüche einfacher als staatliche Urteile in 144 Staaten weltweit vollstreckbar sind.

VII. Nachteile

- Mit Schiedsabrede verzichten die Parteien im Wesentlichen auf ihr rechtliches Gehör vor staatlichen Gerichten.
- Es gibt in der Regel nur eine Instanz, Gefahr von nicht korrigierbaren Fehlentscheidungen.
- Je nach Einzelfall können Kosten auch höher ausfallen als vor staatlichen Gerichten.
- Die Unabhängigkeit der Schiedsrichter ist nicht immer sichergestellt.

FAZIT

Die private Schiedsgerichtsbarkeit bietet Vorteile und Möglichkeiten, mit denen staatliche Gerichte nicht mithalten können. Manche dieser Vorteile sind selbst in der Wirtschaft nicht bekannt und ließen sich wesentlich besser nutzen. Viel zu selten nutzen Streitparteien und deren Berater die Möglichkeit, einen Schiedsrichter oder ein Schiedsgericht nach Auftreten der Streitigkeit übereinstimmend zu beauftragen, auch wenn in ihrem Vertrag oder Rechtsverhältnis zunächst keine Schiedsvereinbarung vorhanden ist. Wie bei jeder anderen Maßanfertigung gilt es jedoch auch bei der Wahl eines „Richters nach Maß“ vorher bestmöglich zu „messen“: Einfache oder qualifizierte Schiedsklausel? Ad hoc oder institutionell? Einzelschiedsrichter oder Gremium? Fachliche Qualifikation und persönliche Eignung des / der Schiedsrichter? Wer bestimmt den Einzelschiedsrichter oder den dritten Schiedsrichter, falls übereinstimmende Auswahl scheitert?

Marken-Stolpersteine im Ausland

Wenn ein im Inland erfolgreiches Unternehmen ins Ausland expandiert, lauern markenrechtliche Gefahren. Die sollte man kennen, um rechtzeitig zu handeln und böse Überraschungen zu vermeiden.

Dipl.-Phys. Dr.-Ing. Jan Plöger, LL.M. | Patentanwalt, European Patent Attorney, European Trademark + Design Attorney
Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR



Die klassische Aufgabe der Marke ist es, das Vertrauen des Kunden in die Qualität eines Produkts zu schützen. Das Markenrecht regelt die Entstehung von Markenrechten und den Schutz gegen Verwendung gleicher oder ähnlicher Zeichen durch Dritte. Der Schutz durch eine Marke endet jedoch an den Staatsgrenzen. Das lässt Spielraum für solche Strategien, die Markenrechte zumindest überwiegend zur Behinderung einsetzen. So kann sich auch ein Dritter im Ausland auf ein Markenrecht berufen, der nie die Intention hatte, die Marke selbst zu benutzen. Zwar kennen die Markengesetze der meisten Länder Vorschriften, die einen solchen Missbrauch verhindern sollen, darauf verlassen sollte man sich aber nicht.

Die offene Flanke im Ausland

Viele Unternehmen melden eine Marke in einem Land (erst) dann an, wenn der Vertrieb bereits erfolgreich angelaufen ist. Sie laufen dann Gefahr, „ihre“ Marke bereits durch einen Dritten registriert vorzufinden. Dieser ist nur gegen einen saftigen Preis bereit, zu verkaufen.

Beispiel: Ein Pizzeriabetreiber aus Spanien sieht in den USA eine Restaurantkette, die unter der Marke



gegrillte Hähnchen verkauft. Er meldet das identische Zeichen beim spanischen Patent- und Markenamt und später beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt, dem Markenamt der EU, als EU-Marke an. Als die US-

Restaurantkette in Europa auf den Markt gehen will, fordert der Pizzeriabetreiber mehrere Millionen Euro für die Marke.

Was kann das so unter Druck gesetzte US-Unternehmen tun?

(a) Das Unternehmen könnte erstens die Marke kaufen. Das ist die schnellste, aber oft auch teuerste Variante. Die parasitäre Strategie des Pizzeriabetreibers wäre aufgegangen.

(b) Das Unternehmen könnte eine andere Marke in diesem Land verwenden. Das bedeutet oft einen hohen Aufwand beispielsweise für eine Neu-Kennzeichnung von Produkten oder einen neuen Internetauftritt. Zudem verwirren mehrere Marken internationale Kunden und können den eigenen Vertrieb behindern.

(c) Das Unternehmen könnte juristisch gegen die fremde Marke vorgehen. Das spanische und das EU-Markenrecht kennt die „bösgläubige Markenmeldung“: Wer eine Marke anmeldet, nur um einem anderen zu schaden, verliert seine Marke wieder.

Die Restaurantkette entscheidet sich für die letzte Variante – und verliert vor dem europäischen Gericht, da sie nicht in der Lage ist, die Bösgläubigkeit zu beweisen. Diese verkürzt dargestellte Geschichte widerstrebt dem Rechtsgefühl und ist zum Glück eine Ausnahme, aber sie zeigt mögliche negative Folgen einer zu späten Auslandsanmeldung.

Der untreue Agent

Dass fremde Zeichen als Marken angemeldet werden, kommt häufiger vor, als man intuitiv annehmen würde. Oft sind die Anmelder die eigenen Vertriebspartner vor Ort, die sich ein Faustpfand für den Fall sichern wollen, dass ihnen die Zusammenarbeit gekündigt

wird. Die daraus entstehende Lage ist für den ursprünglichen Markenverwender unangenehm. Kündigt er dem Vertriebspartner, sind die bisherigen Investitionen in den Markteintritt verloren, arbeitet er weiter mit ihm zusammen, vergrößert sich die Abhängigkeit im Laufe der Zeit immer weiter.

Es ist kostenträchtig und mit hohem Prozessrisiko behaftet, in einem fremden Land den Beweis zu führen, dass die angemeldete Marke tatsächlich angemeldet wurde, um dem eigenen Unternehmen zu schaden. Während eines Herausgabeprozesses kann der untreue Agent seine Kunden unter der Marke beliefern und die Kundenbeziehungen festigen. Bis zur rechtskräftigen Entscheidung vergehen in aller Regel etliche Jahre, die dem ehemaligen Partner in die Hände spielen.

Vor einem Markteintritt und der Suche nach Partnern im Ausland sollten daher alle relevanten Marken angemeldet sein.

Unlesbare Marken

Kennen Sie die Marke 宝马*? Die meisten Europäer erkennen in den Symbolen chinesische Schriftzeichen, aber sie würden sie vermutlich nicht wiedererkennen. So geht es einem chinesischen Muttersprachler, der mit lateinischen Buchstaben ähnliche Schwierigkeiten hat. Und auch, wenn er lateinische Buchstaben besser lesen kann als ein Deutscher chinesische, so lassen sich Bezeichnungen in der Muttersprache doch einfacher behalten. Es lohnt sich, die eigene Marke in die fremde Sprache zu übertragen.

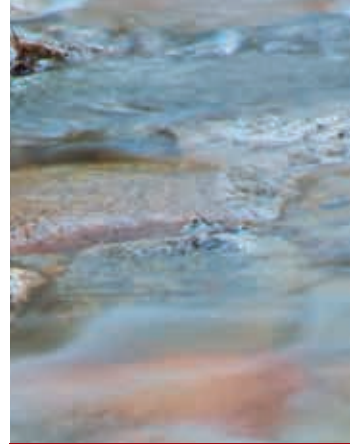
Die Idee zur Übertragung in eine Fremdsprache muss nicht der Originator als Erster haben. So meldete ein Chinese die Marke Suo Lin Gen für Messer beim chinesischen Markenamt an. Zum Glück bemerkte das die IHK Solingen und brachte die Markenmeldung zu

Fall. Gerade Mittelständler bemerken aber oft erst beim Markteintritt im Ausland, meist in China, dass ihre Marke bereits von einem anderen registriert wurde.

Die unbelegte Domain

Die Vermarktung von Produkten erfolgt oft via Internet, eine mit der Marke gleichlautende Domain ist daher von hohem Wert. Die meisten Kunden suchen Informationen zu einem Produkt unter einer Domain mit der Landesendung ihres Landes und nicht mit der des Landes, in dem der Hersteller seinen Sitz hat. Die Registrierung von Domains ist günstig, es ist daher leicht für Trittbrettfahrer, Domains, die fremde Marken enthalten, anzumelden und für ihre Zwecke zu missbrauchen oder dem Markeninhaber zum Kauf anzubieten.

* Gesprochen: Bao Ma. Unter dieser Marke verkauft BMW seine Autos in China.



FAZIT

Wer den Schritt ins Ausland geht, sollte weitblickend handeln und sich rechtzeitig alle notwendigen Marken, am besten im Original und in einer an die Sprache des Ziellands angepassten Version, sowie die wichtigsten Domains sichern.



Ihre Spezialisten vor Ort.



Thomas Demel
Peiner Straße 145
38112 Braunschweig
Telefon 0531/2317574



Volker Eschenbrücher
Hildesheimer Straße 42
38159 Vechelde
Telefon 05302/70315



Henrik Föhring
Lammer Heide 6
38116 Braunschweig
Telefon 0531/5168689



Jens Fricke und Stefan Brüggemann
Elbestraße 30B
38120 Braunschweig
Telefon 0531/2844809



Hans-Dieter Janitschke
Saarstraße 47
38116 Braunschweig
Telefon 0531/52626



Dirk Hartmann
Diestelbleek 25
38122 Braunschweig
Telefon 0531/2874950



Jens Keller
Raiffeisenstraße 1
38176 Wendeburg
Telefon 05171/71671



Eckhard Lange
Timmerlahstraße 112
38120 Braunschweig
Telefon 0531/845020



Matthias Meier
Campestraße 7
38102 Braunschweig
Telefon 0531/70189854



Thomas Melzer
Peiner Straße 11
38159 Vechelde
Telefon 05302/4852



Dennis Momberg
Jenastieg 6-8
38124 Braunschweig
Telefon 0531/262056



Florian Obst
Celler Heerstraße 351
38112 Braunschweig
Telefon 0531/511273



Frank Pietruska
Otto-von-Guericke-Str. 2
38122 Braunschweig
Telefon 0531/2801095



Detlef Plate
Wendenring 21
38114 Braunschweig
Telefon 0531/2504440



Nils Probst
Görlitzstraße 8
38124 Braunschweig
Telefon 0531/601011



Olaf Ruhs
Donastraße 18
38120 Braunschweig
Telefon 0531/8667628



Marco Schmidt
Peiner Straße 34
38176 Wendeburg
Telefon 05303/922349



Marc Schneider
Goslarsche Straße 76
38118 Braunschweig
Telefon 0531/3557000



Gregor Schote
Große Grubestraße 1
38122 Braunschweig
Telefon 0531/8669660



Stefan Rüter und Roger Stemcke
David-Mansfeld-Weg 26
38116 Braunschweig
Telefon 0531/5161340



Sabine Teichert und Frank Schinke
Hildesheimer Straße 25
38159 Vechelde
Telefon 05302/2339



Torben Steinbach
Rudolfplatz 2
38118 Braunschweig
Telefon 0531/21911181



Malte Stiller
Campestraße 7
38102 Braunschweig
Telefon 0531/70189853



Ditmar Treutler
Retemeyerstraße 1
38126 Braunschweig
Telefon 0531/691021



Manfred Wesche
Helmstedter Str. 30 A
38102 Braunschweig
Telefon 0531/890101



Thorsten Wolf
Hans-Porner-Str. 44/45
38126 Braunschweig
Telefon 0531/2502233



Gesellschafter-Geschäftsführer

So sorgt Ihr eigenes Unternehmen optimal für Ihre Altersversorgung

Eine Versorgung, die den bisherigen Lebensstandard auch im Alter garantiert, erfordert gerade für Gesellschafter-Geschäftsführer rechtzeitig ergänzende Maßnahmen. Eine Größenordnung für eine angemessene Altersversorgung könnten zum Beispiel ca. 75 % des letzten Bruttogehalts sein. Dabei ist die Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu berücksichtigen.

In vielen Fällen sind Gesellschafter-Geschäftsführer sozialversicherungsfrei und zahlen in die gesetzliche Rentenversicherung keine Beiträge oder nur Mindestbeiträge ein. Selbst bei einer regelmäßigen Beitragszahlung wird die Versorgungslücke besonders ausgeprägt sein.

Die Ursache: Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung werden nur für Gehaltsteile bis zur Beitragsbemessungsgrenze entrichtet. Gehaltsteile über der Beitragsbemessungsgrenze begründen daher keine Ansprüche in der gesetzlichen Rentenversicherung.

sonstige Beiträge begründen daher keine Ansprüche in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Fazit: Gesellschafter-Geschäftsführer haben häufig hohe Bezüge, aber keine ausreichende Alters-, Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenversorgung.

Als Gesellschafter-Geschäftsführer sind Sie nicht nur Unternehmer, sondern über einen steuerlich wirksamen Anstellungsvertrag auch Arbeitnehmer. Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH gehören damit zu den wenigen Unternehmern, die die Möglichkeit haben, sich eine Versorgung über den Betrieb aufzubauen.

Für Sie als Gesellschafter-Geschäftsführer haben wir ein maßgeschneidertes Vorsorgemodell entwickelt. Diese Vollversorgung stützt sich auf Bausteine, die auf Ihre individuelle Situation ausgerichtet sind.

Die Versorgungsmodelle auf einen Blick

	Direktversicherung	Pensionszusage	Unterstützungskasse
Gestaltungsmöglichkeit	Rente	Rente oder Kapital	Rente oder Kapital
Begrenzung Leistungen / steuerliche Förderung	Beitrag bis 4 % der BBG plus ggf. 1.800 Euro steuerfrei	keine Leistungsbegrenzung	Beschränkung der Leistungshöhe durch KStG/KStDV
Anpassung laufender Leistungen	durch Überschussbeteiligung	bei mindestens 1 % zugesagter Anpassung keine Prüfungspflicht	bei mindestens 1 % zugesagter Anpassung keine Prüfungspflicht
Insolvenzicherung	durch unwiderrufliches Bezugsrecht	Verpfändungsvereinbarung bzw. PSV-Beiträge	Verpfändungsvereinbarung bzw. PSV-Beiträge
Bilanz	keine Bilanzberührung	Rückstellungen und Aktivierung der Rückdeckungsversicherung	keine Bilanzberührung
Betriebsaufwand	Beitrag	Beiträge zur Rückdeckungsversicherung, ggf. PSV-Beitrag, ggf. Gebühr für Gutachten	Zuwendung als Beitrag zur Rückdeckungsversicherung, Servicegebühr, ggf. PSV-Beitrag
Verwaltungsaufwand	sehr gering	aufwändig	gering durch Servicegesellschaft
Steuern in der Anwartschaft bei arbeitgeberfinanziierter Zusage	keine Auswirkung beim Arbeitnehmer	keine Auswirkung beim Arbeitnehmer	keine Auswirkung beim Arbeitnehmer
Steuern in der Leistungsphase	volle Besteuerung der Leistung (§ 22 Nr. 5 EStG)	Versteuerung als Leistung aus dem Arbeitsverhältnis (§ 19 EStG)	Versteuerung als Leistung aus dem Arbeitsverhältnis (§ 19 EStG)
Sozialversicherung in der Anwartschaft	sozialversicherungsfrei bis 4 % der BBG	sozialversicherungsfrei	sozialversicherungsfrei
Sozialversicherung in der Leistungsphase (gilt nicht für privat Versicherte)	Rente in KVdR und PV beitragspflichtig	Leistung in KVdR und PV beitragspflichtig	Leistung in KVdR und PV beitragspflichtig

Neue Wege der Sanierung im **Insolvenzverfahren**

Manuel Sack | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer



Durch das zum 01.03.2012 in Kraft getretene „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen“ (ESUG) ist in jüngster Vergangenheit die Frage der Sanierung von Unternehmen im Insolvenzverfahren verstärkt in den Fokus des öffentlichen Interesses gerückt. Als Schlagworte fallen in diesem Zusammenhang das sogenannte „Schutzschirmverfahren“, die Eigenverwaltung sowie das Insolvenzplanverfahren. Die entsprechenden gesetzlichen Regelungen wurden entweder komplett neu eingeführt oder umfassend geändert, um zusätzliche Sanierungsanreize zu schaffen.

Chancen der Sanierung im Insolvenzverfahren

Das gerichtliche Sanierungsverfahren in Form des Insolvenzverfahrens kann erhebliche Vorteile gegenüber einer außergerichtlichen Sanierung bieten. Bereits im Insolvenzeröffnungsverfahren kann das Insolvenzgericht Sicherungsmaßnahmen zugunsten der Insolvenzmasse anordnen. Sicherungsgut verbleibt bei entsprechender Anordnung trotz bestehender Aus- und Absonderungsrechte zunächst im Unternehmen und steht für die Betriebsfortführung zur Verfügung. Insolvenzgeld (maximal drei Monate) für die Arbeitnehmer wirkt sich liquiditätentlastend aus. Die Insolvenzanfechtung ermöglicht oft eine starke Massemehrung.

Im eröffneten Insolvenzverfahren besteht ein weitgehendes Wahlrecht bei gegenseitigen Verträgen, was eine Neustrukturierung von Vertragsbeziehungen unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten ermöglicht. Kündigungsfristen für Arbeitsverträge verkürzen sich gem. § 113 InsO auf maximal drei Monate. Sozialplanansprüche werden durch absolute Obergrenzen kalkulierbar.

Risiken der Sanierung im Insolvenzverfahren

Neben den Chancen, die eine Sanierung im Insolvenzverfahren bietet, bestehen allerdings auch insolvenzspezifische Risiken, die zu bedenken sind. So kann ein Sanierungserfolg stark von der Person des Verwalters abhängen.

Eine Insolvenz bedeutet zwangsläufig auch die Gefährdung von Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Störungen der Vertragsbeziehungen können zu erheblichen Problemen führen. Hier ist es zwingend erforderlich, für Transparenz in den Abläufen zu sorgen und frühzeitig eine Kommunikationsstrategie zu entwickeln, die Vertrauen schafft. Andernfalls droht der Verlust von strategischen Vertragsverhältnissen, was eine Sanierung erschweren oder auch ausschließen kann.

„Schutzschirmverfahren“

Eine der wesentlichen Neuregelungen stellt das in § 270b InsO normierte sogenannte „Schutzschirmverfahren“ dar. Dieses kann der Schuldner beantragen, wenn zum Zeitpunkt der Antragstellung lediglich drohende Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung vorliegen und eine Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist. Die genannten Voraussetzungen hat der Schuldner durch eine dem Antrag beizufügende Bescheinigung einer in Insolvenzsachen erfahrenen Person zu belegen. Liegen diese vor, ordnet das Insolvenzgericht die vorläufige Eigenverwaltung an und setzt dem Schuldner eine Frist von maximal drei Monaten zur Vorlage eines Insolvenzplanes zur Sanierung des Unternehmens. Gleichzeitig bestellt das Insolvenzgericht einen vorläufigen Sachwalter, der den Schuldner während der Eigenverwaltung überwacht. Schlägt der Schuldner einen bestimmten Sachwalter vor, hat das Gericht diesem Vorschlag zu folgen, soweit dieser nicht für die Übernahme des Amtes ungeeignet ist.

Das Insolvenzgericht kann die Befugnisse des vorläufigen Sachwalters unterschiedlich gestalten. Häufig wird von der Übertragung der Kassenführung (§ 275 InsO) Gebrauch gemacht. Das Recht zur Begründung von Masseverbindlichkeiten im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit steht regelmäßig weiter dem Schuldner zu.

Bei der Eigenverwaltung verbleibt auch nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis beim Schuldner. Da die Geschäftsführung das Unternehmen und den Markt i. d. R. besser

kennt als der Insolvenzverwalter, kann die Eigenverwaltung eine Sanierung befördern. Sie setzt aber ein im Kern sanierungsfähiges Unternehmen voraus.

Wesentliche Vorteile des Schutzschirmverfahrens werden unter anderem in der positiveren Außendarstellung (der Schuldner ist bei Antragstellung eben nicht zahlungsunfähig) sowie in der weitgehenden Einflussnahme auf die Person des Sachwalters gesehen. Erste Erfahrungen seit Inkrafttreten des ESUG zeigen allerdings eine erhebliche Verunsicherung auf Kunden- und Lieferantenseite, die mit dem neuen Instrument noch nicht hinlänglich vertraut sind und in der Vergangenheit oftmals den mit erheblichen Kompetenzen ausgestatteten (vorläufigen) Insolvenzverwalter als neutralen Gewährsmann für eine rechtssichere Abwicklung betrachtet haben. Dem wird zunehmend durch die Hinzuziehung von in Insolvenzsachen erfahrenen Personen als Sanierungsgeschäftsführer begegnet.

Entgegen verbreiteter Missverständnisse handelt es sich auch beim „Schutzschirmverfahren“ um ein Insolvenzverfahren, das regelmäßig in einer Eröffnung mündet. Soweit fristgerecht ein Insolvenzplan vorgelegt werden kann, wird das Insolvenzgericht mit Insolvenzeröffnung regelmäßig die Eigenverwaltung beibehalten.

Eigenverwaltung

Nach altem Recht konnte die Eigenverwaltung erst mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens angeordnet werden. Im Antragsverfahren hingegen war zwingend ein vorläufiger Insolvenzverwalter zu bestellen. Die mit der Eigenverwaltung erhoffte Außenwirkung wurde dementsprechend durch die zwingenden Vorgaben für das Antragsverfahren konterkariert. Die praktische Bedeutung der Eigenverwaltung war folglich in der Vergangenheit minimal.

Das neue Recht bietet in § 270a InsO die Möglichkeit einer Eigenverwaltung bereits im Antragsverfahren. Anders als im „Schutzschirmverfahren“ kann diese Verfahrensart auch bei bereits eingetretener Zahlungsunfähigkeit gewählt werden. Einem Vorschlag des Schuldners für die Person des Sachwalters muss das Gericht jedoch nicht folgen. Hier wird aber regelmäßig durch einen vorläufigen Gläubigerausschuss Einfluss auf die Sachwalterauswahl genommen. Ansonsten gelten die obigen Ausführungen zum „Schutzschirmverfahren“ auch für die (vorläufige) Eigenverwaltung.

Insolvenzplan

Durch das ESUG wurden auch gravierende Änderungen des Insolvenzplanverfahrens umgesetzt.

Der Insolvenzplan stellt einen (komplexen) Vergleich dar, dem die Mehrheit der Gläubiger zustimmen muss. Das Insolvenzplanverfahren sieht regelmäßig eine quotale Befriedigung der Gläubiger aus den zukünftig erwirtschafteten Erträgen des Unternehmens vor. Ziel ist der Erhalt des Rechtsträgers bei gleichzeitiger Optimierung der Verwertung. Vertragsbeziehungen können überwiegend ohne Zustimmung des Vertragspartners erhalten werden.

Die Planvorlage erfolgt entweder durch den Insolvenzschnuldner oder durch den Insolvenzverwalter. Dabei steigen die Chancen eines erfolgreichen Insolvenzplanes mit der frühzeitigen Planvorlage. Idealerweise sollte der Plan bereits mit Antragstellung zumindest in seinen Grundzügen konzeptioniert sein.

Der Insolvenzplan wird dem Insolvenzgericht vorgelegt und nach Annahme durch die Gläubiger vom Gericht bestätigt. Nach Rechtskraft wird das Insolvenzverfahren aufgehoben. Der Insolvenzverwalter wird in der Regel beauftragt, die Erfüllung des Insolvenzplanes zu überwachen. Den Gläubigern bietet das Planverfahren eine höhere Auszahlungsquote, eine schnellere Verfahrensbeendigung und mehr Mitbestimmungsrechte. Sinnvoll ist das Planverfahren nur, wenn eine dauerhafte Rentabilität des sanierten Unternehmens zu erwarten ist.

Die vergleichsweise geringe Verbreitung von Insolvenzplanverfahren in der Vergangenheit hatte im Wesentlichen zwei Ursachen: So bestanden weitgehende Möglichkeiten von Minderheitengläubigern, eine erfolgreiche Planumsetzung durch Rechtsmittel zu gefährden oder sogar zu torpedieren. Ein wesentliches Hindernis war daneben die fehlende Zugriffsmöglichkeit auf die Gesellschaftsanteile an dem Rechtsträger des insolventen Geschäftsbetriebs. Ein Insolvenzplan gegen den Willen der Gesellschafter war damit in der Vergangenheit praktisch ausgeschlossen. Das neue Recht ermöglicht hingegen in § 225a InsO die Durchführung von Kapitalmaßnahmen im Rahmen eines Insolvenzplanes bis hin zum sogenannten „debt equity swap“ (Umwandlung von Verbindlichkeiten in Gesellschaftsanteile) auch gegen den Willen von Altgesellschaftern. Es ist zu erwarten, dass die Änderungen zu einer deutlich höheren Attraktivität des Insolvenzplanverfahrens führen werden.

NEUREGELUNGEN STEIGERN DIE ATTRAKTIVITÄT VON SANIERUNGEN IM INSOLVENZVERFAHREN

Die durch das ESUG eingeführten Regelungen stellen ein Instrumentarium zur Verfügung, das die Sanierung im Insolvenzverfahren deutlich attraktiver macht. Die Erfahrungen der ersten Monate zeigen, dass von diesen Möglichkeiten umfangreich Gebrauch gemacht wird.



Autorenübersicht

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht



:: ACARIUS Steuerberatungsgesellschaft mbH

Bohnhof 4, 38259 Salzgitter
Telefon 05341 8111-50
Telefax 05341 8111-56
info@acarius.de
www.acarius.de

Autor: Marco Reimann (S. 18–19)



APPELHAGEN PARTNERSCHAFT
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER

Theodor-Heuss-Straße 5a, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 2820-0
Telefax 0531 2820-525
infobs@appelhagen.de
www.appelhagen.de

Autoren: Christian Ballasch,
Dr. Jan Hahlweg (S. 24–25)



ARBEITGEBERVERBAND
REGION BRAUNSCHWEIG E.V.

Wilhelmitorwall 32, 38118 Braunschweig
Telefon 0531 24210-0
Telefax 0531 24210-99
service@agv-bs.de
www.agv-bs.de

Autor: Manfred Casper (S. 7)



BRAUNSCHWEIGISCHE LANDESSPARKASSE

Dankwardstraße 1, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 487-7707
Telefax 0531 487-3572
firmenkundenservice@blsk.de
www.blsk.de

Autor: Dr. Ingo Lippmann (S. 8–10)

JOPPE
EXKLUSIVE KÜCHEN

die villa
Manufakturküchen by Joppe

bulthaup



// b1 Der preiswerte Einstieg in die Welt der Premiumküchen von bulthaup – günstiger als Sie vermuten. Vollkommen schlicht heißt hier schlicht vollkommen. Durchgängige Einfachheit und die Konzentration auf wenige Grundelemente, Oberflächenvarianten und Ma-

terialien bei konsequenter Linearität bestimmten die bulthaup b1. Sie wurde als Küche mit integrierten Griffen konzipiert und fokussiert sich ganz auf das Wesentliche: auf proportionale Stimmigkeit der Gestaltung, ingenieurhafte Funktionalität und sinnliche Ausstrahlung.

Joppe
Exklusive Einbauküchen GmbH
Heinrich-Büssing-Ring 34
38102 Braunschweig
www.joppe.de | Öffnungszeiten:
Mo. – Fr. 10 – 19 Uhr,
Sa. 10 – 16 Uhr

Moderne
Küchen-
architektur
auf über
1.800 m²!



**BRINKMANN & PARTNER
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER
WIRTSCHAFTSPRÜFER**

Altstadtmarkt 8/9, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 129486-0
Telefax 0531 129486-22
braunschweig@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de
Autor: Manuel Sack (S. 40–41)



**CANZLEI DER RECHTSANWÄLTE
DR. SCHELLER, HOFMEISTER & PARTNER GBR**

Petritorwall 28, 38118 Braunschweig
Telefon 0531 24281-0
Telefax 0531 24281-12
info@canzlei.de
www.canzlei.de

Autor: Dr. Paul-Frank Weise (S. 34–35)



EBELING & KOLLEGEN MEDIATOREN

Eiermarkt 1, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24244-88
Telefax 0531 24244-99
c.ebeling@einigen-ist-mehr.de
www.einigen-ist-mehr.de

Autorin: Cordula Ebeling (S. 33)



ETL LÖWEN TREUHAND GMBH

Frankfurter Straße 254, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 7070-40
deumeland@loewentreuhand.de
www.etl.de

Autor: Andreas Deumeland (S. 20–22)



**GRAMM, LINS & PARTNER
PATENT- UND RECHTSANWALTSSOZIETÄT GBR**

Theodor-Heuss-Straße 1, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 28140-0
Telefax 0531 28140-28
info@grammpatent.de
www.grammpatent.de

Autor: Dr.-Ing. Jan Plöger (S. 36–37)



GROSS + PARTNER STEUERBERATER

Museumstraße 5, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 242090
Telefax 0531 124083
info@gross-partner.info
www.gross-partner.info

Autoren: Norbert Groß (S. 23),
Ingo Berg, Dimitrios Giannakopoulos
(S. 14–15)



**GROSS MOHR BODE PARTNERSCHAFT
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT**

Am Fallersleber Tore 6, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 1220-0
Telefax 0531 1220-90
info@gross-mohr-bode.de
www.gross-mohr-bode.de
Autor: Jörg Bode (S. 12–13)



INTELLIGENCE UNIT CONSULTING GMBH

Wolfenbütteler Straße 13, 38102 Braunschweig
Telefon 0531 88692-0
Telefax 0531 88692-22
info@i-unit.de
www.i-unit.de

Autoren: Sven Hückstädt,
Andreas Wojciechowski (S. 30–32)



NOVATAX KG STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Petritorwall 28, 38118 Braunschweig
Telefon 0531 2428180
Telefax 0531 2428189
info@novatix.de
www.novatix.de

Autorin: Iris Kirsten (S. 11),



SCHOLZ WATHSACK & PARTNER

Alte Salzdahlumer Str. 203, 38124 Braunschweig
Telefon 0531 28878-0
Telefax 0531 28878-78
info@swp-steuer.de
www.scholzundwathsack.de

Autoren: Christiane Feuge,
Frank Scholz (S. 16–17)



**SCHULTE & PRASSE
RECHTSANWÄLTE
PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT**

Kattrepeln 20, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24368-0
Telefax 0531 24368-349
h.woelber@ra-sp.de
www.ra-sp.de

Autor: Hans-Olof Wölber (S. 26–27)



SQR RECHTSANWÄLTE LLP

Gaußstraße 2, 38106 Braunschweig
Telefon 0531 390680-23
Telefax 0531 390680-33
vogel@sqr-law.de
www.sqr-law.de

Autor: Dr. Thies Vogel (S. 28–29)

Jetzt umstellen!
Den Anschluss nicht
verpassen und vorbereitet sein.

SEPA-Lastschrift

Europaweit und zu Hause bequem per Lastschrift bezahlen.



9.3.2015
250 JAHRE

 Braunschweigische
Landessparkasse

Ein Unternehmen der NORD/LB

Unterstützung bei der Umstellung bietet Ihnen Ihr Kundenberater der Landessparkasse. Bei weiteren Informationen zu den Neuerungen im europaweiten Zahlungsverkehr wenden Sie sich an sepa@blsk.de.

www.blsk.de