

SERVICE-SEITEN
Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer



NACHFOLGEREGELUNGEN

MENSCHEN UND UNTERNEHMEN

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hamburg 2016

Jahresausgabe
Nr. 3

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
Joey Mertinke, Sabine Sellier

Auflage
42 000 Stück

Verteilung
Beilage „hamburger wirtschaft“
(Ausgabe Februar 2016)

Druck und Auflagennachweis
westermann druck GmbH
www.westermann-druck.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/Projektsteuerung
Timo Grän, Dunja P. Assunção / Jens Arnemann

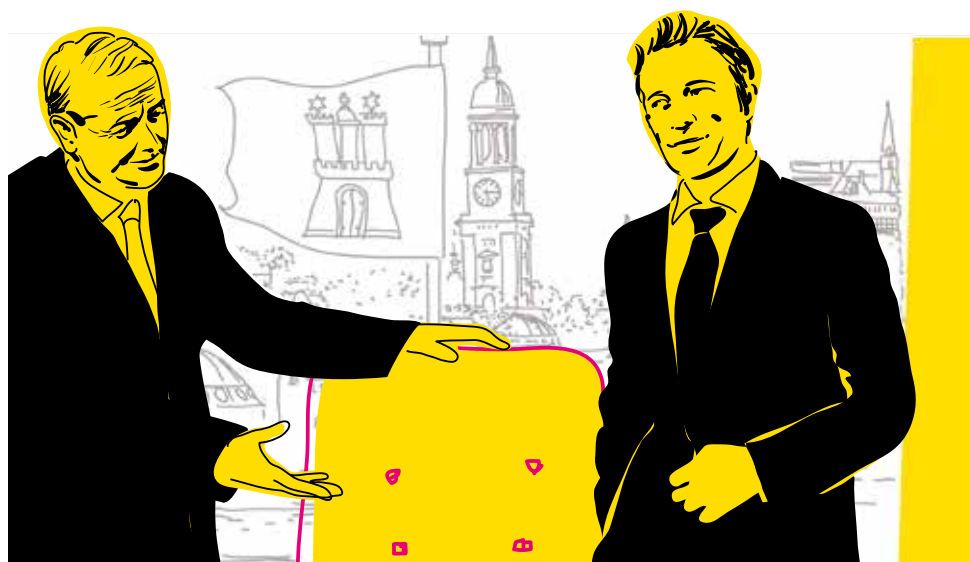
Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2016

Titelbild
Kristina Heldmann

Nächste Ausgabe
Februar 2017

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

Internet
www.service-seiten.com



Editorial

- 3** Vorwort Herausgeber
- 4** Grußwort Beirat
- 5** Fachlicher Beirat
- 6** Grußwort
- 42** Autorenübersicht

Veröffentlichungen

- 7** Umdenken im Mittelstand
- 8** Beteiligungen an Start-up-Unternehmen
- 9** Zur Organhaftung von GmbH-Geschäftsführern
- 11** Von der Idee zum Unternehmen
- 12** Passgenaues Förderangebot
- 14** Die Unternehmensnachfolge
- 16** Das Unternehmertestament
- 18** Vermögensnachfolge im Familien-Pool
- 20** Machen sich Erben von Schwarzgeld strafbar?
- 21** Erbschaftsteuerreform 2016
- 22** BilRUG verkündet und in Kraft getreten
- 23** Strategien stärken Standfestigkeit
- 24** Stiftungskapital erhalten bei attraktiven Ausschüttungen
- 25** Auslandsgeschäft im Mittelstand
- 26** Generierung von Neugeschäft im Ausland
- 27** Fallstricke des AStG
- 28** Was macht einen ausländischen „Stützpunkt“ zur Betriebsstätte?
- 30** Geistiges Eigentum auf dem Prüfstand
- 32** Ratenzahlungen mit Kunden in der Krise
- 34** Die Eigenverwaltung als Mittel der Wahl zur Sanierung von Unternehmen
- 37** Erfolgsfaktor „Nachhaltigkeit“
- 38** Das Insolvenzanfechtungsrecht im Überblick
- 40** Paydirekt – das neue Onlinebezahlverfahren



Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

in Zeiten terroristischer Bedrohung und zahlreicher Konfliktherde rund um den Globus mögen viele Probleme ganz banal erscheinen. Sicherheit im eigenen Lebenskreis und für die eigene Familie ist eines der höchsten Güter, wobei es vielleicht einfach nur mit Glück zu tun hat, dass in Deutschland bislang nicht noch mehr passiert ist.

Es bleibt zu hoffen, dass dies so bleibt und die Politik hierzulande in Zusammenarbeit mit den europäischen Nachbarn die richtigen Antworten auf die vielfältigen Fragestellungen im Umgang mit denjenigen findet, die auf Gewalt statt auf Kommunikation mit Andersdenkenden setzen.

Frieden und Sicherheit sind nicht zuletzt auch Voraussetzung für eine florierende Volkswirtschaft. Und auch hier ist die Politik gefordert, mit möglichst weitsichtigen Entscheidungen den Mittelstand zu stärken, der unter Ihrer Führung, sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer der Freien und Hansestadt Hamburg, für unseren Wohlstand hauptverantwortlich ist.

Die Ihnen vorliegenden Service-Seiten Finanzen Steuern Recht zeigen mit der mittlerweile dritten Jahresausgabe aber auch für andere Themenkomplexe erneut viele interessante Möglichkeiten auf, wie Ihr unternehmerisches Handeln zu speziellen Fragestellungen ausgestaltet werden kann.

Mit einer Auflage von insgesamt 42 000 Exemplaren bei über 150 000 Lesern sollen die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht Ihnen – als die relevanten Vertreter aus Mittelstand und Industrie – als Orientierungshilfe dienen, die passenden Berater für Ihr spezifisches Problem zu finden.

Die Veröffentlichungen auch dieser Ausgabe sind durch den Fachlichen Beirat auf inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft worden. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Leserverständlichkeit der Beiträge gelegt – damit die Informationen zu den teilweise recht komplexen Sachverhalten auch „ankommen“.

Wir bedanken uns erneut ganz herzlich bei den Autoren und Beiräten für die informativen und aktuellen Beiträge. Wir hoffen, dass Sie durch unseren Ratgeber nützliche Anregungen erhalten.

Bis zur nächsten Ausgabe im Jahr 2017 wünschen wir Ihnen vor allem gute Geschäfte.

Herzlichst

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.



Dr. iur. Bjarne Petersen
Rechtsanwalt
Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Hamburg

Grußwort Beirat

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer, in Hamburg herrscht eine positive Stimmung. Das liegt an der liebens- und lebenswerten Stadt an sich und den guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Der Hamburger Mittelstand steht so gut da wie selten zuvor. Die Hamburger Unternehmerinnen und Unternehmern schätzen die Geschäftslage als günstig ein. Die Investitionsbereitschaft der Hamburger Wirtschaft ist überdurchschnittlich hoch. Und auch die für Hamburg so wichtigen Exportaussichten sind positiv.

Das gute Geschäftsklima in Hamburg liegt nicht zuletzt an den historisch niedrigen Zinsen klassischer Fremdkapitalfinanzierungen. Daneben haben Venture-Capital- und Private-Equity-Finanzierungen nicht nur die Hamburger Start-up-Szene aufblühen lassen, sondern sind auch längst im Mittelstand angekommen.

Das globalisierte Wirtschaftsgeschehen hat aber auch dazu geführt, dass einige in Hamburg traditionell starke Branchen einem heftigen Gegenwind ausgesetzt und

sogar in schweres Fahrwasser geraten sind. Erfolgreich durchgeführte Restrukturierungen in diesen Bereichen lassen für 2016 aber ein positiveres Bild erwarten. Schließlich hat die in einigen Fällen unvermeidbare Insolvenz aufgrund der durch das ESUG geschaffenen Sanierungsmöglichkeiten an Unbill eingebüßt.

Gemeinsam mit meiner Kollegin und meinen Kollegen aus dem Beirat hoffe ich, dass Sie in der vorliegenden dritten Hamburger Ausgabe der jährlich erscheinenden Service-Seiten Finanzen Steuern Recht Antworten auf einige Ihrer Fragen und Anregungen für Ihre unternehmerische Tätigkeit finden werden.

Ihnen allen wünsche ich auch im Namen meiner Beiratskollegen ein positiv verlaufendes, erfolgreiches Unternehmerjahr 2016.

Ihr

 Bjarne Petersen

Vita

1991 – 1997	Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg, München und Salzburg
1997 – 1999	Referendariat am Kammergericht Berlin
1998	Promotion zum Dr. iur.
2000 – 2007	White & Case LLP, Hamburg und New York
seit 2007	Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, Hamburg (Gründungspartner)

Fachlicher Beirat



Dipl.-Kfm. Carsten Deecke

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

1985 – 1990	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg
1990 – 1994	Prüfungsassistent
1994	Bestellung zum Steuerberater durch die Finanzbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg
1994	Steuerberater bei Dierkes, Mascher, Grohmann und Partner, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt, vereidigte Buchprüfer, Hamburg
1996	Aufnahme als Partner
1996	Bestellung zum Wirtschaftsprüfer
seit 2004	Partner bei der Partnerschaftsgesellschaft Dierkes & Partner Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Hamburg und Lüneburg
2006 – 2014	Vorstand in der MIRA Audit AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
seit 2006	Verantwortlicher Partner für den internationalen Verbund MORISON INTERNATIONAL
seit 2012	Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)
seit 2014	Vorstand der DIERKES Hamburg AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Stefan Denkhau

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht

1991 – 1995	Studium der Rechtswissenschaften an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn
1996 – 1997	Sozietät Brinkmann & Partner, Schwerin
1998	Sozietät Johlke Niethammer & Partner, Hamburg
1999 – 2005	Haarmann Hemmelrath & Partner, Hamburg
seit 2006	BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Hamburg (Gründungspartner)



Jörg Finner

Geschäftsführer der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH sowie der Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH

1982 – 1984	Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Vereins- und Westbank AG Hamburg
1985 – 1999	Firmenkundenbetreuer in unterschiedlichen Funktionen, Vereins- und Westbank AG, Hamburg
1990 – 2012	Leitung des Kompetenzcenters Gründung und Nachfolge der HypoVereinsbank AG, Deutschland
seit 2013	Geschäftsführer der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH sowie der Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH



Karen Gruel

Dipl.-Bankbetriebswirtin (ADG), Bereichsleiterin Firmenkunden Hamburger Volksbank eG

1974 – 1976	Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Raiffeisenbank eG, Tornesch
1977 – 1985	Finanzierungsberaterin im Privat- und Firmenkundengeschäft bei der Raiffeisenbank eG, Tornesch
1978 – 1983	neben der beruflichen Tätigkeit Absolvierung des „genossenschaftlichen Bankbetriebswirtes“
1986 – 1989	Firmenkundenberaterin bei der Volksbank eG, Elmshorn
1987	neben der beruflichen Tätigkeit Absolvierung des „Dipl.-Bankbetriebswirtes ADG“
1989 – 2002	Leitungsfunktionen im Kredit- und Firmenkundengeschäft der Volksbank eG, Elmshorn
seit 2002	Bereichsleitungsfunktionen im Kredit- und Firmenkundengeschäft der Hamburger Volksbank eG



Dr. iur. Steffen Koch

Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter

1986 – 1992	Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Hamburg
1993 – 1996	Referendariat in Hamburg
1996 – 2002	Rechtsanwalt bei der Kanzlei Brandenburg & Wilhelm, Hamburg
1998	Promotion zum Dr. iur.
seit 2003	Partner bei hww hermann wienberg wilhelm Rechtsanwälte Partnerschaft, Hamburg



Dr. rer. nat. Rolf Strittmatter
Geschäftsführer
HWF Hamburgische Gesellschaft
für Wirtschaftsförderung mbH

Grußwort

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Hamburg gilt als die lebenswerteste Stadt Deutschlands. Das ist nicht nur das Ergebnis einer Studie des englischen Wirtschaftsmagazins „The Economist“, auch in nationalen Rankings belegt Hamburg in der Beliebtheit fast immer den Spitzenplatz. Aber wie steht es um den Wirtschaftsstandort? Eine florierende Wirtschaft ist die Grundlage für eine funktionierende Stadt!

Auch hier hat Hamburg Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Gerade das vergangene Jahr hat gezeigt, dass der Wirtschaftsstandort Hamburg im nationalen und internationalen Vergleich zu den Top-Standorten zählt:

- Im August bescheinigte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) Hamburg eine außerordentlich positive Entwicklung in den vergangenen Jahren. Erwähnt wurde etwa das Wohnungsbauprogramm, die Haushaltsdisziplin oder der Ausbau der vorschulischen Kinderbetreuung. Auch der Bau der HafenCity und das neue Programm „Stromaufwärts an Bille und Elbe“, mit dem der Wohnungsbau im Osten der Stadt forciert werden soll, gelten der OECD als vorbildlich. Positiv erwähnt wird auch die Führungsrolle Hamburgs im Bereich innovativer Technologien wie der Windenergie, aber auch der IT.
- Hamburg ist darüber hinaus für internationale Investoren der attraktivste Standort in Deutschland. Dies ist das Ergebnis eines Rankings des fdi-Magazins aus der Financial-Times-Gruppe vom Oktober. Analysiert wur-

den für die Jahre 2010 – 2014 die Anzahl der ausländischen Investitionsprojekte und deren Höhe bezogen auf je 100 000 Einwohner. Hessen, Berlin, Baden-Württemberg und Sachsen folgen auf den Plätzen 2 – 5.

- Last but not least: Hamburg zählt zu jenen Städten, die im 21. Jahrhundert im Wettbewerb der Metropolen um die besten Köpfe und um finanzielle Investitionen erheblich profitieren konnten. Das internationale Immobilien-Beratungsunternehmen Jones Lang LaSalle führt die Hansestadt in einer globalen Analyse vom Dezember in der Kategorie „New World Cities“ als eine von drei deutschen Städten neben Berlin und München. Hamburg wird in der Analyse eine besonders hohe Lebensqualität wie auch eine starke wirtschaftliche Innovationskraft bescheinigt.

Dies sind Aussagen, die uns stolz machen, aber uns keinesfalls veranlassen, die Hände in den Schoß zu legen. Um dauerhaft an der Spitze zu bleiben, müssen wir alle ständig daran arbeiten, unser Gemeinwesen zu verbessern und der Wirtschaft beim Wachsen zu helfen. Die HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH ist in Hamburg die One-Stop-Agency für Investitionen. Wenn es ein Vorhaben gibt, bei dem wir Sie unterstützen können, sprechen Sie mich an.

Dr. Rolf Strittmatter

Umdenken im Mittelstand

Strategische Unternehmensfinanzierung
wird immer wichtiger

Aktuelle Studien belegen: Eine breit angelegte Finanzierungsstruktur wird für mittelständische Unternehmen immer wichtiger. Neben der klassischen Kreditfinanzierung bei der Hausbank setzen Mittelständler dabei verstärkt auf alternative Finanzierungsmodelle und zusätzliche Geldgeber, um den finanziellen Spielraum zu erhöhen und unabhängiger zu sein. Angesichts der sich verschärfenden Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) und der Umsetzung des Reformpakets des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (Basel III) ist zu erwarten, dass auch Kreditinstitute stärker auf eine Zusammenarbeit mit anderen Finanzierern setzen, um gerade Unternehmen ohne Top-Bonitäten gemeinsam ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen.

Sondersituationen für zusätzlichen Liquiditätsbedarf

Zusätzlichen Liquiditätsbedarf gibt es in den verschiedensten Sondersituationen – z. B. für Umstrukturierungsprozesse im Unternehmen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern bei Unternehmensnachfolgen oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden. Die vorzeitige Ablösung bestehender Finanzierungsformen wie Mezzanine, Mini-Bonds oder endfälligen Darlehen ist ein weiterer Anlass, warum im Betrieb eine höhere Liquidität gefragt sein kann. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene und bonitätsunabhängige Finanzierungsform Sale-and-lease-back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Beim Sale-and-lease-back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht. Die Maschinen

werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Die Leasingraten stellen zudem abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow des Unternehmens geleistet werden.

Der Ablauf im Überblick

In der Praxis funktioniert das Verfahren wie folgt: Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens. Dies kann entweder im Rahmen der Schreibtischbewertung anhand eines detaillierten Anlage- und Leasingpiegels erfolgen oder mittels eines ggf. bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort im Unternehmen. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale-and-lease-back-Vertrages. Für die Umsetzung der Finanzierung werden weitere Unterlagen wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken benötigt. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung und Auszahlung des Kaufpreises nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von der Erstanfrage bis zur Valutierung etwa sechs bis acht Wochen und funktioniert damit deutlich schneller als bei einem klassischen Kreditinstitut.

Voraussetzung: werthaltiger Maschinenpark

Das Unternehmen muss für eine Finanzierung über Sale-and-lease-back über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügen. Die Assets müssen zudem mobil sein – immobile und verkettete Anlagen, wie sie z. B. häufig in der Chemieindustrie zum Einsatz kommen, funktionieren bei diesem Finanzierungsansatz nicht. Damit eignet sich der Finanzierungsbaustein Sale-and-lease-back hervorragend für produktionslastige mittelständische Unternehmen, wie z. B. aus der Metall- bzw. Kunststoff- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion oder der Verpackungsindustrie.



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführer
Maturus Finance GmbH
Hamburg

Beteiligungen an Start-up-Unternehmen

Dr. iur. Philippe Rollin | Rechtsanwalt | Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, Hamburg



Ein junges, wachsendes Unternehmen möchte einen neuen Gesellschafter aufnehmen. Das Start-up erhofft sich davon den Zufluss von Kapital zur weiteren Wachstumsfinanzierung und/oder Synergieeffekte durch die Zusammenarbeit mit einem etablierten Unternehmen. Der Investor erhofft sich von der Beteiligung insbesondere einen Anteil am Erlös eines späteren Verkaufs (Exit). Ein solcher Investor wird sich nicht damit begnügen, Anteile am Start-up zu erhalten. Vielmehr wird er seine Interessen rechtlich noch deutlich umfassender absichern wollen.

Beteiligung des Investors am Start-up

Grundlage ist zunächst die Beteiligung des Investors als neuer Gesellschafter. Der Umfang dieser Beteiligung wirkt sich unmittelbar auf Kapitalbeteiligung und Stimmrechte des Investors aus. Die Gründer werden dabei häufig nicht bereit sein, dem Investor eine Mehrheitsbeteiligung zu gewähren. Nicht nur psychologisch wichtig ist für den Investor die niedrigere Schwelle von 25% plus einem Anteil, deren Überschreiten dem Investor eine Sperrminorität bei bestimmten Grundentscheidungen gibt.

Der Investor wird darauf drängen, dass ihm der ordnungsgemäße Ist-Zustand des Unternehmens durch die Gründer persönlich garantiert wird. Hierzu werden z. B. Garantien zu gesellschaftsrechtlichen Grundlagen, Jahresabschlüssen, gewerblichen Schutzrechten oder wesentlichen Verträgen gehören. Die Gründer werden versuchen, ihre damit verbundene persönliche Haftung zu begrenzen, indem sie die Garantien z. B. weitgehend nur nach bestem Wissen (best knowledge) abgeben und diese der Höhe nach begrenzen (cap).

Einfluss auf die Geschäftsführung

Anschließend müssen die Beteiligten entscheiden, welchen Einfluss der Investor auf die operative Führung des Unternehmens haben wird. Ein typischer Investor wird nicht selbst Geschäftsführer stellen wollen, sondern dies weiter den Gründern überlassen – würde er diesen dabei nicht vertrauen, würde er in das Start-up nicht investieren.

Der Investor wird aber verlangen, dass er angemessen über die Geschäfte des Start-ups informiert wird. Neben weitgehenden Einsichts- und Informationsrechten kann eine Gesellschaftervereinbarung eine regelmäßige, z. B. quartalsweise, Berichterstattung des Unternehmens vorsehen. Schließlich wird der Investor wollen, dass er vorher zustimmt, bevor die Geschäftsführer Geschäfte mit einem bestimmten Volumen oder einer bestimmten Art vornehmen. Ein solcher Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte muss sorgfältig formuliert werden, damit Geschäftsführung und Investor einerseits nicht durch ständige Zustimmungsverlangen gelähmt werden, andererseits der Investor die Geschäftsführung aber effektiv kontrolliert.

Diese Rechte kann sich der Investor selbst unmittelbar als Gesellschafter einräumen lassen. Zusätzlich kann er auch verlangen, mit einer oder mehreren Personen in einem Beirat oder Aufsichtsrat des Unternehmens vertreten zu sein.

Künftige Tätigkeit der Gründer für das Unternehmen

Trotz dieser Kontrollrechte des Investors verbleibt den Gründern im Tagesgeschäft ein großer operativer Spielraum. Das geht bei einem Start-up auch nicht anders. Für den Investor ist es dabei wichtig, dass die Gründer diesen weiten Rahmen auch ausfüllen, und zwar – nur – im Sinne des Unternehmens. Fatal wäre es, wenn sie plötzlich für ein anderes oder gar ein Wettbewerbsunternehmen tätig werden.

Daher ist es zunächst üblich, dass die Gründer mit einem länger laufenden Anstellungsvertrag an das Unternehmen gebunden werden. Dieser wird vorsehen, dass sie dem Unternehmen ihre gesamte Arbeitskraft widmen und insbesondere nicht für Wettbewerber tätig sind oder sich an Wettbewerbern beteiligen (Wettbewerbsverbot). Besonders investorenfreundlich ist es, wenn das Wettbewerbsverbot durch eine Vertragsstrafe abgesichert ist.

Solche Vereinbarungen sind zwar sehr üblich, aber rechtlich und faktisch nicht soweit durchsetzbar, wie



es sich ein Investor wünschen würde. Letztlich wird man Gründer nicht zum Jagen tragen oder sie zur Zwangsarbeit verpflichten können.

Zusätzlich ist es daher üblich, dass der Investor von den Gründern verlangen kann, dass diese ihm ihre Anteile verkaufen, wenn sie das Unternehmen vor Ablauf eines bestimmten Zeitraums verlassen (vesting). Häufig wird das Vesting zeitlich gestaffelt, sodass die Gründer mit zunehmendem Zeitablauf immer mehr ihrer Anteile ins Trockene bringen (vesting schedule). Weiterhin wird die Höhe des Kaufpreises, den der Investor an die Gründer für ihre Anteile zahlen muss, differenziert festgelegt: Verlässt ein Gründer das Unternehmen im Schlechten (bad leaver), muss er einen niedrigen Kaufpreis akzeptieren, etwa den Buch- oder Nominalwert. Verlässt ein Gründer das Unternehmen im Guten (good leaver), muss der Investor einen höheren Preis zahlen, etwa den Verkehrswert nach Ertragswertgrundsätzen. Solche üblichen und sinnvollen Vesting-Regelungen dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass das frühzeitige

Ausscheiden eines oder mehrerer Gründer für Unternehmen und Investor in jedem Fall kritisch ist.

Der Exit

Wenn sich das Unternehmen erfreulich entwickelt, wird es irgendwann möglich sein, das Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen (exit), und zwar entweder sämtliche Anteile auf einmal (trade sale) oder durch einen Börsengang (IPO). Der Investor wird versuchen, seinen Einfluss auf einen Exit von vornherein festzusetzen. Zunächst wird er ganz grundsätzlich verlangen, dass die Gründer Anteile am Unternehmen nur mit seiner Zustimmung übertragen dürfen (Vinkulierung).

Idealerweise kann er, deutlich weitergehend, ab einem bestimmten Zeitpunkt oder zu bestimmten Konditionen die Gründer zu einem gemeinsamen Exit zwingen (drag along). Den Gründern geht es umgekehrt darum, dass der Investor nicht aus kurzfristigem Interesse einen Exit in einem Zeitpunkt forciert, wo das Unternehmen noch großes Wachstumspotenzial hat.



FAZIT

Die Beteiligung eines Investors an einem Start-up wirft eine Vielzahl von wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen auf, die bei der Strukturierung zu berücksichtigen sind. Sowohl Investor als auch Gründer sollten diese Themen sorgfältig durchdenken und berücksichtigen.

Zur Organhaftung von GmbH-Geschäftsführern

Dr. iur. Edzard A. Schmidt-Jortzig | Rechtsanwalt | Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, Hamburg



Die jüngsten Wirtschaftsskandale – Stichworte Deutsche Bank/Kirch, Arcandor und nicht zuletzt die in ihrem Ausmaß noch gar nicht absehbare Dieselgate-Affäre bei VW – haben auch ein deutliches Schlaglicht auf die Geschäftsleiterhaftung bei Kapitalgesellschaften geworfen. Bis auf das als KGaA organisierte Bankhaus Sal. Oppenheim, bei dem die Haftung der persönlich haftenden Gesellschafter im Vordergrund stand, handelte es sich bei den betroffenen Unternehmen um Aktiengesellschaften. Für die Geschäftsführer der im Mittelstand dominierenden GmbHs stellt sich die Frage nach der Übertragbarkeit. Im Anschluss an den Beweisfragen in den Fokus nehmenden Beitrag von Oliver

Förster (Service-Seiten FSR, Ausgabe HH 2015, S. 20) sollen im Folgenden wesentliche praxisrelevante Konstellationen des materiellen Haftungsrechts überblickartig dargestellt werden, wobei strafrechtliche Konsequenzen außer Acht bleiben.

Interne und externe Haftungen

Pflichten von GmbH-Geschäftsführern bestehen vom Vorgründungsstadium bis zur Liquidation oder Insolvenz der Gesellschaft. Bei den damit verbundenen Haftungsrisiken ist zwischen Haftungen der Geschäftsführer gegenüber ihrer Gesellschaft (Innenverhältnis) und gesellschaftsfremden Dritten (Außenverhältnis) zu unterscheiden. Erstere sind grundsätzlich eine interne Angelegenheit der Gesellschaft, Letz-

tere stellen oftmals die Ausnahme dar, weil der Geschäftsführer regelmäßig als Organ der Gesellschaft handelt, können aber gleichwohl im Einzelfall erhebliche, teilweise existenzbedrohende Bedeutung erlangen.

Haftung gegenüber der Gesellschaft und ihren Gesellschaftern

Zentrale Norm ist § 43 GmbHG. Dessen Abs. 1 verpflichtet die Geschäftsführer zur Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes und erweitert den allgemeinen Sorgfaltsmaßstab des § 276 BGB um ein von persönlichen Fähigkeiten unabhängiges Kriterium objektiver Mindestanforderungen. Bei Verletzung ihrer Obliegenheiten haften die Geschäftsführer

ihrer Gesellschaft gegenüber für den entstandenen Schaden (§ 43 Abs. 2 GmbHG). In § 43 Abs. 3 GmbHG wird dies für das Kapitalerhaltungsgebot (§ 30 GmbHG) verletzende Zahlungen nochmals ausdrücklich normiert. Das komplettierende Kreditverbot nach § 43a GmbHG sanktioniert das Stammkapital beeinträchtigende Darlehen an Geschäftsführer und andere Vertreter der Gesellschaft.

In der Krise ist der Sorgfaltsmaßstab des Geschäftsführers verschärft: Nun muss er die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft besonders sorgfältig überwachen, ggf. in kurzen Abständen Vermögensstatus und Bilanzen erstellen und bei Vorliegen von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung nach § 15a InsO einen Insolvenzantrag stellen. Zahlungen, die eine Zahlungsunfähigkeit hervorrufen (§ 64 S. 3 GmbHG) oder nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung erfolgen (§ 64 S. 1 GmbHG), muss er der Gesellschaft ersetzen.

Im Gründungsstadium der GmbH haftet der Geschäftsführer nach § 9a GmbHG (der nach § 57 Abs. 4 GmbHG auch auf Kapitalerhöhungen anwendbar ist), wenn bei Errichtung der Gesellschaft falsche Angaben gemacht wurden; erfasst sind die Übernahme der Geschäftsanteile, die tatsächliche Leistung der Einlagen und auch Angaben über die Gründungskosten und zu Sacheinlagen.

Diese Haftungen ergeben sich aus der Organisation des Geschäftsführers und bestehen unabhängig vom Anstellungsvertrag.

Haftung gegenüber Dritten

Bei gesetzlichen Haftungen gegenüber gesellschaftsfremden Dritten überwiegen in der Praxis deliktsrechtliche Konstellationen, die sich vornehmlich entweder aus § 823 Abs. 2 BGB in Verbindung mit einem Schutzgesetz oder aus einer vorsätzlichen sittenwidrigen Schädigung (§ 826 BGB) ergeben können. Als relevante Schutzgesetze kommen neben spezifischen gesellschaftsrechtlichen Normen (z. B. Sorgfaltsmaßstab bei Zahlungen nach Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung gem. § 64 S. 2 GmbHG) vor allem Strafgeset-

ze, z. B. Betrug (§ 263 StGB), Untreue (§ 266 StGB) und auch die nicht rechtzeitige Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen (§ 266a Abs. 1 StGB) in Betracht. Ausnahmsweise finden sich externe Haftungen begründende Normen auch im GmbHG (so die persönliche „Handelndenhaftung“ nach § 11 Abs. 2 und die Erstattungspflicht der Geschäftsführer nach § 31 Abs. 6 GmbHG).

Denkbar sind des Weiteren eine Haftung des Geschäftsführers nach § 311 Abs. 3 BGB (frühere Culpa in Contrahendo) sowie aus Rechtscheintatbeständen nach § 179 BGB analog. Bei der Haftung für steuerliche Versäumnisse fällt v. a. § 69 AO, nach dem der Geschäftsführer de facto dafür einzustehen hat, dass sämtliche Steuern der Gesellschaft rechtzeitig gezahlt wurden, ins Gewicht.

Vergleich zur AG

Trotz struktureller Gemeinsamkeiten bei den Haftungsregimen der Kapitalgesellschaften GmbH und AG lässt sich – vereinfachend – sagen, dass die Regelungen im Aktiengesetz ausdifferenzierter (z. B. die in § 93 Abs. 3 AktG genannten Einzeltatbestände), regelmäßig auch schärfer (z. B. § 57 i. V. m. § 93 Abs. 3 Nr. 1 AktG i. Verh. zu § 30 Abs. 1 i. V. m. § 31 GmbHG bei der Kapitalerhaltung) und weniger disponibel sind. Bei börsennotierten Aktiengesellschaften ergeben sich zudem erhebliche zusätzliche Pflichten, z. B. in Publizitätsfragen und bei der Veräußerung von Aktien des Managements.

Zudem lassen sich Verantwortlichkeiten des GmbH-Geschäftsführers durch Weisungen der Gesellschafterversammlung modifizieren; so ist der Geschäftsführer bei einer für die Gesellschaft nachteiligen Weisung zwar grundsätzlich an diese gebunden, dann aber auch von der Haftung befreit. Dies eröffnet die Möglichkeit, riskantes Handeln der Geschäftsführung im Vorhinein durch die Gesellschafterversammlung „absegnen“ zu lassen. Bei der AG ist dies wegen der nicht delegierbaren Pflicht zur eigenverantwortlichen Geschäftsführung und Vertretung (§§ 76 ff. AktG) nicht möglich.

Aus dem Weisungsrecht der Gesellschafterversammlung der GmbH wird überwiegend

deren Fähigkeit abgeleitet, dem Geschäftsführer zumindest bei nicht gläubigerschützenden Vorschriften Schadenersatzansprüche zu erlassen oder diese nicht zu verfolgen. Diese Möglichkeiten finden eher bei kleineren Gesellschafterkreisen Anwendung, sofern entsprechende Ansprüche nicht durch Dritte gepfändet oder im Insolvenzfall durch den Insolvenzverwalter verfolgt werden.

Auch dies ist in der AG nur in sehr engen Grenzen (§ 93 Abs. 4 und 5 AktG) möglich. Denn die Überwachung des AG-Vorstandes ist weitgehend dem Aufsichtsrat übertragen, der selbst einem sich immer mehr verschärfenden Haftungsregime unterworfen ist. Dieses Gremium gibt es bei der GmbH grundsätzlich nicht, jedoch kann es nach Maßgabe von § 52 GmbHG fakultativ eingerichtet werden. Um die damit verbundenen Risiken zu minimieren, begnügt sich die Praxis aber im Bedarfsfall oft mit der Einsetzung von Beiräten, denen neben einer Beratungsfunktion einzelne Überwachungskompetenzen zugemessen werden können.

Ähnlicher verlaufen indes deliktische Inanspruchnahmen. Dies gilt auch für § 823 Abs. 2 BGB, wobei sich aber Unterschiede hinsichtlich unterschiedlich anwendbarer spezieller Schutzgesetze ergeben können (z. B. § 64 S. 2 GmbHG und § 92 Abs. 2 AktG). Bedeutsam ist hier die Untreue (§ 266 StGB), die teils auch in den genannten prominenten Haftungsfällen eine Rolle spielte.

FAZIT

Zwar sind die Haftungen des GmbH-Geschäftsführers im Zweifel weniger ausdifferenziert und leichter abbedingbar als die des AG-Vorstandes. Die bestehenden Gemeinsamkeiten legen jedoch den Schluss nahe, dass in den eingangs genannten Fällen auch vergleichbare Haftungen im Raum gestanden hätten, wenn die Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH organisiert gewesen wären. Daher sollte sich jeder Geschäftsführer rechtzeitig über seine konkreten Pflichten informieren und riskante Entscheidungen ggf. rechtzeitig von der Gesellschafterversammlung „absegnen“ lassen. Zusätzlichen Schutz bietet eine D&O-Versicherungspolice. Doch auch diese greift längst nicht immer, wie mancher ehemalige Geschäftsleiter schon schmerzlich erfahren musste.

Von der Idee zum Unternehmen

Die schwierige Wahl der optimalen Rechtsform

Mit der Wahl der optimalen Rechtsform trifft jedes Unternehmen – gleich ob als innovatives Start-up oder aus konservativen Branchen – bereits bei der Gründung eine grundlegende und weitreichende Entscheidung. Ein wesentliches Kriterium für diese Entscheidung ist das Steuerrecht. Mit seinen verschiedenen Besteuerungssystemen für Personen- und Kapitalgesellschaften greift es tief in die Unternehmensstruktur ein. Der folgende Überblick soll der Entscheidungsfindung bei der Rechtsformwahl dienen.

Laufende Besteuerung

Die Besteuerung bei einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG, UG) erfolgt auf zwei Ebenen: Auf Ebene der Gesellschaft wird der Gewinn mit ca. 30 % (Körperschaft- und Gewerbesteuer) versteuert. Vorbehaltlich gesonderter Effekte bei mehrgliedrigen Gesellschaftskonstruktionen ist der verbleibende Gewinn bei einer Ausschüttung als Dividende mit weiteren ca. 25 % (ca. 18 % des Gesamtgewinns) auf der Ebene des Gesellschafters zu versteuern, sodass auf dem erwirtschafteten Gewinn insgesamt Steuern von ca. 48 % lasten. Thesaurierte (nicht ausgeschüttete) Gewinne verbleiben ohne weitere Besteuerung in der Gesellschaft.

Bei Personengesellschaften (GbR, OHG, GmbH & Co. KG) werden Gewinne im Wesentlichen durch die Gesellschafter mit deren jeweiligen persönlichen Steuersätzen besteuert. Zur Besteuerung erhalten die Gesellschafter ihren jeweiligen Ergebnisanteil zugewiesen. Die bei der Gesellschaft erhobene Gewerbesteuer ist dabei fast vollständig auf die private Einkommensteuer der Gesellschafter anrechenbar. Die Gesamtsteuerbelastung beläuft sich in diesen Fällen zumeist auf maximal ca. 45 %.

Verluste einer Kapitalgesellschaft können nur mit ihren eigenen Gewinnen aus dem Vorjahr oder der Zukunft verrechnet werden. Verluste einer Personengesellschaft können dagegen grundsätzlich im Jahr ihrer Entstehung mit Gewinnen aus anderen Tätigkeiten verrechnet werden.

Besteuerung eines Verkaufs

Der Verkauf einer Kapitalgesellschaftsbeteiligung erfolgt nach dem sog. Teileinkünfte-Verfahren, wonach die Steuerbelastung auch bei hohen Veräußerungsgewinnen nicht mehr als ca. 28 % beträgt.

Die Veräußerung einer Personengesellschaft oder die Veräußerung von Anteilen an einer Personengesellschaft erfolgt dagegen in der Regel zum individuellen Steuersatz. Jedoch kann der Unternehmer einmalig nach Erreichen des 55. Lebensjahres einen begünstigten Steuersatz für sich in Anspruch nehmen.

Praktische Hinweise

Insbesondere die GmbH ist mit dem Haftungsschutz für das private Vermögen und der klaren Struktur eine beliebte Rechtsform in Deutschland.

DIE GMBH IST JEDOCH BEI IHRER GRÜNDUNG UND HANDHABUNG AUFGRUND DER HÖHEREN FORMALEN ANFORDERUNGEN VERGLEICHSWEISE UNFLEXIBEL.

Personengesellschaften erlauben insbesondere für Vergütungen, Ergebnisanteile und Mitbestimmungsrechte vergleichsweise freie Gestaltungsmöglichkeiten. Zusätzlich bleiben Verluste aus Personengesellschaften für den Gesellschafter nutzbar, was gerade im Gründungsfall zum Risikomanagement genutzt werden kann. Dagegen bieten Kapitalgesellschaften durch die steuerverneutrale Thesaurierungsmöglichkeit Vorteile beim Kapitalaufbau.

Die Wahl der geeigneten Rechtsform muss sich daher immer an der Erwartung des Unternehmers und seiner Prognose der Unternehmensentwicklung ausrichten. Häufig lassen sich auch die Vorteile aus beiden Rechtsformen, z. B. in der GmbH & Co. KG, miteinander kombinieren und können so eine maßgeschneiderte Lösung für die individuellen Anforderungen des Unternehmers bieten. Eine frühzeitige Beratung bei der optimierten Rechtsformwahl kann den erheblichen Aufwand einer nachträglichen Anpassung verhindern.



Caspar von Schönfels
Rechtsanwalt, Steuerberater
Buschmann Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Hamburg



Dr. iur. Andreas Schwarz
Rechtsanwalt
Buschmann Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Hamburg

Passgenaues Förderangebot

Antwort auf den demografischen Wandel



Michael Feldmeier
Hamburgische
Investitions- und Förderbank
Abteilungsleiter
Wirtschaft und Umwelt

In den kommenden Jahren werden zahlreiche Unternehmensnachfolgen in Hamburg notwendig werden. Zentraler Treiber hierfür ist die Demografie. Einer Studie der KfW aus 2015 zufolge ist gut ein Drittel der Inhaber mittelständischer Firmen 55 Jahre oder älter. Kleine und mittlere Unternehmen sind von der Demografie besonders betroffen, da der Mittelstand stark eigentümergeprägt ist. Mit dem Förderangebot „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ unterstützt die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) in Kooperation mit der Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg (BG) Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen zu günstigen und risikogerechten Konditionen und gibt so eine erfolgreiche Antwort auf den demografischen Wandel in der Hamburger Wirtschaft.

Menschen aus dem Viertel, Bauarbeiter in der Mittagspause und Anzugträger auf dem Zwischenstopp zwischen zwei Terminen: Rund 300 Gäste nehmen täglich Platz in der Veddeleer Fischgaststätte. Das kultige Restaurant, das 1932 gegründet wurde und längst eine kleine Hamburger Institution ist, wechselte Anfang 2015 den Besitzer. In 8 Jahren Betriebszugehörigkeit als Gastronomieleiterin hatte die heutige Chefin ihren Arbeitsplatz auch als ein Stück neue Heimat schätzen gelernt, sodass sich die gebürtige Berlinerin entschied, das Geschäft weiterzuführen, als der Vorbesitzer seinen Rückzug ankündigte. Dass die Übernahme gut gelang, lag auch an der soliden Finanzierung mit einem „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“.

Unternehmensnachfolgen – ein wichtiger Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit

Wenn auch die Touristenattraktion auf der Elbinsel gemessen an Mitarbeiterzahl und Ablösesumme ein eher kleiner Fisch ist: Das Thema Unternehmensnachfolgen gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen ist für die Stadt Hamburg und ihre Wettbewerbsfähigkeit von hoher Bedeutung. Müssen Unternehmen aufgeben, weil die Finanzierung nicht gesichert werden kann, ist dies nicht nur für den Altunternehmer schmerzhaft, dessen Herzblut in seinem Unternehmen steckt. Es drohen erhebliche Konsequenzen für verbundene Unternehmen, Mitarbeiter und letztlich für die Stadt Hamburg und ihre Bedeutung als Wirtschaftsstandort.

Kurzum

Hamburg darf den demografischen Trend in der Wirtschaft nicht unterschätzen. Deshalb arbeitet die IFB Hamburg engagiert dafür, dass aussichtsreiche Vorhaben in unserer Stadt die beste Förderung erhalten, und leistet einen wichtigen Beitrag, damit die Finanzierung gelingt. Denn die Finanzierbarkeit von Unternehmensnachfolgen stärkt den Standort und sichert Arbeitsplätze. Damit Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen nicht an Finanzierungslücken oder fehlenden Sicherheiten scheitern, wurde 2014 der „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ ins Leben gerufen. Die Bilanz nach zwölf Monaten kann sich sehen lassen: Bisher wurden mehr als 160 Vorhaben mit einem Kreditvolumen von insgesamt rund 13 Mio. Euro in Hamburg begleitet. Damit wurde ein Gesamtinvestitionsvolumen von ca. 25 Mio. Euro ausgelöst, mit dem mehr als 400 Arbeitsplätze erhalten und etwa 200 Arbeitsplätze geschaffen bzw. geplant werden.

Der „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“

Der „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ beinhaltet zinsgünstige Darlehen bis zu 500 000 Euro mit einer Laufzeit zwischen 5 und 10 Jahren, die von der IFB Hamburg bereitgestellt werden. Zur Absicherung dient eine Bürgschaft der BG für bis zu 80% der Darlehenssumme. Durch eine Zinssubvention der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation werden die Darlehenskonditionen zusätzlich verbessert. Die Kredite werden über die jeweilige Hausbank beantragt. Die Kreditobergrenze je Kreditnehmer liegt bei insgesamt 1 Mio. Euro innerhalb von drei Kalenderjahren.

IFB Beratungcenter Wirtschaft als zentrale Anlaufstelle

Neben dem „Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge“ bietet die IFB Hamburg viele weitere Angebote, um Investitionen zu ermöglichen, Innovationen anzuregen und die Gründung und Ansiedlung von Unternehmen in Hamburg zu erleichtern und zu stärken. Zentrale Anlaufstelle in Hamburg zum Thema öffentliche Förderung in den Bereichen Wirtschaft, Innovation und Umwelt ist das IFB Beratungcenter Wirtschaft. Die hier tätigen Förderlotsen bieten nicht nur Informationen und Beratung zu den Förderprogrammen der IFB Hamburg, sondern auch zu anderen Landes- oder Bundesprogrammen. Die IFB Hamburg ist zudem Partner des Enterprise Europe Networks (EEN) und bietet eine besondere Kompetenz in den EU-Förderthemen.

Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge

Die Konditionen auf einen Blick

- Kostenübernahme bis 100 %
- Eigenmittelanteil zwischen 7,5 % und 15 % des Vorhabens
- fester Zinssatz über die gesamte Laufzeit von maximal 10 Jahren
- bis zu 500 000 Euro pro Vorhaben und bis zu 1 Mio. Euro in drei Kalenderjahren je Kreditnehmereinheit unter Berücksichtigung der jeweiligen Bürgschaftsobergrenze der BG

So funktioniert es

- Nehmen Sie Kontakt zu Ihrem Bankberater auf.
- Beantragen Sie den Kredit bei einem Kreditinstitut Ihrer Wahl einschließlich einer Ausfallbürgschaft der BG. Auf Wunsch leitet die IFB Hamburg Ihren Bürgschaftsantrag an die BG weiter.
- Die BG prüft Ihren Bürgschaftsantrag und teilt Ihnen, Ihrem Kreditinstitut und der IFB Hamburg das Ergebnis mit.
- Die IFB Hamburg prüft die Förderfähigkeit Ihres Antrags und informiert Ihr Kreditinstitut.
- Schließen Sie den Vertrag bei Ihrem Kreditinstitut ab.
- Lassen Sie die Mittel durch Ihr Kreditinstitut abrufen.
- Starten Sie Ihr Vorhaben.



Die Unternehmensnachfolge

Gründung im gemachten Nest oder der Wolf im Schafspelz?



Jörg Finner
Geschäftsführer
Bürgerschaftsgemeinschaft
Hamburg GmbH

Glaut man den Statistiken, steht in den nächsten 10 Jahren bei Hundertausenden Unternehmen in Deutschland die Nachfolgeregelung an. Die Zahlen variieren je nachdem, welche Kriterien zugrunde gelegt werden. Allein in Hamburg sind es 4 500 Betriebe mit mehr als 1 Mio. Euro Jahresumsatz und einem Gesellschafter, der heute schon 55 Jahre oder älter ist. Das sind gut 40 % der Unternehmen dieser Größenordnung mit ca. 70 000 Mitarbeitern. (Quelle IfM Daten und Fakten).

Hinzu kommt noch einmal eine sehr große Anzahl kleinerer Firmen. Gleichzeitig schwindet die Anzahl der potenziellen Interessenten. Grund hierfür sind der demografische Wandel und die ausgezeichnete Verfassung des Arbeitsmarktes. Auch stehen immer weniger Familienmitglieder für die Fortführung des Betriebes zur Verfügung. Der Prozentsatz der familieninternen Nachfolgeregelungen liegt zwischenzeitlich nur noch bei rund 50 %. Weitere 20 % werden unternehmensintern geregelt und für den Rest wird versucht, einen externen Kandidaten zu finden.

Ich beschäftige mich seit vielen Jahren intensiv mit der Finanzierung von Betriebsübernahmen und habe in dieser Zeit viele erfolgreiche Übernahmen gesehen, aber leider auch eine erhebliche Anzahl an gescheiterten Versuchen. Dabei könnte die Interessenslage von Käufer und Verkäufer unterschiedlicher nicht sein. Für die eine Seite geht es darum, einen möglichst hohen

Kaufpreis zu erzielen. Verständlich, geht es doch darum, das Lebenswerk angemessen bezahlt zu bekommen und den nächsten Lebensabschnitt sorgenfrei gestalten zu können. Auf der anderen Seite steht der Käufer, der aus den erzielten Gewinnen der nächsten Jahre den Kaufpreis amortisieren muss. Hierbei stellt sich die Frage, wie viele Jahre der Erwerber quasi noch für seinen Vorgänger arbeiten möchte. Für diese Jahre gilt es, die bestmögliche Planungssicherheit zu erreichen. In welchem Lebenszyklus befindet sich das Produkt, das der Betrieb herstellt? Ist die Dienstleistung noch aktuell? Wie entwickeln sich gesetzliche Rahmenbedingungen? In welchem Zustand befindet sich das Anlagevermögen und wie fungibel ist das aktuelle Warenlager wirklich? Was passiert mit den Gewinnvorträgen im Unternehmen? Nur einige Fragen, die für die Übernehmer aber von elementarer Bedeutung sind. Am Ende gilt es, sich auf einen Kaufpreis zu verständigen. Dabei darf es gern auf beiden Seiten zu Zugeständnissen kommen. Und bitte vergessen Sie in diesem Prozess die Mitarbeiter nicht. Sie haben zum Wohle der Firma beigetragen und wollen auch in Zukunft einen sicheren Arbeitsplatz haben. Hier besteht durchaus eine gesellschaftspolitische Aufgabe für die Beteiligten und Ihre Sozialkompetenz ist gefragt.

Haben sich die Akteure geeinigt, ist das Besprochene vertraglich festzuhalten. Dabei gilt, nur was schriftlich fixiert ist, kann im Zweifelsfall auch durchgesetzt werden. Ergänzende mündliche Absprachen sind in



der Regel wertlos. Das entsprechende Vertragswerk ist dann mit einem Finanzierungsvorbehalt zu versehen oder erst nach Sicherstellung der Finanzierung zu unterzeichnen. Der Entwurf sollte mit den üblichen Unterlagen bei der oder den angefragten Kreditinstituten vorgelegt werden. Er beantwortet eine ganze Reihe der ansonsten nachfolgenden Fragen. Fast alle Banken verfügen heute über Spezialisten bei der Begleitung von Betriebsübernahmen. Diese erstellen Finanzierungsvorschläge unter Ausnutzung zinsgünstiger Darlehen der jeweiligen Landesförderinstitute und der KfW. Nachfolgefinanzierungen haben regelmäßig lange Laufzeiten. Hierbei fehlt es oftmals an den erforderlichen Sicherheiten. Daher werden häufig die regionalen Bürgschaftsbanken einbezogen. Mit ihrer Ausfallbürgschaft ermöglichen sie dann überhaupt erst die Darlehensgewährung der Hausbank. Bei komplexeren Strukturen und höheren Kaufpreisen werden darüber hinaus auch gern die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der einzelnen Bundesländer zur Eigenkapitalstärkung mit eingebunden. Ggf. ist auch der Verkäufer gefragt, den Erwerber mit einem Restkaufgeld zu unterstützen. So entsteht ein Finanzierungskonstrukt, das die Risiken einer solchen Finanzierung auf viele Schultern verteilt. Hinweise und Anregungen der Spezialisten können gerne aufgenommen werden. Auch sie möchten, dass dieses Projekt ein voller Erfolg wird. Und bitte nicht vergessen, neben dem Kaufpreis muss auch die laufende Liquidität des Unternehmens sichergestellt werden. Durch die Entnahme von Gewinnvorträgen, Jahresüberschüssen und Gesellschafterdarlehen wird die Innenfinanzierung der Betriebe oftmals geschwächt. Dann anstehende Nachfinanzierungen sind regelmäßig schwierig. Sollte diese Situation dennoch entstehen, helfen die genaue Analyse und die frühzeitige Ansprache der Hausbank.

Einige Anregungen aus der Praxis: Beide Parteien sollten immer eigene Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Anwälte ihres Vertrauens nutzen. Dabei ist darauf zu achten, dass es sich auch um Experten für den Bereich der Betriebsübergabe handelt. So können auf beiden Seiten unangenehme Überraschungen vermieden werden.

Der Verkäufer ist davon überzeugt, dass sein Betrieb gut aufgestellt ist. Insofern darf er sich auch gern an der Finanzierung beteiligen. Ein angemessenes Restkaufgeld (fest vereinbart und mit einer regelmäßigen Tilgung auf z. B. fünf Jahre versehen oder auch mit erfolgsorientierten Komponenten ausgestattet) schafft Vertrauen beim Erwerber und den Banken.

Eine gemeinsame Übergangszeit zur Einarbeitung, Überleitung der Kontakte zu Lieferanten und Kunden ist zumeist unabdingbar. Dafür steht der Verkäufer regelmäßig gern zur Verfügung. Der Übernehmer darf ihm dies auch mit einer kleinen Anerkennung honorieren. Hier sollte aber kein verdeckter zusätzlicher Kaufpreis fließen. Der Zeitraum ist im Kaufvertrag mit allen Rechten und Pflichten zu dokumentieren. Eine vorzeitige Beendigung durch den Erwerber sollte dabei in jedem Falle ohne Pönale möglich sein.

Für die finanzierenden Institute sind persönliche, fachliche und kaufmännische Qualifikation des Käufers sehr wichtig. Für den Nachweis der Fachkunde gibt es dabei i. d. R. geeignete Dokumente, wie z. B. den Meisterbrief, eine langjährige Tätigkeit in der Branche oder die Stellungnahme des entsprechenden Fachverbandes oder der jeweiligen Kammer. Persönlich kann der Unternehmer im Gespräch überzeugen. Dabei hilft eine gute Vorbereitung auf das Bankgespräch. Oftmals sind es mangelnde kaufmännische Kenntnisse, die in der

Folge zu Problemen führen. Hinterfragen Sie sich hier kritisch. Gestalten Sie Ihre Planungsunterlagen selbst. Ihr Zahlenwerk sollten Sie plausibel erklären können. Im Zweifel nutzen Sie entsprechende Seminar- und Weiterbildungsangebote. Der Hinweis auf den begleitenden Steuerberater reicht dabei nicht aus.

Ist der Verkäufer eigentlich noch zu jung für die Abgabe seines Betriebes, hinterfragen Sie seine Motivation. Diese sollte schlüssig und nachvollziehbar sein. Ein Wettbewerbsverbot im Kaufvertrag ist generell und in diesem Falle ganz besonders zu empfehlen.

Für den Verkäufer gibt es eine Reihe an steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten. Diese verhindern jedoch nicht die anstehende Versteuerung des Veräußerungsgewinnes. Betriebsaufspaltungen, die Veräußerung von Grundvermögen und eine betriebliche Altersversorgung des ehemaligen geschäftsführenden Gesellschafters können dabei zu Stolperfallen werden. Insbesondere Pensionszusagen, die nicht rückgedeckt oder aufgrund des gefallen Zinsniveaus nur unzureichend gesichert sind, führen immer wieder zu Problemen und ggf. zu

einem erheblichen finanziellen Aufwand. Diese Aufzählung ist sicherlich nicht abschließend. Die frühzeitige steuerliche Beratung durch einen entsprechenden Spezialisten schafft zumindest Klarheit und erhöht ggf. den Gestaltungsspielraum.

Ein ungeliebtes Thema ist die Notfallplanung. Eigentlich ein Instrument, das jeder Unternehmer bespielt haben sollte. In der Praxis ist sie jedoch eher die Ausnahme. In jedem Falle geht es darum, die Unternehmen handlungsfähig zu halten, wenn der Unternehmer für längere Zeit oder gänzlich ausfällt. Auch die Familie spielt dabei eine große Rolle und sollte berücksichtigt werden. Muster oder sogar ganze Handbücher gibt es reichlich. Sie müssen nur mit Leben gefüllt werden. Dieser Hinweis gilt nicht nur für den Verkäufer, der oftmals durch den Geldzufluss mit einer ganz neuen Situation konfrontiert wird und seine Vorkehrungen überprüfen und ggf. anpassen sollte. Gerade aber auch der Erwerber steht hier in der Pflicht. Er muss für entsprechende Regelungen innerhalb des Betriebes Sorge tragen und zusätzlich seine Familie für den Notfall absichern. Dabei spielt das Alter nur eine sehr untergeordnete Rolle.

FAZIT

Die Übernahme ist planbarer als jede Neugründung. Es gibt aber genug Gelegenheiten, Stockfehler zu begehen. Das gemachte Nest überwiegt jedoch, wenn Spezialisten rechtzeitig einbezogen werden und die Hinweise der Experten auf offene Ohren treffen. Eine absolute Sicherheit gibt es definitiv nicht.

Das Unternehmertestament

Tipps für eine maßgeschneiderte Nachfolgeregelung

Ines Moana Löffler, LL.M. (Wellington) | Rechtsanwältin

BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern mbB, Hamburg



Niemand beschäftigt sich gerne mit seinem Ableben. Und doch sollten gerade Unternehmer u. a. zum Wohle ihrer Familie und des künftigen Unternehmenserfolges frühzeitig über ein passendes Konzept zur Unternehmensnachfolge nachdenken. Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und gesetzliche Instrumente gibt es viele. Dabei sind Fragen des Familien- und Erbrechts, des Gesellschaftsrechts sowie des Steuerrechts in Einklang zu bringen. Fachkundiger Rat ist für ein „funktionierendes“ Unternehmertestament daher unerlässlich.

Zunächst sollte sich der Unternehmer darüber klar werden, welche Person(en) er bedenken bzw. finanziell absichern möchte und wen er sich als Führung des Unternehmens vorstellt. Je klarer und ausgereifter die Überlegungen des Unternehmers sind, umso besser

können seine Wünsche anschließend umgesetzt und Ideen zur Gestaltung des Testaments entwickelt werden.

Tipp 1: Legen Sie für sich fest, welche Ziele Sie mit dem Unternehmertestament verfolgen. Oft erscheinen auf den ersten Blick mehrere Gestaltungsinstrumente zielführend. So kann der Unternehmer z. B. durch die Anordnung von Vor- und Nacherbschaft und insbesondere die Anordnung einer (Dauer-)Testamentsvollstreckung über seinen Tod hinaus Einfluss ausüben. Viele dieser erbrechtlichen Instrumente haben jedoch Risiken und Nebenwirkungen.

Tipp 2: Nehmen Sie sich genügend Zeit für die Erarbeitung eines durchdachten Unternehmertestaments und beginnen Sie frühzeitig damit. Je nach Einzelfall ist es ein längerer Prozess, bis ein durchführbares Konzept zur Umsetzung des Unternehmerwillens gefunden ist.

Mit dem Einsetzen von Vor- und Nacherben hat der Unternehmer die Möglichkeit zu bestimmen, wer im Falle des Versterbens des Vorerben oder dem Eintritt eines sonstigen von dem Unternehmer bestimmten Ereignisses der nachfolgende Erbe (Nacherbe) sein soll. Immer häufiger wird dieses Instrument auch mit der Testamentsvollstreckung kombiniert, vor allem, wenn Gesellschaftsbeteiligungen vererbt werden.

Beispiel Testamentsvollstreckung: Traut der Unternehmer z. B. seinen Kindern die Unternehmensfortführung nicht zu, sieht aber in seinen Enkeln die künftigen Unternehmer, können die Gesellschaftsbeteiligungen so lange unter Testamentsvollstreckung gestellt werden, bis der Nacherbfall eintritt.

Dies ist ein Fall der sog. Dauervollstreckung. Den Erben – die formal Gesellschafter des Unternehmens geworden sind – wird diese Position faktisch entzogen und einer oder mehreren als Testamentsvollstrecker bestimmten Personen zugewiesen. Dies bedeutet, dass sämtliche Gesellschafterrechte, insbesondere die Stimmrechte (und damit auch Beschlüsse über Gewinnausschüttungen), von dem Testamentsvollstrecker ausgeübt werden. Nur in Bezug auf GmbH-Anteile und Kommanditanteile ist diese Art der Testamentsvollstreckung aus gesellschaftsrechtlicher Sicht grundsätzlich möglich.

Tipp 3: Lassen Sie sich von Ihrem rechtlichen Berater erklären, wie sich die gewählten rechtlichen Gestaltungen in der Praxis auswirken und welche Rechte und Pflichten damit für die künftigen Erben verbunden sind. Sie sollten auch komplexe Regelungen vollständig verstanden haben, um zu prüfen, ob diese Ihrem Willen entsprechen.

In dem obigen Beispiel sind die Vorerben unternehmerisch völlig „entmachtet“. Alle Entscheidungen werden vom Testamentsvollstrecker getroffen. Die Vorerben haben keine Chance mehr, sich aufgrund der Erbschaft für das Unternehmen zu engagieren und ggf. mit ihren Aufgaben als Gesellschafter zu wachsen. Finanziell sind sie davon abhängig, dass der Testamentsvollstrecker Zahlungen an sie vornimmt.

Tipp 4: Wägen Sie ab, ob Sie eine solche Regelung wirklich treffen wollen. Jedenfalls sollte das Ereignis bzw. der Zeitpunkt, zu dem die Testamentsvollstreckung enden soll, klar bezeichnet sein. Der Testamentsvoll-

strecker ist äußerst sorgfältig auszuwählen. Eine „Doppelposition“ sollte dabei eher vermieden werden. Es ist möglich, auch (Vor-) Erben zu Testamentsvollstreckern zu ernennen; der Unfriede zwischen „einfachen“ Erben und denjenigen, die kraft ihres Testamentsvollstreckeramtes Stimmrechte innehaben, ist meist vorprogrammiert. Jedenfalls sollten Personen mit wirtschaftlichem Verständnis und ggf. Branchenkenntnis ausgewählt werden, da es ihre Aufgabe ist, die Gesellschafterrechte auszuüben, bis die Nacherben in die Gesellschafterposition einrücken.

Dem Testamentsvollstrecker steht eine „angemessene Vergütung“ zu (§ 2221 BGB). Es ist dringend anzuraten, die Vergütung des Testamentsvollstreckers im Testament festzulegen. Was genau „angemessen“ ist, ist gesetzlich nicht geregelt und im Streitfall von einem Prozessrichter zu entscheiden. Die Vergütung ist von den Erben zu zahlen. Diese sowie sämtliche andere aufgrund des Erbfalls anfallenden Kosten, wie vor allem die Erbschaftsteuer, schmälern das den Erben hinterlassene Vermögen. Vorab zu überlegen ist stets, ob die Erben genügend Liquidität erhalten oder besitzen, um diese Kosten begleichen zu können. Sofern Kapitalvermögen zur Erbmasse gehört, kann das Testament vorsehen, dass daraus zunächst sämtliche Kosten zu begleichen sind.

Tipp 5: Behalten Sie immer die Kosten im Auge, die die Erbschaft auslöst, und treffen Sie – wenn möglich – Vorsorge, damit die Erben für deren Zahlung genügend Liquidität zur Verfügung haben.

Wie eingangs erwähnt, ist darauf zu achten, dass sämtliche erbrechtlichen Regelungen mit dem Gesellschaftsrecht kompatibel sind. Enorm wichtig ist, dass der Gesellschaftsvertrag des Unternehmens auf die erbrechtlichen Regelungen des Unternehmertestaments abgestimmt ist. Insbesondere müssen die Nachfolgeregelungen des Gesellschaftsvertrages gewährleisten, dass die als Erben ausgewählten Personen bzw. der Testamentsvollstrecker die Gesellschafterrechte ausüben können.

Tipp 6: Unternehmertestament und Gesellschaftsvertrag müssen „Hand in Hand“ gehen. Beide sind gemeinsam zu er- bzw. zu überarbeiten. In keinem der beiden Dokumente dürfen Veränderungen vorgenommen werden, ohne sicherzustellen, dass sie anschließend noch miteinander kompatibel sind.

FAZIT

Ein klar gefasstes, leicht durchführbares Unternehmertestament ist ein Segen für die Hinterbliebenen und ein entscheidender Beitrag für eine erfolgreiche Unternehmensfortführung.

Vermögensnachfolge im Familien-Pool

Steuergünstige Übertragung von Immobilien im Familienverbund

Stefan Buschmann | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater

Tobias Hölter | Rechtsanwalt

Buschmann Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Steuerberater, Hamburg

Das Erbschaft- und Schenkungsteuergesetz ist permanenten Änderungen unterworfen, auch 2016 wird es durch das Urteil des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahre 2014 zu einer Anpassung der derzeit bestehenden Regelungen kommen. Unverändert bleiben wird aber die grundsätzliche Struktur, nach der Betriebsvermögen steuerlich entlastet wird, übriges Vermögen – z. B. Immobilien oder Wertpapiere – dagegen i. d. R. mit dem vollen Wert der Besteuerung unterliegt. Vor diesem Hintergrund gibt es regelmäßig Bestrebungen, das übrige Vermögen in ein Betriebsvermögen zu überführen, um eine steuerliche Entlastung zu erreichen. Der Gewinn aus der Veräußerung von Immobilien aus einem (erbschaftsteuerlich begünstigten) Betriebsvermögen ist allerdings der Einkommensteuer zu unterwerfen. Vor diesem Hintergrund sind Überlegungen anzustellen, auf welche andere Weise z. B. Immobilien durch entsprechende Gestaltung steueroptimiert auf die nachfolgende Generation übertragen werden können.

Seit der Reform des Erbschaftsteuergesetzes 2009 erfolgt die Besteuerung von Grundstücksübertragungen auf der Basis von Werten, die dem tatsächlichen (Marktwert) sehr stark angenähert sind. Hierdurch kommt es bei der Übertragung von Immobilienvermögen auch bei Ausschöpfung des Freibetrags für Schenkungen/Erbschaften der Eltern zugunsten ihrer Kinder i. H. v. 400 000 Euro schnell zu steuerpflichtigen Übertragungen. Das gilt bei größeren Immobilienvermögen selbst dann, wenn man berücksichtigt, dass dieser Freibetrag alle 10 Jahre neu „aufgeladen“ werden kann, dass also alle 10 Jahre Vermögen mit einem Wert bis zu 400 000 Euro steuerfrei von einem Elternteil auf ein Kind übertragen werden kann.

Bei frühzeitiger Planung lassen sich durch die Ausschöpfung der Freibeträge im Zehn-Jahres-Zeitraum durchaus relevante Immobilienvermögen auf die nächste Generation übertragen. Eine solche Vorgehensweise stößt aber an ihre Grenzen, wenn sehr große Immobilienvermögen übertragen werden sollen oder wenn sich die Einheiten

der Immobilie nicht in „Portionen“ von 400 000 Euro bzw. 800 000 Euro teilen lassen. In einem solchen Fall müsste bspw. bei Schenkung einer zu großen Eigentumswohnung ein überschießender Wert versteuert oder, wenn diese zu klein ist, könnte der Freibetrag nicht vollständig ausgeschöpft werden. Zudem widerstrebt es den Erblassern aus nachvollziehbaren Gründen häufig auch, ihren Erben u. U. schon in sehr jungen Jahren große Vermögenswerte zur eigenen Verfügung zu überlassen.

Eine angesichts dieser Fragestellungen häufig gewählte Form der Erbschaftsteueroptimierung ist die Einbringung der bis dahin im Privatvermögen gehaltenen Immobilien durch den Erblasser in das Betriebsvermögen einer gewerblich tätigen Gesellschaft. Die Erträge aus dieser Gesellschaft verbleiben beim Erblasser und die Steuerung der Gesellschaft erfolgt zu Lebzeiten nur durch ihn. Durch eine entsprechende Gestaltung kommt diese Gesellschaft dann im Erbfall in den Genuss der häufig vollständigen Befreiung von der Erbschaftsteuer durch die gesetzlich geregelte Privilegierung von Betriebsvermögen. Die für die Reform der Erbschaftsteuer bereits vorliegenden Gesetzesentwürfe sehen zwar eine deutliche Verschlechterung von sehr großen (Betriebs-)Vermögen vor, insgesamt bleibt es aber voraussichtlich bei einer signifikanten Entlastung bei Betriebsvermögen, sodass auch zukünftige Gestaltungen darauf abzielen werden, Immobilien in eine gewerbliche Gesellschaft zu überführen.

Allerdings führt die vor dem Erbfall notwendige Einbringung der Immobilien in ein Betriebsvermögen auch zu einer sog. steuerlichen Verstrickung der Immobilien, d. h., im Falle einer späteren Veräußerung ist der Veräußerungsgewinn einkommensteuerpflichtig. Insbesondere bei stark steigenden Immobilienpreisen wird dann u. U. der erbschaftsteuerliche Vorteil durch die zukünftige Belastung mit Einkommensteuer stark gemindert oder im schlimmsten Fall aufgezehrt.

Als interessantes Modell für eine Steueroptimierung der Vermögensnachfolge ohne eine Steuerstrickung der



Stefan Buschmann



Tobias Hölter

Immobilien bietet sich die Gründung einer Familienpool-Gesellschaft an, die das Rechtsinstrument des Nießbrauchs optimiert einsetzt. Behält sich der Schenker einer Immobilie den Nießbrauch an dieser vor, dann geht zwar das Eigentum an der Immobilie über, der Schenker vereinnahmt aber weiterhin die laufenden Erträge für eigene Zwecke.

Bei einer Familienpool-Gesellschaft werden also bspw. die Immobilien von der Elterngeneration auf eine nichtbetriebliche Gesellschaft übertragen, sodass eine spätere Veräußerung der Immobilien auch durch die Erben bei Einhaltung einer Frist von 10 Jahren zwischen Anschaffung und Veräußerung grundsätzlich (einkommen-)steuerfrei möglich ist.

Durch den vorbehaltenen Nießbrauch wird der Wert der übertragenen Immobilie zudem für schenkungsteuerliche Zwecke deutlich gesenkt, da das Erbschaftsteuergesetz in einem Vorbehaltsnießbrauch eine Belastung der Immobilie sieht, die sich wertmindernd auf die Immobilie auswirkt. Der Nießbrauch an einer Immobilie bestimmt sich im Grundsatz nach dem Barwert (Gegenwartswert) der voraussichtlichen Mieteinnahmen bis zum Tod des Erblassers (Schenkers), der sich nach dessen statistischer Lebenserwartung berechnet. Je früher im Leben also eine Schenkung unter Nießbrauchs-

vorbehalt erfolgt, desto höher ist die statistische Lebenserwartung und desto höher ist dementsprechend die Wertminderung des übertragenen Vermögens und damit die steuerliche Entlastung.

Durch Einbringung der Immobilien in eine Gesellschaft erweist es sich als ein weiterer Vorteil, dass die Erben statt einer direkten Immobilienbeteiligung Anteile an der Gesellschaft erhalten. Auf diese Weise kann die Zuwendung steueroptimiert „portioniert“ werden und zudem können durch eine entsprechende vertragliche Regelung die Mitbestimmungsrechte der Erben den Vorstellungen der Erblasser angepasst werden.

Auf diese Weise lassen sich deutlich über den Freibeträgen liegende Vermögenswerte auf die Kinder übertragen (Werte nach Bewertungsgesetz):

Steuerfrei übertragbares Vermögen

Alter des Schenkers	Vater	Mutter
40	3 650 000 Euro	4 750 000 Euro
50	2 200 000 Euro	2 800 000 Euro
60	1 400 000 Euro	1 700 000 Euro

Die vorstehenden Überlegungen lassen sich auch auf die Vererbung von Wertpapieren oder anderen Vermögenswerte übertragen. Eine Familienpool-Gesellschaft ermöglicht eine frühzeitige Vermögensübertragung auf die nachfolgende Generation mit erheblichem Steuersparpotenzial. Zugleich bietet die Gestaltung des Gesellschaftsvertrages die Möglichkeit, die wirtschaftliche und rechtliche Teilhabe der Erben an diesem Vermögen nach den Vorstellungen der Erblasser zu dosieren.

Eine solches Modell bedarf aber einer sorgfältigen Prüfung der Voraussetzungen und einer passgenauen Beratung sowohl in rechtlicher als auch steuerlicher Hinsicht.



WER UNS VOR NUTZLOSEN WEGEN WARNT,
LEISTET UNS EINEN EBENSO GUTEN DIENST,
WIE DERJENIGE, DER UNS DEN
RECHTEN WEG ANZEIGT.

HEINRICH HEINE



Als Erbe trauert man für gewöhnlich. Die Erfüllung etwaiger steuerlicher Pflichten steht dann sicher nicht auf der Prioritätenliste. Bisweilen stellen Erben irgendwann fest, dass der Erblasser etwa Kapitalerträge aus einem Schweizer Depot oder Mieteinkünfte aus einer Ferienwohnung an der Algarve erzielt, aber steuerlich nicht erklärt hat. In diesem Fall entstehen dem Erben eigene steuerliche Pflichten. Kommt der Erbe diesen Pflichten nicht nach, begeht er eine eigene Steuerhinterziehung.

von lediglich 14 Tagen zwischen der Entdeckung unversteuerter Einkünfte bis zur Abgabe der Berichtigungserklärung zu. Ihre Höhe ist ggf. zunächst zu schätzen.

Konsequenzen

Der Erbe selbst macht sich wegen Steuerhinterziehung strafbar, wenn er die Besteuerungsgrundlagen des Erblassers nicht korrigiert, wenn er in Zukunft die Einkünfte aus dem Erbe nicht als eigene erklärt und wenn er das geerbte Vermögen nicht oder nicht voll-



Siebo Suhren
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Zertifizierter Berater für
Steuerstrafrecht (DAA)
DIERKES PARTNER
Hamburg

Machen sich Erben von Schwarzgeld strafbar?

Die Pflichten des Erben bei verheimlichtem Vermögen des Erblassers

Berichtigungspflicht

Erkennt der Erbe nachträglich und vor Ablauf der Festsetzungsfrist, dass der Erblasser Einkünfte nicht erklärt hat, ist er gesetzlich dazu verpflichtet, dies dem Finanzamt anzuzeigen. Kommt er dieser neu entstandenen eigenen Handlungspflicht nicht nach, lässt er die Finanzbehörde pflichtwidrig über steuerlich erhebliche Tatsachen in Unkenntnis und macht sich wegen einer Steuerhinterziehung durch Unterlassen strafbar.

ständig in der Erbschaftsteuererklärung angibt. Strafrechtlich verjähren diese Taten fünf Jahre nach Bekanntgabe des jeweiligen Steuerbescheids. Schwere Fälle verjähren nach zehn Jahren. Während dieser Zeit kann der Steuerpflichtige also auch strafrechtlich belangt werden.

Hat der Erbe die Berichtigungserklärung verspätet abgegeben, sind die strafrechtlichen Konsequenzen dogmatisch umstritten. Teilweise wird vertreten, der Erbe sei durch die Abgabe der Berichtigungserklärung von der Straftat zurückgetreten und könne strafrechtlich nicht weiter belangt werden. In der Praxis sehen die Finanzämter in verspäteten Berichtigungserklärungen steuerliche Selbstanzeigen, an deren Wirksamkeit hohe Anforderungen gestellt sind. Um mit der Abgabe einer wirksamen steuerlichen Selbstanzeige zur Straffreiheit zu gelangen, ist unbedingt qualifizierter rechtlicher Rat einzuholen.

Die steuerliche Festsetzungsfrist

Der Erbe muss die korrekten Besteuerungsgrundlagen für jene Veranlagungszeiträume angeben, die noch nicht der sog. Festsetzungsverjährung unterliegen. Die Festsetzungsfrist beginnt mit Ablauf des Kalenderjahres, in dem die (unvollständige) Steuererklärung abgegeben wurde. Grundsätzlich beträgt die Festsetzungsfrist vier Jahre. Hat der Erblasser jedoch Steuern hinterzogen, tritt die Festsetzungsverjährung erst nach zehn Jahren ein. Verschwig der Erblasser bspw. Einkünfte, die er im Jahr 2006 erwirtschaftet hat und gab er seine Steuererklärung in 2007 ab, begann die Festsetzungsfrist am 01.01.2008 und endet erst am 31.12.2017. Den Erben trifft hier also die Berichtigungspflicht.

Hat der Erbe nun seine Berichtigungspflicht erkannt, muss er dieser so schnell wie möglich nachkommen. Das Gesetz verlangt vom Erben, die Steuererklärung des Erblassers unverzüglich – also ohne schuldhaftes Zögern – zu berichtigen. In der Praxis gestehen die Finanzämter dem Verpflichteten eine Zeitspanne

FAZIT

Wer als Erbe Schwarzgeldkonten oder anderes Vermögen im Nachlass entdeckt, ist gut beraten, dem Finanzamt unverzüglich die daraus erzielten und bisher unversteuerten Einkünfte anzuzeigen und daneben eine entsprechende Erbschaftsteuererklärung abzugeben. Bei der Ermittlung der Einkünfte und der Bewertung des Erbes helfen Experten auf dem Gebiet des Steuerrechts. Nur so muss der Erbe nicht für die steuerlichen Verfehlungen des Erblassers geradestehen.



Erbschaftsteuerreform 2016

Hintergrund, Stand und Ausblick

Nachdem das Bundesverfassungsgericht mit Urteil vom 17.12.2014 das geltende Erbschaftsteuergesetz – nunmehr bereits zum dritten Mal nach 1995 und 2006 – für verfassungswidrig erklärt hat, wird der Ausgang des laufenden Gesetzgebungsverfahrens für das „Gesetz zur Anpassung des Erbschaft- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts“ mit Spannung erwartet. Das Bundesverfassungsgericht hat dem Gesetzgeber eine Frist für eine verfassungskonforme Neuregelung bis zum 30.06.2016 eingeräumt.

Bundesverfassungsgerichtsurteil vom 17.12.2014

Mit Urteil vom 17.12.2014 (Az. 1 BvL 21/12) hat das Bundesverfassungsgericht das geltende Erbschaftsteuergesetz für verfassungswidrig erklärt, weil die darin geregelten Begünstigungen von Betriebsvermögen, durch welches Betriebsvermögen zu 85 % bzw. vollständig von der Erbschaft- und Schenkungsteuer verschont bleiben, unverhältnismäßig sind und damit gegen den verfassungsrechtlich verankerten Grundsatz der gleichen Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit verstoßen. Als Gründe für die Verfassungswidrigkeit führte das Bundesverfassungsgericht an, dass

- auch große Unternehmen begünstigt werden, ohne dass insoweit eine Bedürfnisprüfung erfolgt,
- bei Betrieben mit nicht mehr als 20 Arbeitnehmern (dies seien mehr als 90 % aller Betriebe) die Lohnsummenpflicht zur Erhaltung von Arbeitsplätzen bei Betrieben keine Anwendung findet,
- von der Verschonung auch Betriebsvermögen umfasst ist, das bis zu 50 % aus Verwaltungsvermögen (nicht produktives bzw. nicht betriebsnotwendiges Vermögen) besteht und
- das Gesetz Gestaltungen zulässt, mit denen grundsätzlich nicht begünstigtes Vermögen verschont wird, wodurch die vorgenannte überschießende Begünstigung noch verstärkt wird.

Gleichwohl gelten die für verfassungswidrig erkannten Regelungen bis zu einer Neuregelung durch den Gesetzgeber, längstens jedoch bis zum 30.06.2016, fort.

Stand des Gesetzgebungsverfahrens

Die Bundesregierung hat am 08.07.2015 einen Gesetzentwurf vorgelegt mit dem erklärten Ziel, das geltende Erbschaftsteuergesetz durch „minimalinvasive“ Eingriffe lediglich in Bezug auf die vom Bundesverfassungsgericht beanstandeten Punkte verfassungsfest zu regeln. Nach dem aktuellen Regierungsentwurf sollen die

Begünstigungen, insbesondere die weitgehende Verschonung von Betriebsvermögen, grundsätzlich beibehalten werden, jedoch soll

- nur noch solches Betriebsvermögen begünstigt sein, das „dem Hauptzweck des Unternehmens dient“, und Verwaltungsvermögen nur insoweit, als es 10 % des Betriebsvermögens nicht übersteigt,
- die Lohnsummenpflicht bereits für Betriebe ab drei Beschäftigten Anwendung finden und
- bei Erwerb von Betriebsvermögen von mehr als 26 Mio. Euro (bzw. unter bestimmten, praktisch in der jetzigen Form wohl kaum erfüllbaren, Voraussetzungen 52 Mio. Euro)
 - der Verschonungsabschlag abschmelzen („Abschmelzungsmodell“) oder
 - der Erwerber nachweisen, dass er die Steuerschuld nicht aus 50 % seines verfügbaren Vermögens bezahlen kann mit der Folge, dass ihm (nur) insoweit die Steuer erlassen wird („Erlassmodell“).

Der Gesetzentwurf wird stark kritisiert und die Länder haben auf Ebene des Bundesrates in ihrer Stellungnahme vom 25.09.2015 (BR-Drs. 353/15) an wesentlichen Stellen Änderung gefordert. Der Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens, welches ursprünglich bis Ende des Jahres 2015 getätigt sein sollte, zögert sich daher hinaus, sodass mit einem Inkrafttreten des neuen Erbschaftsteuergesetzes möglicherweise erst am 01.07.2016 zu rechnen ist.



Dr. iur. Nils Meyer-Sandberg
Rechtsanwalt, Steuerberater
Fachanwalt für Steuerrecht
BRL BOEGE ROHDE
LUEBBEHUESEN Partnerschaft
von Rechtsanwälten,
Wirtschaftsprüfern,
Steuerberatern mbB, Hamburg



BEURTEILUNG UND AUSBLICK

Wie das neue Erbschaftsteuergesetz schließlich konkret aussehen wird, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt nicht beantworten. Es dürfte in vielen Fällen zu einer höheren Steuerbelastung, regelmäßig höherem Erklärungsaufwand und gerade in der Anfangszeit zu Rechtsunsicherheiten führen, aber auch künftig Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen. Da bisher keine rückwirkende Änderung geplant ist, bleibt möglicherweise noch ein kurzes Zeitfenster, in dem Übertragungen – z. B. im Wege der vorweggenommenen Erbfolge – noch dem aktuellen Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht unterliegen.

BilRUG verkündet und in Kraft getreten

Handlungsbedarf in 2016 aus der größten Reform des Bilanzrechts seit 2009

Dipl.-Kfm. Kai Gehrt | Vorstand, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Dipl.-Kfm. Dirk Twesten | Prokurist, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

DIERKES Hamburg AG



Das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (kurz: BilRUG) ist seit dem 23.07.2015 in Kraft und bringt umfangreiche Änderungen insbesondere für den handelsrechtlichen Einzel- sowie Konzernabschluss. Von wenigen Ausnahmen abgesehen sind die Neuerungen für ab dem 01.01.2016 beginnende Geschäftsjahre zu beachten.

Es ergeben sich insbesondere Erleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Für mittelgroße und große Kapitalgesellschaften ergeben sich dagegen Mehrbelastungen. KMUs von bürokratischen Belastungen zu befreien, soll vor allem durch die Anhebung der Schwellenwerte zur Bestimmung der Größenklassen und durch die Verringerung der Anhangsangaben für kleine Kapitalgesellschaften erreicht werden.



Konkret werden die Schwellenwerte für kleine Kapitalgesellschaften um fast 25 % erhöht, während die Werte für mittelgroße Kapitalgesellschaften oder die Befreiung von der Konzernrechnungslegungspflicht lediglich um knapp 4 % erhöht werden. Nach Schätzung des Gesetzgebers sollen bei mehr als 7 000 Kapitalgesellschaften die erhöhten Schwellenwerte zu einer Neueinstufung auf einer geringeren Ebene führen und dadurch Erleichterungen bei Erstellung, Prüfung und Offenlegung ermöglichen.

Die wesentlichen Änderungen durch das BilRUG betreffen das HGB und damit den Kern der Rechnungslegung der Unternehmen. Folgende Neuregelungen sind hervorzuheben:

- Eine Änderung des Umfangs der als Umsatzerlöse auszuweisenden Erlöse, wonach die bisherigen Abgrenzungskriterien „Erträge aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ (zwecks Abgrenzung zu den außerordentlichen Erträgen) und „Erträge aus dem typischen Leistungsangebot“ (zwecks Abgrenzung von den sonstigen betrieblichen Erträgen) entfallen. Folge dieser Neudefinition ist eine erhebliche Ausweitung des Inhalts der Umsatzerlöse.

Dadurch relativiert sich zum einen die Anhebung des entsprechenden Schwellenwertes. Zum anderen ist zu

bedenken, dass der Umsatz nicht nur für bilanzrechtliche Fragen eine wichtige Kennzahl darstellt, sondern ggf. auch für Tantiemeregelnungen, Banken-Ratings, sonstige externe Bilanzanalysen sowie auch für Kreditverträge in Verbindung mit Financial Covenants. Sofern in solchen vertraglichen Vereinbarungen Bezug auf die Höhe der Umsatzerlöse genommen wird, sollten die Vereinbarungen überprüft werden.

- Die Streichung der außerordentlichen Posten in der GuV-Gliederung, dafür aber postenweise Nennung von Betrag und Art im Anhang.
- Die Einführung einer typisierenden Nutzungsdauer von 10 Jahren für die planmäßige Abschreibung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens sowie derivativen Geschäfts- und Firmenwerten, bei denen keine verlässliche Schätzung vorgenommen werden kann.
- Der Nachtragsbericht wird aus dem Lagebericht in den Anhang verlagert.
- Deutlich erweiterte und konkretisierte Angabepflichten im Anhang und Konzernanhang für mittelgroße und große Kapitalgesellschaften.
- Erweiterung der Erleichterungen bei den Angabepflichten im Anhang für kleine Kapitalgesellschaften.
- Ausschluss sog. Finanzholdings aus dem Anwendungsbereich von Kleinstkapitalgesellschaften.

Das BilRUG bringt somit zahlreiche Änderungen für den Jahresabschluss mit, die zu einem erheblichen Anpassungsaufwand führen können. Wichtig ist, sich rechtzeitig mit dem Anpassungsbedarf auseinanderzusetzen, da ggf. Kontenrahmen, betriebswirtschaftliche Auswertungen und vertragliche Vereinbarungen für 2016 anzupassen sind.

Strategien stärken Standfestigkeit

Unternehmensführung ohne Strategie ist wie Seefahrt ohne Navigation

Tanja Werner | Geschäftsführerin, Expertin für Beratervermittlung und Qualitätssicherung von Beratungsprojekten
RQP Schleswig-Holstein GmbH und RQP Niedersachsen GmbH, Kiel, Hamburg, Hannover

In der Wirtschaft ist es wie auf hoher See: Nur wer sein Ziel kennt, kann einen klaren Kurs bestimmen. Was auf der Kapitänsbrücke Seekarten und Navigationsgeräte sind, sind auf der Chefetage innovative Ideen und Unternehmensstrategien. Die Strategie ist die wichtigste Basis für die Entwicklung von Alleinstellungsmerkmalen zur Stärkung der eigenen Standfestigkeit und Marktposition. Sie hilft Firmenkern, als „Steuermann“ das Ruder in der Hand zu behalten und ihr Unternehmensschiff in eine erfolversprechende Zukunft zu führen.

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist es wegen begrenzter Ressourcen wichtig, sich mit richtig gewählten Schwerpunkten fit für die Zukunft zu machen. Von Bedeutung ist das nicht nur für eine starke Wettbewerbsposition, sondern auch für bessere Kredit-Ratings. Nach den durch Basel III vorgeschriebenen Eigenkapital- und Liquiditätsregeln für Banken müssen Firmen für gute Zinskonditionen ihre Zukunftsfähigkeit dokumentieren. Was eignet sich dafür besser als eine durchdachte Strategie?

Rat und Orientierung von Experten im Strategieprozess

Dennoch fehlt vielen KMUs diese Strategie. Einerseits lässt das Alltagsgeschäft wenig Freiraum für systematische Gedanken über die Betriebsausrichtung. Andererseits fehlt der Mut zu Veränderungen. So manch ein „Firmenkapitän“ meint wegen der zunehmend komplexeren ökonomischen Rahmenbedingungen, steigender Informationsflut, stärkerer Online-Konkurrenz sowie höheren Anforderungen von Kunden und Kreditgebern, das Steuer nicht mehr selbst in der Hand zu halten. Um sich den Herausforderungen zu stellen, hilft es nicht, den Kopf in den Sand zu stecken, sondern einen nachhaltigen Strategieprozess zu starten. Geeignete Experten unterstützen dabei, realistische Differenzierungsmerkmale zu Wettbewerbern herauszuarbeiten. Ferner bieten sie bei der Entwicklung und Implementierung einer Strategie Orientierung.

Zertifizierte Berater für Regionale Qualitätspartnerschaft (RQP) haben für Strategieprozesse mehrere Phasen identifiziert – von der Analyse der Rahmenbedingungen über die Ermittlung von Kernkompetenzen, Marktnischen und Zielgruppen bis hin zur Erstellung von Maßnahmen-

katalogen und der Strategieimplementierung. So werden in einem ersten Schritt i. d. R. Marktentwicklungen auch hinsichtlich gesetzlicher oder technologischer Entwicklungen untersucht. Darauf basierend erfolgt die Klärung von „echten“ Alleinstellungsmerkmalen. Echt sind die Wettbewerbsvorteile nur, wenn der Kunde diese Kompetenzen auch schätzt. Die beste Spezialisierung nützt nichts, wenn es keine Nachfrage gibt.

Unternehmerische Vision ist Ausgangspunkt für alle Maßnahmen

Der Ausgangspunkt für alle Maßnahmen ist die unternehmerische Vision. Soll z. B. der Umsatz verdoppelt werden oder will man Platzhirsch der Branche werden? Die Vision hat motivierenden und handlungsleitenden Charakter und gibt die Richtung der Strategie vor. Aus ihr lassen sich strategische Zielfelder für Investitionen oder Unternehmensprozesse ableiten.

WAS GENAU MUSS GETAN WERDEN, UM NEUE GRÖSSENORDNUNGEN ZU ERREICHEN?

Ein Hotelier, der im Gesundheitsbereich wachsen will, muss ggf. seinen Wellnessbereich erweitern oder darf nur bestimmte Materialien verwenden – bis hin zu bspw. antiallergischen Matratzen. Veränderte Kompetenzen verlangen darüber hinaus eine angepasste Unternehmenskultur. Ein Einzelhändler, der nur über sein Ladenlokal verkauft, benötigt andere Mitarbeiter als ein Onlinehändler. Ein derartiger Wechsel bedeutet hohe Ansprüche an die Führung, Kommunikation und Personalentwicklung.

Konsequentes Veränderungsmanagement notwendig

Studien zufolge scheitern 70 % aller Strategien daran, dass sie nicht umgesetzt werden. Sind Vision und Zielfelder geklärt, ist ein konsequentes Veränderungsmanagement notwendig. Dazu gehören Aktionspläne und Maßnahmen, deren Fortschritt sich an klar definierten Meilensteinen ablesen lässt. Mitarbeiter nicht vergessen: Ein Kapitän, der seine Mannschaft in einem Hafen zurücklässt, wird sein Ziel trotz bester Strategien und Vorstellungen über seinen Kurs niemals erreichen.



Stiftungskapital erhalten bei attraktiven Ausschüttungen

Profitable Geldanlagen im Niedrigzinsumfeld

Jutta von Barga | Leiterin Vermögensmanagement Hamburger Volksbank eG

Hamburg ist Deutschlands Stifterhochburg. Für viele Unternehmer gehört es zum hanseatischen Selbstverständnis, sich gemeinnützig einzusetzen. Ihrem gesellschaftlichen Engagement geben sie mit der Stiftungsarbeit eine persönliche Handschrift. In Zeiten niedriger Zinsen stehen sie dabei allerdings vor erheblichen Schwierigkeiten. Bewährte Instrumente zur Sicherung des Stiftungsvermögens sowie zur Ertragserzielung für die Erfüllung des Stiftungszwecks haben an Wirksamkeit eingebüßt. Als erfolgreiches Konzept zur Wertsicherung und -steigerung bewährt sich eine breite Streuung der Vermögenswerte.

Die Herausforderungen im aktuellen Niedrigzinsumfeld sind enorm: Stiftungen müssen das Kapital sicher anlegen und gleichzeitig den Kapitalerhalt gewährleisten, um die langfristige Ertragskraft der Stiftung zu erhalten. Zur Förderung der Stiftungsprojekte muss zudem eine über dem realen Kapitalerhalt liegende „Extrarendite“ erwirtschaftet werden – umso schwieriger, wenn niedrige Zinsen in Kombination mit der Inflationsrate negative Realrenditen ergeben. Die Kernforderung für den Unternehmer lautet also, Vermögen verantwortungsbewusst zu erhalten und zu vermehren.

Hinzu kommt, dass sich das Marktumfeld in den letzten Jahren spürbar gewandelt hat: Kürzere Zyklen und höhere Volatilität vieler Anlageklassen erschweren die

Anwendung bislang verlässlicher Vermögensstrategien. Voraussichtlich wird sich dieses Umfeld auf absehbare Zeit nicht ändern.

Deshalb gilt es, bewährte Anlagekonzepte auf den Prüfstand zu stellen und an die Realität anzupassen. Dazu gehört, eine auf die individuellen Bedürfnisse der Stiftung abgestimmte Anlagestrategie zu entwickeln. Diese sollte ein klares Risikoprofil, individuelle Vermögens- und Renditeziele sowie einen definierten Spielraum bei der Umsetzung beinhalten.

Eine für den Erfolg der Vermögensanlage entscheidende Rolle im aktuellen Kapitalmarktumfeld spielt die Diversifikation, die Aufteilung des Stiftungsvermögens auf verschiedene Anlageklassen. Neben Aktien und Anleihen können sog. andere Anlagen wie Sachwerte zu einem besseren Rendite-Risiko-Profil beitragen. Ein weiteres probates Mittel sind z. B. Wandelanleihen. Diese erlauben eine Partizipation an steigenden Aktienmärkten. Der Vorteil: Innerhalb von Korrekturphasen bieten sie einen deutlich wirksameren Schutz als Aktien.

Und nicht zu vergessen: Um dem erhöhten Kapitalmarktrisiko Rechnung zu tragen, sollte dem Risikomanagement ausreichend Bedeutung beigemessen werden. Für Stiftungen ist eine Begrenzung der Anlagerisiken durch aktive Steuerung vor dem Hintergrund des stiftungsrechtlichen Kapitalerhaltungsgebots unerlässlich.

Wer selbst nicht über die erforderlichen Ressourcen verfügt, sollte auf externen Expertenrat zurückgreifen. Erste Anlaufstelle ist hierfür die betreuende Hausbank, die die Komplexität und den Bedarf des Unternehmers und seiner Stiftung am besten bewerten kann. Die operative Aufgabe der laufenden Überwachung und der Etablierung eines Risikomanagementsystems kann z. B. an einen externen Vermögensverwalter delegiert werden. Eine stiftungsspezifische Vermögensverwaltung, die auf einem systematischen Investment- und Risikomanagementprozess basiert, ist ideal, um Ertragschancen optimal zu nutzen und Risiken zu minimieren. Auch kleinere Stiftungsvermögen können so sinnvoll nach den professionellen Standards großer und sehr großer Vermögen verwaltet werden.

Neben einer individualisierten Vermögensanlage sollten die Beratungsdienstleistungen ein transparentes, verständliches Reporting umfassen. Besonderes Augenmerk sollte dabei auf stabile ausschüttungsfähige Erträge, den langfristigen Erhalt des Stiftungsvermögens sowie eine Vermögensentwicklung mit geringer Schwankungsbreite gelegt werden. Auch die Nachhaltigkeit der Anlagephilosophie sollte hinterfragt werden, z. B. nach einer Verpflichtung zum verantwortungsbewussten Investieren.



Auslandsgeschäft im Mittelstand

Risiken und Möglichkeiten in internationalen Märkten

Karen Gruel | Bereichsleiterin Firmenkunden Hamburger Volksbank eG

Katharina Demuth | Stellvertretende Abteilungsleiterin Beratung und Vertrieb Auslandsgeschäft | DZ BANK AG, Hamburg

Das Geschäft im Ausland gewinnt für den deutschen Mittelstand an Bedeutung. Die zunehmende internationale Vernetzung macht das Auslandsgeschäft selbst für kleinere und mittlere Unternehmen zu einem wesentlichen Treiber ihres Unternehmenserfolgs. Das ist vor allem deshalb eine beachtliche Entwicklung, weil 10 Jahre zuvor viele dieser Unternehmen noch nicht einmal über die Möglichkeiten dieses Geschäftsfelds nachgedacht haben.

Laut einer Mittelstandsumfrage der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Herbst 2014 sind fast zwei Drittel der Mittelständler mit einem jährlichen Umsatz von über 50 Mio. Euro im Ausland aktiv. Bei kleineren Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz unter 5 Mio. Euro sind es bereits rund 40%. Ein Zuwachs ist in unterschiedlichen Bereichen sowie in allen Unternehmensgrößen zu verzeichnen, so vor allem bei Ex- und Importen, Joint Ventures, Kooperationen oder auch Produktionstätigkeiten im Ausland. Absoluter Spitzenreiter der Unternehmen, die sich im Ausland engagieren, ist das verarbeitende Gewerbe wie bspw. das Produktions- und Investitionsgütergewerbe.

Ausländische Geschäftsbeziehungen einzugehen, ist für kleinere und mittlere Unternehmen allerdings keine einfache Entscheidung. Viele Fragen stehen im Raum, die nicht ohne Weiteres beantwortet werden können: Welche wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Landes sind zu berücksichtigen, welche Vorschriften sowie Geschäftsgebaren und kulturellen Gepflogenheiten sind zu beachten? Über die Bonität des Geschäftspartners sowie dessen Zuverlässigkeit liegen in den meisten Fällen ebenfalls keine verlässlichen Informationen vor. Wie also gestaltet man die beabsichtigten neuen Geschäftsbeziehungen und -kontrakte?

Das Spektrum für auslandsorientierte Geschäfte ist dabei sehr vielfältig. Ein Mittelstandsunternehmen importiert bspw. Haushaltsartikel oder Spielzeug aus

China. Ein anderer Mittelständler exportiert Maschinenbauteile in die USA. Nicht alle Exporte können indes gegen Vorkasse abgewickelt werden. Die Zahlungsabsicherung über ein Akkreditiv kann in diesem Fall eine gute Lösung sein. Hierbei verpflichtet sich die Bank des Importeurs bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente, die Zahlung an den Exporteur zu leisten. Die Dokumentenabwicklung, Absicherung und ggf. die Finanzierung des Geschäfts kann über die Hausbank in Zusammenarbeit mit dem „Auslandskompetenzcenter“ der jeweiligen Bankengruppe erfolgen.

Viele Banken bieten weitere risikoreduzierende und ertragsichernde Lösungen sowohl zur Absicherung als auch zur Bereitstellung von Liquidität an. Diese reichen vom Auslandszahlungsverkehr, von der Dokumentenabwicklung, der Akkreditivbestätigung, und der vorzeitigen Erfüllung bis hin zur Finanzierung von Streckengeschäften, Lagerfinanzierung, Absatzfinanzierung und Hermes-gedeckten Finanzierungen.

Es gibt umfangreiche Leistungen, um als Firmenkunde im Ausland kompetent und verlässlich begleitet zu werden. Dafür gibt es eine wichtige Voraussetzung: Die Möglichkeiten der Unterstützung müssen rechtzeitig vor Aufnahme der internationalen Geschäftsbeziehungen besprochen werden. Diese ausführliche Vorarbeit lohnt sich, denn so gelingt es, gut vorbereitet, unter Wahrung der Rechte und zur Begrenzung der Risiken, in erfolgreiche Geschäftsverhandlungen zu gehen.

Fazit

Das Auslandsengagement kleiner und mittlerer Unternehmen wird mit Zunahme des Welthandels weiter wachsen und an Bedeutung gewinnen. Eine kompetente und umfassende Betreuung im gesamten Auslandsgeschäft durch eine verlässliche Bank vor Ort mit internationaler Expertise und einem gut aufgestellten Netzwerk ist hierfür unerlässlich. Diese Unterstützung und Begleitung kann einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens bei seinen Engagements im Ausland leisten.



Generierung von **Neugeschäft** im Ausland

Verbesserung des Warenabsatzes durch Finanzierung der Kunden



Dr. iur. Peter Lemke
Rechtsanwalt
DIERKES, LEMKE & PARTNER
Rechtsanwälte Steuerberater
Wirtschaftsprüfer mbB
Hamburg

Viele deutschen Produzenten von Waren, aber auch einige hier ansässige Handelsunternehmen beschränken sich darauf, ihren ausländischen Kunden Ware vertragsgemäß zu liefern. Dieser Ansatz stößt jedoch immer mehr auf Schwierigkeiten. Denn viele Kunden in wichtigen Absatzmärkten wie den BRICS- und MINT-Staaten erwarten, dass ihr Verkäufer ihnen nicht nur Ware, sondern auch eine passende Finanzierung anbietet. Deutsche Exporteure könnten dies als Chance begreifen und insbesondere die Exportkreditgarantien des Bundes (sog. Hermesdeckungen) als Absatzinstrument nutzen.

Im Rahmen von Exportkreditgarantien sichert der Bund deutsche Exporteure und exportfinanzierende Banken gegen Risiken im Zielland des Exports ab. Ein abgesicherter Exporteur erhält daher Entschädigung, wenn sein Kunde die vertragsgemäß gelieferte Ware nicht bezahlt. Entsprechendes gilt für eine Bank, wenn der ausländische Kreditnehmer das Darlehen nicht zurückbezahlt. Diese Exportkreditgarantien lassen sich auf mehrere Weisen zur Finanzierung für ausländische Kunden nutzen.

1. Kurzfristige Finanzierung bis 24 Monate

Bei Zahlungszielen bis 24 Monate wird der Exporteur seinem ausländischen Kunden die Finanzierung in der Regel selbst gewähren müssen, da dieses Segment für eine Direktfinanzierung durch Banken weniger geeignet ist. Er schließt also mit seinem Kunden einen Liefervertrag, der ein entsprechendes Zahlungsziel (= Warenkredit) vorsieht. Diesen Kredit sichert er beim Bund gegen ausländische Zahlungsrisiken ab. Die abgesicherte Forderung aus dem Liefervertrag verkauft er an eine Bank, die aufgrund der Bundesdeckung (AAA-Rating des Bundes) bereit ist, die Forderung im Rahmen einer sog. Forfaitierung zu erwerben (s. Abb. 1).

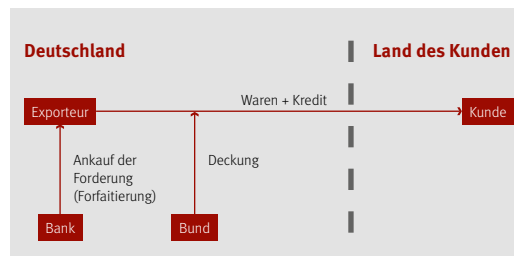


Abb. 1: Schema einer Forfaitierung im kurzfristigen Bereich

Alle Beteiligten profitieren hiervon: Der ausländische Kunde erhält eine Finanzierung (durch die er häufig erst den Vertrag abschließen wird). Der Exporteur bekommt Liquidität für die Lieferphase und kann zusätzliche Zinseinnahmen verbuchen (die bei Exporten in Hochländer erheblich sein können).

2. Mittel- und langfristige Finanzierung

Für längere Zahlungsziele kann der Exporteur seinem ausländischen Kunden die Finanzierung auf zweierlei Art strukturieren. Der erste Weg ist ähnlich wie im kurzfristigen Bereich (s. Abb. 2). Der Exporteur schließt mit seinem Kunden einen Liefervertrag mit entsprechenden Zahlungsbedingungen (oder bei größeren Transaktionen einen separaten Kreditvertrag). Wiederum sichert er seine Kreditforderung beim Bund ab. Für die Lieferphase ersucht er seine Hausbank um einen Betriebsmittelkredit.

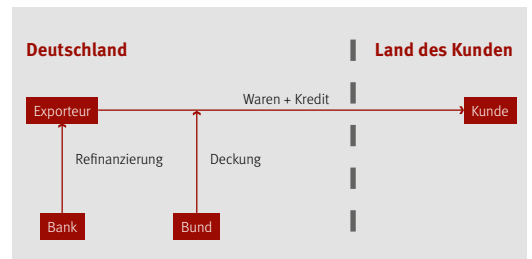


Abb. 2: Mittelfristige Finanzierung durch den Exporteur

Im Ergebnis erhält der ausländische Kunde eine – häufig für die Vergabe des Auftrags entscheidende – Finanzierung und der Exporteur generiert zusätzliche Zinseinnahmen.

Gerade für mittelständische Unternehmen lohnt sich auch die Finanzierung des Kunden über Banken (s. Abb. 3). Um den Auftrag seines Kunden zu erhalten, sollte der Exporteur hier frühzeitig eine oder mehrere Banken mit einbinden. Finanzierungen sind entweder direkt (siehe Variante a) oder über Banken im Land des Kunden (Variante b) möglich.

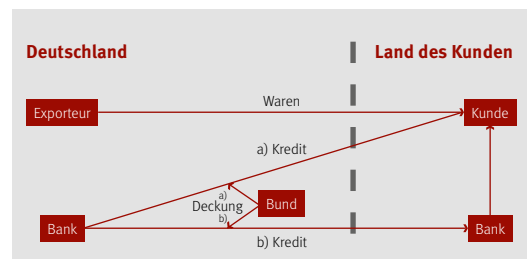


Abb. 3: Varianten einer Bankfinanzierung





Fallstricke des AStG

„Exotensteuer“ oder Steuer mit Auswirkung auf fast alle Steuerpflichten?

Dipl.-Kfm. Peter Stoffersen | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Prof. Dr. habil. Günther Strunk | Steuerberater

Dipl.-Kfm. Benjamin Karten | Steuerberater

BWLS Strunk Stoffersen Partnerschaft mbB, Hamburg

dürfen, die ggf. ein Vielfaches der zu zahlenden Steuern ausmachen und die sogar zu strafrechtlichen Würdigungen führen können. Bei Auseinandersetzungen mit der Finanzverwaltung z. B. im Rahmen einer Betriebsprüfung kann nur eine umfassende und schlüssige Dokumentation über die ggf. notwendige Einleitung eines Schiedsverfahrens die sonst unvermeidliche Doppelbesteuerung vermeiden helfen.

Wegzug in „Steuroasen“

Das AStG soll aber auch den Wegzug von Menschen in sog. Steuroasen erschweren, indem für einen Zeitraum von 10 Jahren nach Wegzug nur die sog. ausländischen Einkünfte nicht mehr der deutschen Besteuerung unterliegen, alle anderen aber schon; es liegt insbesondere eine Ausweitung der Steuerpflicht vor.

Wegzug mit Kapitalgesellschaftsanteil in jedes andere Land

Entstrickung, also die Aufdeckung der stillen Reserven in Kapitalgesellschaftsanteilen von mindestens 1% an einer deutschen oder ausländischen Kapitalgesellschaft nach § 6 AStG kann innerhalb der EU nicht verhindert werden, wird aber durch Stundung weitgehend gemildert. Der Wegzug kann in Ausnahmefällen aber auch fingiert werden, z. B., wenn sich nur ein Doppelbesteuerungsabkommen ändert und das Besteuerungsrecht auch einem anderen Staat zugewiesen wird (z. B. aktuelle Änderung bei Immobilienkapitalgesellschaften nach den DBAs Spanien, Luxemburg und den Niederlanden). Anwendungsfälle sind weitaus häufiger als vermutet und treffen wegziehende Familienunternehmer, Manager mit Aktienoptionen, Ehepartner mit eigenen Gesellschaftsanteilen, die aus beruflichen Gründen des Partners mit ins Ausland verziehen, Kinder, denen Unternehmensanteile

geschenkt wurden und die im Ausland, z. B. den USA, Kanada oder der Schweiz, studieren wollen. Vermeidungen der Versteuerung erfordern komplexe Gestaltungen und regelmäßig einen längeren zeitlichen Vorlauf.

Hinzurechnungsbesteuerung durch Zwischenschaltung von Kapitalgesellschaften in Steuroasen

Hierbei wird der Gewinn der ausländischen Tochterkapitalgesellschaft der deutschen Muttergesellschaft als eigenes Einkommen zugerechnet und ungeachtet einer Ausschüttung dort versteuert. Im Ergebnis sollen hierdurch Vorteile verhindert werden, einen temporären oder dauerhaften Steuervorteil zu erlangen, soweit eine Missbrauchsabsicht besteht. Häufig liegt keine solche vor, wie z. B. dann, wenn ein Unternehmen aus wirtschaftlichen Gründen eine Gesellschaft im entsprechenden Ausland errichtet. Als Indiz für die Missbräuchlichkeit solcher Gestaltungen gilt fehlende Substanz der Zwischengesellschaft und die Mitwirkung nahestehender Personen bei der Leistungserbringung. Gerade Letzteres ist bei einer arbeitsteiligen Wirtschaft kaum zu vermeiden und kann zu erheblichen Steuerforderungen oder in DBA Fällen zur Versagung der Steuerfreistellung ausländischer Einkünfte im Inland führen.

Unternehmen und Privatpersonen können sehr schnell in den Anwendungsbereich des AStG kommen und sollten daher bei grenzüberschreitenden Vorhaben stets die regelmäßig sehr gravierenden Steuerfolgen des AStG beachten. Zumindest die Finanzverwaltung hat die Bedeutung erkannt und setzt zunehmend Fachprüfer „Internationalen Steuerrechts“ ein. Der nachfolgende Beitrag soll einen ersten Überblick über die Problembereiche geben.

Verrechnungspreise

Leistungsbeziehungen zwischen nahestehenden Personen (Kapital- wie Personengesellschaften sowie Einzelunternehmen) wie auch solche zu Betriebsstätten, die über die Grenze gehen, müssen zu fremdüblichen Bedingungen durchgeführt werden. Die Vorschrift ist die Grundlage für z. T. weitreichende verfahrensrechtliche Maßnahmen, wie die Anzeigepflicht des Nahestehens sowie Sachverhalts- und Angemessenheitsdokumentation bei Verrechnungspreisen, wobei bei einer Nichtbefolgung ungewohnt hohe Strafen erhoben werden

EMPFEHLUNG

Zunächst sollte jedes Unternehmen und jeder Unternehmer für die Regelungen des AStG sensibilisiert sein und sich zeitig und gründlich über die steuerlichen Folgen informieren. Vor allem die Konsequenzen der Missachtung verfahrensrechtlicher Dokumentationsanforderungen und Mitteilungen gilt es zu beachten. Bei bestehenden Strukturen sind ggf. Anpassungen vorzunehmen, um den steuerlichen Nachteil zu reduzieren.

Was macht einen ausländischen „Stützpunkt“ zur Betriebsstätte?

Thomas Dempewolf | Steuerberater

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

Richard Wellmann | Rechtsanwalt, Steuerberater, konsultant po nalogam i sboram, Leiter Russia Desk

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main



Das kürzlich abgeschlossene Projekt Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) der OECD- und G20-Länder führt zu zahlreichen Änderungen bei der steuerlichen Behandlung grenzüberschreitender Sachverhalte. Unter anderem erfuhr die Definition des Begriffs der Betriebsstätte Änderungen. Dadurch wird künftig in vielen Fällen, die bislang nicht von der Betriebsstättendefinition umfasst waren, das Risiko der Begründung einer Betriebsstätte deutlich steigen.

Hintergrund

Die aktuellen steuerrechtlichen Regelungen grenzüberschreitender Sachverhalte bieten zahlreiche Möglichkeiten der Gewinnverlagerung, die, insbesondere von weltweit agierenden multinationalen Konzernen, weidlich genutzt werden. In Zeiten stetig zunehmender Globalisierung beträgt das dadurch entgangene globale Steueraufkommen nach vorsichtiger Schätzung der OECD zwischen 4 % und 10 % der weltweiten Steuereinnahmen, d. h. ca. 100 bis 240 Mrd. USD jährlich. Die OECD sowie die G20 nahmen dies zum Anlass, bestehende steuerrechtliche Regelungen zu überprüfen. Im September 2013 verabschiedeten sie einen Aktionsplan, der 15 Punkte enthält und der Aushöhlung der Besteuerungsgrundlage und der Gewinnverlagerung (kurz „BEPS“ genannt) entgegenwirken soll. Finale Berichte wurden Anfang Oktober 2015 veröffentlicht.

Ein Punkt wesentlichen Interesses der OECD war die künstliche Vermeidung von Betriebsstätten. Fragen der Begründung bzw. Vermeidung von Betriebsstätten spielen für Unternehmen jedweder Größenordnung eine Rolle, wenn sie grenzüberschreitend tätig werden. Beschäftigt ein deutsches Unternehmen bspw. einen Mitarbeiter an einem Telearbeitsplatz im Ausland oder verfügt es über Vertreter im Ausland, stellt sich die Frage, ob diese eine Betriebsstätte begründen. Liegt eine Betriebsstätte vor, schließt sich daran die Frage an, welcher Teil des Unternehmensgewinns durch die Betriebsstätte erwirtschaftet wurde und im Betriebsstättenstaat besteuert werden kann.

Aktuelle Rechtslage

In Art. 5 OECD-Musterabkommen 2014 zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen (nachfolgend auch „OECD-MA 2014“) wird der Begriff Betriebsstätte als eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird, definiert. Dazu gehören insbesondere eine Zweigniederlassung, eine Geschäfts- oder Fabrikationsstelle, eine Werkstätte und Stätten der Ausbeutung von Bodenschätzen.

Diese Grundregel kennt allerdings auch Ausnahmen. Dazu gehören u. a. feste Geschäftseinrichtungen, die ausschließlich unterhalten werden,

- um Güter oder Waren des Unternehmens zu lagern, auszustellen oder auszuliefern,
- um für das Unternehmen Güter oder Waren einzukaufen oder Informationen zu beschaffen,
- um Tätigkeiten auszuüben, die vorbereitender Art sind oder eine Hilfstätigkeit darstellen.

Darüber hinaus kennt Art. 5 OECD-MA 2014 zwei Sonderformen der Betriebsstätte: Unter einer sog. Bau- oder Montagebetriebsstätte wird eine Bauausführung oder Montage, deren Dauer zwölf Monate überschreitet, verstanden. Vom Bestehen einer sog. Vertreterbetriebsstätte wird ausgegangen, wenn eine bevollmächtigte Person, die kein unabhängiger Vertreter ist, für ein Unternehmen in einem anderen Staat Verträge abschließt.

Missbrauchsstrategien

Die OECD erkannte insbesondere in folgenden Fällen Handlungsbedarf:

- **Auslieferungslager:** Das Internetzeitalter ermöglicht es Unternehmen, Produkte in diversen Staaten zum Kauf anzubieten. In zahlreichen Ländern verfügen sie zwar über feste Geschäftseinrichtungen. Da es sich bei diesen aber um reine Auslieferungslager handelt, fallen sie unter Ausnahmetatbestände und stellen damit keine Betriebsstätten dar.



- **Bau- bzw. Montagebetriebsstätten:** Eine Unternehmensgruppe, die ein Bau- oder Montageprojekt in einem anderen Staat durchführt, dessen Dauer zwölf Monate überschreitet, spaltet den zugrunde liegenden Vertrag künstlich so auf, dass die Dauer je Vertrag die Zwölfmonatsfrist nicht überschreitet. Dies geschieht etwa durch Verteilung einzelner (Teil-) Projekte auf mehrere Gruppenunternehmen.
- **Vertreterbetriebsstätten:** Ein Unternehmen bedient sich für den Verkauf seiner Produkte in einem anderen Staat eines gruppenzugehörigen Kommissionärs. Ein Kommissionär (kontinentaleuropäischen Rechts) handelt wie ein Vertreter zwar für fremde Rechnung, er tut dies jedoch, anders als ein Vertreter, im eigenen Namen. Seine Tätigkeit kann damit rein zivilrechtlich betrachtet nicht zur Begründung einer (Vertreter-) Betriebsstätte führen. So unterliegt lediglich die Vergütung des Kommissionärs (die Kommission) der Besteuerung im Quellenstaat, während die Gewinne des Auftraggebers aus dem Handel des Kommissionärgutes aufgrund fehlender steuerlicher Anknüpfungspunkte im Quellenstaat nicht besteuert werden können.

Künftige Änderungen

Um den Missbrauchsgestaltungen entgegenzuwirken, überarbeitete die OECD die Betriebsstättendefinition des Art. 5 OECD-MA sowie die einschlägigen Stellen des Kommentars der OECD zum OECD-Musterabkommen (nachfolgend auch „OECD-MK“).

Gemäß Art. 5 Abs. 1 OECD-MA n. F. wird eine Betriebsstätte als eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird, definiert.

Für im Bereich E-Commerce tätige Unternehmen ist die Möglichkeit einer kurzfristigen Belieferung der Kunden ein wichtiger Faktor. Reine Auslieferungslager tragen daher wesentlich zur Wertschöpfung bei. Die Ausnahmetatbestände sollen künftig nur dann Anwendung finden, wenn die im Zielstaat ausgeübten Tätigkeiten tatsächlich Vorbereitungs- und Hilfstätigkeiten darstellen. So stellt z. B. das Unterhalten eines Auslieferungslagers durch ein Vertriebsunternehmen keine Vorbereitungs- oder Hilfstätigkeit dar.

Die Umgehung des Betriebsstättenstatus durch eine künstliche Aufspaltung der Bau- und Montageverträge zwischen Konzernunternehmen wird künftig dadurch vermieden, dass entweder der sog. Principal-Purposes-Test Anwendung findet oder die Bau- und Montageleistungen verbundener Unternehmen zusammengefasst werden. Der Principal-Purposes-Test besagt, dass ein Abkommensvorteil nicht gewährt wird, wenn bei der

Vertragsvereinbarung das Ziel verfolgt wird, von Abkommensvorteilen zu profitieren. Da der Test ein subjektives Element enthält, besteht das Risiko abweichender Beurteilung durch die Beteiligten. Des Weiteren kann ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) vorsehen, dass die Dauer der Bauausführungen oder Montagen, die von verbundenen Unternehmen durchgeführt werden und dasselbe Bauwerk betreffen, zusammengezählt werden, wenn die Dauer jeder einzelnen Tätigkeit über 30 Tagen liegt. Überschreitet die Summe die 12-Monats-Frist, wird von einer Bau- oder Montagebetriebsstätte ausgegangen.

Eine Vertreterbetriebsstätte soll auch dann vorliegen, wenn die im Auftrag des ausländischen Unternehmens handelnde Person die Verträge nicht tatsächlich abschließt, jedoch die Verhandlung der wesentlichen Vertragsinhalte übernimmt, sodass der Vertrag anschließend dem ausländischen Unternehmen lediglich zur Unterschrift vorgelegt wird. Des Weiteren ist künftig ein Vertragsabschluss im Namen des Unternehmens nicht zwingend erforderlich. Vielmehr ist zur Begründung einer Vertreterbetriebsstätte der Umstand, dass die Vertragserfüllung dem ausländischen Unternehmen obliegt, ausreichend. Damit steigt das Risiko der Begründung einer Betriebsstätte durch Einsatz eines gruppenzugehörigen Kommissionärs.

Praktische Relevanz der Neufassungen

Viele geltende deutsche DBA wurden bereits in den 1970er-Jahren geschlossen. Zu diesem Zeitpunkt galt eine andere Fassung des OECD-MA und OECD-MK. Im Gegensatz zur deutschen Finanzverwaltung sieht die Rechtsprechung der Finanzgerichte die damals geltende Fassung des OECD-MK als maßgeblich für die Auslegung des Abkommenstextes an. Weder die geänderte Betriebsstättendefinition im OECD-MA noch die geänderte Fassung des OECD-MK sind demnach unmittelbar bindend. Vielmehr müssen sie in das nationale Recht und/oder in die entsprechenden DBAs transferiert werden. Bis Ende 2016 soll bestimmt werden, ob dies im Wege eines sog. multilateralen Instruments geschehen kann, das sämtliche DBA der teilnehmenden Staaten auf einen Schlag ändert.

FAZIT

Selbst wenn es nicht zum Abschluss des multilateralen Instruments unter Beteiligung Deutschlands kommen sollte, sind die Arbeitsergebnisse der OECD sowohl für Unternehmen, die bereits im Ausland tätig sind, als auch für solche, deren Auslandstätigkeit sich erst in der Planungsphase befindet, relevant. Denn es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Finanzverwaltungen verschiedener Staaten einseitig bemüht sein werden, ihre Steuerbemessungsgrundlage durch eine Interpretation des Betriebsstättenbegriffs im Sinne der Verlautbarungen der OECD zu verbreitern, was (zunächst) zu einer Doppelbesteuerung führen würde. Insoweit sollten im Ausland tätige Unternehmen die OECD-Verlautbarungen zu Betriebsstätten in ihrer Steuerplanung berücksichtigen.

Geistiges Eigentum auf dem Prüfstand

Die Studie IP-Check Mittelstand

Andrea Ringle | Rechtsanwältin, Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz
BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern mbB, Hamburg



Wissen und Kreativität sind schwer zu greifende immaterielle Ressourcen, die einen wesentlichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens haben. Durch den Schutz geistigen Eigentums (Intellectual Property = IP) und geeignete Maßnahmen strategischer und operativer Natur sind langfristig bedeutende Wettbewerbsvorteile erreichbar.

Hierzu hat die Kanzlei BRL gemeinsam mit der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH) und der Universität Hamburg die empirische Studie „IP-Check Mittelstand“ durchgeführt. Bei rund 500 norddeutschen mittelständischen Unternehmen wurden der Stellenwert des geistigen Eigentums ermittelt, Schutzlücken aufgedeckt und Schutzmaßnahmen abgeleitet.

Grundtendenzen und Bausteine eines erfolgreichen Schutzes

Die Studie belegt, dass dem Schutz von geistigem Eigentum im Mittelstand eine wichtige Rolle zugesprochen und für die Zukunft ein Bedeutungszuwachs erwartet wird. Während der norddeutsche Mittelstand bei technischen Schutzrechten solide aufgestellt ist, weist das Schutzniveau in anderen Bereichen einen deutlichen Bedarf an Nachbesserungen auf – wie bspw. im Marken-, Design- und Urheberrechtsschutz. Branchenübergreifend sind zudem Defizite bei der internationalen Absicherung der geistigen Leistungen unseres Mittelstandes festzustellen.

Es sind nur wenige Bausteine, deren Beachtung bei der Sicherung des unternehmenseigenen IP nachhaltige Erfolge verzeichnen lässt. Wer die vier Grundpfeiler der nebenstehenden Grafik (Abb. 1) ernst nimmt, ist beim Schutz seines geistigen Eigentums einen großen Schritt weiter.

Informationen verschaffen

Zunächst gilt: Wer keine oder geringe Kenntnisse über Schutzmöglichkeiten geistigen Eigentums hat, muss sich informieren (Fundament). Es gibt im Grunde drei Kategorien der in der Praxis bedeutendsten Schutzrechtsgruppen: (1.) Marken und Designs als nicht-technische Schutzrech-

te, (2.) Patente und Gebrauchsmuster als technische Schutzrechte und (3.) Urheberrechte. Während Marken, Designs, Patente und Gebrauchsmuster zur Eintragung in öffentlichen Registern (bspw. beim Deutschen Patent- und Markenamt) angemeldet werden können, entsteht das Urheberrecht mit der Schaffung des geschützten Werkes, ohne dass eine Eintragung möglich wäre.

Geistiges Eigentum erkennen und schützen

Im nächsten Schritt ist das tatsächliche Schutzniveau zu analysieren und ggf. zu verbessern (Säule 1 in Abb. 1): Eintragbare gewerbliche Schutzrechte sollten auf ihre Bedeutung für das Unternehmen überprüft und bei Bedarf national oder sogar international angemeldet werden.

Patente und Gebrauchsmuster

Vorsicht geboten ist allerdings bei Patenten und Gebrauchsmustern, die technische Erfindungen schützen. Deren Schutzzoraussetzung ist die Neuheit, d. h., sie dürfen der Öffentlichkeit vor ihrer Anmeldung nicht zugänglich / bekannt gemacht worden sein, auch nicht durch den Erfinder selbst. Das ist vielen Unternehmen nicht bewusst und führt oftmals zu enttäuschten Erwartungen.

Urheberrechte

Urheberrechte können nur vertraglich durch Regelungen über den Umfang der Nutzungsrechte abgesichert werden, bspw. durch Vereinbarung einer einfachen

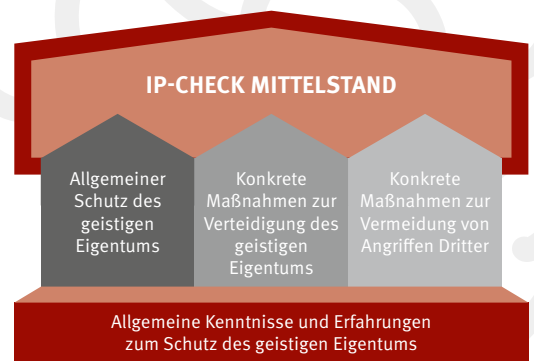


Abb. 1: Aufbau der Studie

oder einer ausschließlichen Lizenz. Dies ist im Verhältnis zu den Nutzern der geistigen Leistungen wichtig, aber auch gegenüber den Urhebern (selbst wenn es sich um eigene Mitarbeiter handelt), weil Urheberrechte an die natürliche Person des Urhebers gebunden sind. Die Unternehmenswirklichkeit jedoch zeigt ein anderes Bild: Fast die Hälfte der Unternehmen, deren Schwerpunkt nach eigener Einschätzung auf der Verwertung von Urheberrechten/kreativen Leistungen liegt, versäumt die Festlegung des Umfangs der Nutzungsrechte seiner Werke durch Verträge. Man denke also daran, mit Vertragspartnern nicht nur die kaufmännischen Absprachen wie Kaufpreis und Lieferung schriftlich zu fixieren, sondern zusätzlich, in welchem Umfang die Nutzung der Urheberrechte gestattet wird.

Marken

Die Studie offenbart ferner in dem branchenübergreifend wichtigen Bereich des Markenschutzes eine deutliche Diskrepanz: Während 97 % der Unternehmen angeben, Unterscheidungszeichen zu verwenden, die Gegenstand markenrechtlichen Schutzes sein können (abgefragt wurden Firmennamen/-schlagwörter, Logos, Produktnamen und Slogans), lassen sich davon nur die Hälfte als Inhaber von Marken identifizieren. Die Übrigen verzichten auf diesen wertvollen, wenig kostenintensiven Schutz.

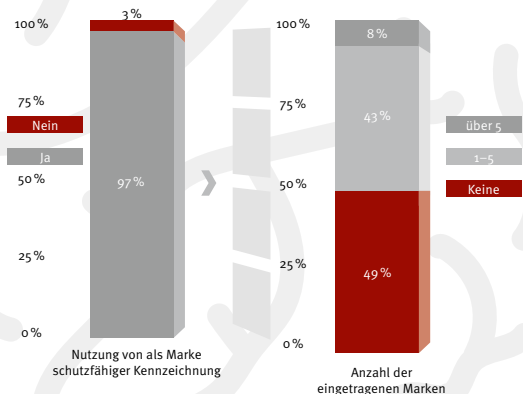


Abb. 2: Übersicht zum Bestand eingetragener Marken

Territoriale Reichweite der Geschäftsaktivitäten

Ganz allgemein ist zu berücksichtigen, dass sich die territoriale Reichweite von Registerrechten nach dem Schutzgebiet der jeweiligen Eintragung bestimmt. Ein deutsches Patent hilft bei einer Patentverletzung in Frankreich oder China nicht weiter, und eine Gemeinschaftsmarke (EU-weiter Schutz) kann die Verwendung eines kollidierenden Zeichens in der Schweiz oder in den USA nicht verbieten. Es sind daher Überlegungen darüber anzustellen, in welchem Territorium Schutz für das geistige Eigentum benötigt wird, und dies ist re-

gelmäßig zu wiederholen. Aus der Untersuchung ergibt sich leider für den Ist-Zustand, dass für den Schutz des geistigen Eigentums in territorialer Hinsicht bei Weitem nicht hinreichend gesorgt wird.

Geistiges Eigentum aktiv verteidigen

Der nächste Baustein (Säule 2 in Abb. 1) eines erfolgreichen IP-Managements ist die Verteidigung des eigenen geistigen Eigentums. Es reicht naturgemäß nicht aus, eine rechtliche Grundlage für eine potenzielle Verteidigung zu schaffen. Nur wer die Augen offen hält, erkennt Verletzungen seines immateriellen Vermögens und nur wer nötigenfalls auch tätig wird, schützt sein geistiges Eigentum dauerhaft. Für die Unternehmenspraxis stellt sich jedoch heraus, dass mit etwa 20 % nur ein geringer Anteil der Befragten gelegentlich bis regelmäßig aktiv nach Verletzungen des unternehmens-eigenen geistigen Eigentums sucht und beinahe 30 % selbst bei Kenntnis von der Verletzung eigener IP-Rechte nichts dagegen unternehmen. Die Wettbewerbsvorteile, die sich aus der Verteidigung des geistigen Eigentums für das einzelne Unternehmen ergeben, werden folglich nur unzureichend genutzt. Und dies, obwohl es – wie der befragte Mittelstand bestätigt – im Regelfall (90 %) gelingt, solche Konflikte außergerichtlich und somit im Ergebnis kostensparend zu lösen.

Keine fremden Rechte verletzen

Schließlich sollte darauf geachtet werden, durch die eigenen Aktivitäten keine Schutzrechte Dritter zu verletzen (Säule 3 in Abb. 1). Die Untersuchung ergab erhebliche Schwächen bei der Absicherung gegen Angriffe von außen. Die deutliche Mehrheit der Mittelständler nimmt – vermutlich unbewusst – große Gefahren in Kauf, wenn es bspw. darum geht, neue Schutzrechte anzumelden, neue Produkte auf den Markt zu bringen oder Produktnamen auszuwählen. Weniger als ein Viertel der Unternehmen prüft in diesen Fällen regelmäßig, ob mit den neuen Maßnahmen Rechte Dritter verletzt werden.

Dieses Ergebnis überrascht insbesondere vor dem Hintergrund, dass berechtigte Angriffe gegen neue Produkte oder Produktnamen oft zu hohen Schäden (Umetikettierung, Neuproduktion, Vernichtung von Werbematerial etc.) führen können. Durch Recherchen in Bezug auf entgegenstehende Rechte Dritter vor der Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsaktivitäten können solche Gefahren vermieden werden. Für die Zukunft ist in dieser Hinsicht eine deutlich größere Sensibilität anzuraten. Denn mit zunehmender Bedeutung des IP-Schutzes im allgemeinen Verständnis der Unternehmen dürfte auch das Risiko steigen, wegen Verletzungen des geistigen Eigentums belangt zu werden.

AUSBLICK

Das Ergebnis der Studie ermutigt insoweit, als geistiges Eigentum vom Mittelstand – ganz im Trend der allgemeinen Wahrnehmung – als Wirtschaftsgut erkannt und beachtet wird. Dies ist die Grundvoraussetzung dafür, das offensichtlich vorhandene Optimierungspotenzial beim IP-Management auszuschöpfen und hierdurch den Unternehmenserfolg langfristig zu steigern.

Die Studie und weitere Informationen zur Studie können unter www.tuhh.de/ip-check heruntergeladen werden. Für Fragen zum IP-Check Mittelstand stehen Ihnen spezialisierte Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte gerne zur Verfügung.



Dipl.-Ing. Andreas Eschler, M.A. Sc.
Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Konrad Martin
comes Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Hamburg

Ratenzahlungen mit Kunden in der Krise

Die Anfechtbarkeit von Zahlungen im Rahmen der InsO

Die Vereinbarung von Ratenzahlungen galt in der Vergangenheit stets als probates Mittel, um im Geschäftsverkehr Regelungen bzw. Zahlungsvereinbarungen zu treffen, die den Schuldner der Zahlung in die Lage versetzen, seiner Verpflichtung auch entgegen ursprünglich vereinbarter Zahlungsziele nachzukommen. Diese Gründe können und konnten dabei vielfältigster positiver und negativer Natur sein: von massiver Expansion des Geschäftes bis hin zum Ausfall eines Kunden des Schuldners, von aktuell anstehenden Linienverhandlungen mit den Banken bis hin zu Nachfolgeregelungen.

Im gewerblichen Miteinander ist es durchaus üblich, dass sich gewollt auch größere Abhängigkeiten zwischen Kunden und Lieferanten ergeben und dass dabei auch gegenseitig Vertrauen aufgebaut wird. Aber diese bewährte Praxis wird durch die BGH-Rechtsprechung ad absurdum geführt. Durch diese hat § 133 der Insolvenzordnung (InsO) eine massive Ausweitung seines Anwendungsbereiches erfahren und insbesondere nach Ergehen eines spezifischen Urteils (BGH, Urt. v. 06.12.2012 – Az. IX ZR 3/12 – sog. „Nikolausentscheidung“) haben sich viele Insolvenzverwalter aufgemacht, die Masse durch Anfechtung von bis zu 10 Jahren zurückliegenden Sachverhalten zu mehren.

Jüngste Rechtsprechung mit extremem Risiko

Zum Sachverhalt, der dem o. g. Urteil zugrunde liegt, kann kurz gefasst festgestellt werden, dass der Gläubiger dazu verurteilt wurde, sämtliche Zahlungen, die er in einem gewissen Zeitraum bis zur Insolvenzantragstellung in Teilleistungen erhalten hatte, wieder auszukehren, da der Gläubiger aufgrund der Umstände Kenntnis von der Liquiditätssituation seines Schuldners haben musste. Hierfür reicht es bereits aus, wenn der Gläubiger die Liquiditätslage des Schuldners wenigstens laienhaft beurteilen kann. Das sollte unter Geschäftsleuten wohl i. d. R. zu erwarten sein. Hinzu kommt eine für den Gläubiger nachteilige Beweislastumkehr: Wenn der Gläubiger wenigstens Kenntnis von Umständen hatte, aufgrund derer er auf eine zumindest drohende Zahlungs-

unfähigkeit seines später insolventen Geschäftspartners schließen musste, muss nicht der Insolvenzverwalter beweisen, dass der Gläubiger Kenntnis einer Zahlungsunfähigkeit gehabt hat, sondern der Gläubiger muss belegen, dass er eben diese nicht gekannt hat.

Das Schaubild soll veranschaulichen, wie einfach es heute ist, sich angesichts der vorstehend dargestellten BGH-Rechtsprechung Anfechtungsansprüchen nach § 133 InsO ausgesetzt zu sehen.

Künftige Gesetzgebung weiterhin mit Risiko

Der Gesetzgeber scheint erkannt zu haben, dass diese Rechtsprechung über das Ziel hinausschießt. Er erarbeitet daher ein Gesetz zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz. Auch wenn der Gesetzgeber mit der Überarbeitung des § 133 InsO eine Senkung der Anfechtungsfrist auf 4 Jahre und wieder eine Beweislastumkehr zugunsten des Gläubigers anstrebt, bleibt das Risiko erheblich. Denn regelmäßig wird die Bitte um die Gewährung einer Ratenzahlung mit einer Begründung versehen sein, welche auf Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners hinweist, d. h., sie entspringt der Notwendig-

keit einer realen wirtschaftlich schwierigen Situation, die dann wiederum vom anfechtenden Insolvenzverwalter zum Anknüpfungspunkt für eine Vorsatzanfechtung gemäß § 133 InsO gemacht werden kann.

Ratenzahlungsvereinbarungen werden von der Rechtsprechung besonders kritisch gesehen, wenn sie unter Druck abgeschlossen werden, also z. B. bei Androhung von Zwangsmaßnahmen oder Stellung eines Insolvenzantrages. Die dann vom Schuldner geleisteten Zahlungen werden von der Rechtsprechung in solchen Fällen als sog. (inkongruente) Druckzahlungen qualifiziert, welche von einem Insolvenzverwalter nahezu stets erfolgreich angefochten werden können.

Sind Ratenzahlungsvereinbarungen überhaupt noch sinnvoll möglich?

Als Konsequenz aus dem vorstehend Ausgeführten kann im Grunde nur empfohlen werden: Helfen Sie keinem Geschäftspartner durch Ratenzahlungsvereinbarungen aus der Krise! Letztlich hilft es dem Gläubiger nur, wenn er Einsicht in die Unterlagen seines

Schuldners nimmt und auf dieser Basis zu dem Schluss gelangt, dass entweder keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt (bzw. diese durch den Abschluss der angedachten Ratenzahlungsvereinbarung beseitigt wird) oder dass sämtliche Gläubiger des Schuldners exakt gleich behandelt werden. In der Praxis sind diese Anforderungen wohl kaum zu erfüllen!

Als Schlussfolgerung kann festgehalten werden, dass derjenige, der heute eine Ratenzahlungsverpflichtung mit einem Schuldner eingeht, sich damit dem Risiko aussetzt, in den nächsten zehn – künftig zumindest vier – Jahren im Zuge eines Insolvenzverfahrens, gleich aus welchem Grund, mit der vollständigen Rückzahlung durch Anfechtung konfrontiert zu werden.

Wenn Sie ungeachtet der aufgezeigten Anfechtungsrisiken gleichwohl eine Ratenzahlungsvereinbarung mit Ihrem Schuldner schließen wollen (z. B., weil Sie mit diesem in einer langjährigen Geschäftsverbindung stehen und ihn in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation schlicht nicht „hängen

lassen“ wollen), ist folgende Vorgehensweise anzuraten:

Treffen Sie eine eindeutige, realistisch erfüllbare Ratenzahlungsvereinbarung hinsichtlich der bisher aufgelaufenen Forderungen. Stellen Sie sicher, dass bei künftigen Zahlungen klar ist, ob diese auf die Ratenzahlungsvereinbarung oder auf neue Forderungen erfolgen.

Achten Sie darauf, dass Ihr Schuldner jeweils einen wiederkehrenden, festen Betrag mit einem bestimmten Verwendungszweck (z. B. „Zahlung gem. Zahlungsverbarung“) überweist; möglich ist auch ein Rateneinzug im SEPA-Lastschriftverfahren.

Wenn die Forderungen gegen den Schuldner kreditversichert sind, ist begleitend eine Absprache mit dem Kreditversicherer zu treffen, wonach diese Verfahrensweise den Versicherungsschutz für die Forderungen, welche mit der Ratenzahlungsvereinbarung bedient werden, nicht entfallen lässt.

Neue Leistungen ab der Ratenzahlungsvereinbarung sollten nur noch gegen Vorkasse erbracht werden. Dies gilt dann insolvenzrechtlich als „Bargeschäft“ und die erhaltenen Zahlungen können im Nachhinein vom Insolvenzverwalter nur unter erschwerten Bedingungen angefochten werden. Dabei ist darauf zu achten, dass die Zahlung und die Leistung in einem engen zeitlichen Rahmen erfolgen, welcher zwei Wochen nicht übersteigen soll.

Wenn Ihr Schuldner die Ratenzahlungsvereinbarung nicht einhält oder wenn es zum Auflaufen neuer Rückstände kommt bzw. keine Vorkassenzahlung erfolgt, sollten die Leistungen an ihn eingestellt werden, da dann das Risiko einer Anfechtung der noch erhaltenen Zahlungen durch einen späteren Insolvenzverwalter zu groß ist. Und schließlich: Dokumentieren Sie nicht im Schrift- oder E-Mail-Verkehr, dass Sie Kenntnis von den schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen Ihres Geschäftspartners haben. Unterlassen Sie es insbesondere, mit Zwangsmaßnahmen oder gar der Stellung eines Insolvenzantrages zu drohen.



Die **Eigenverwaltung** als Mittel der Wahl zur **Sanierung** von Unternehmen

Dr. iur. Steffen Koch | Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter
hww hermann wienberg wilhelm Rechtsanwälte Partnerschaft, Hamburg



Die gute und anhaltende Konjunkturlage in Deutschland führte dazu, dass auch die Zahl der Unternehmensinsolvenzen stark sank. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ging die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im ersten Halbjahr 2014 – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum – um 9,2 % zurück.

Entgegen diesem Trend haben sich jedoch die Zahlen der – mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) vor rund zwei Jahren eingeführten – Sanierungsinstrumente Schutzschirmverfahren und Eigenverwaltung entgegengesetzt entwickelt.

Den vorliegenden Daten zufolge wurden im ersten Halbjahr 2014 insgesamt 150 ESUG-Verfahren gestartet. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres waren es gerade einmal 111 Verfahren, dies bedeutet einen prozentualen Zuwachs von rund 35 %. Doch diese Zahlen zeigen nicht nur, dass entgegen dem allgemeinen Trend weniger Unternehmensinsolvenzen die Sanierungschancen mit den „neuen“ Sanierungsmöglichkeiten des ESUG als besonders zielführend eingeschätzt haben und sich am Markt bereits nach rund zwei Jahren etabliert haben, sondern sie bringen noch einen weiteren, erstaunlichen Aspekt zum Vorschein:

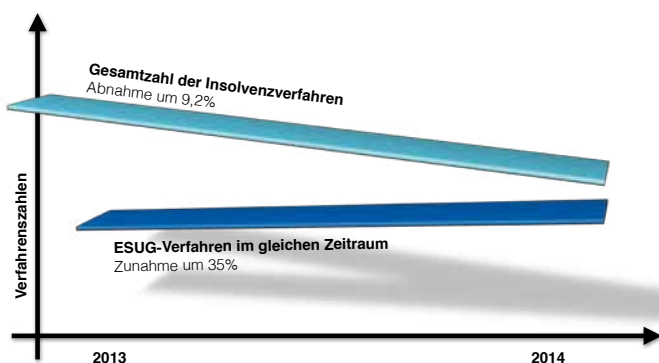
Mit Einführung der ESUG-Änderungen in die Insolvenzordnung wurde das gänzlich neu geschaffene Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO als das he-

rausragende Sanierungsinstrument der kommenden Jahre bezeichnet. Und insbesondere Vergleiche mit dem US-amerikanischen Chapter-11-Verfahren führten dazu, dass das Schutzschirmverfahren in den ersten Monaten bzw. in dem ersten ESUG-Jahr die größte Aufmerksamkeit auf sich zog. Die oben bereits zitierten Zahlen zeigen jedoch, dass im ersten Halbjahr 2014 unter den gestarteten ESUG-Verfahren lediglich 27 Schutzschirmverfahren waren.

In Bezug auf „Sanierung mit den neuen Möglichkeiten des ESUG“ scheint sich somit mittlerweile die reine Eigenverwaltung als Mittel der Wahl herauszukristallisieren und das vormals so beachtete Schutzschirmverfahren eher ein Sanierungsinstrument für einige wenige – zumeist größere – Spezialfälle zu werden.

Mit gutem Gewissen kann man nunmehr zwei Jahre nach Einführung des ESUG den anfänglichen Befürchtungen entgegenzutreten, dass es sich bei den „neuen“ ESUG-Verfahren um praxisferne und nicht anwendbare Verfahren handelt. Und auch die anfängliche „Angst“, dass eine regelrechte Flucht unter den Schutzschirm des § 270b InsO einsetzen würde, hat sich eindeutig nicht bewahrheitet.

Grundsätzlich wurden mit den Änderungen des ESUG sinnvolle und wirksame Möglichkeiten in der Insolvenzordnung geschaffen, die eine insolvenznahe, schnelle und unbürokratische Sanierung sowie Restrukturierung von Unternehmen ermöglicht.



Insbesondere Verfahren der Eigenverwaltung und die Möglichkeit, einen Insolvenzplan – ggf. unter einem Schutzschirm – selbst zu erarbeiten, sind sinnvolle und wirksame Optionen, Unternehmen mit einem tragfähigen Geschäftskonzept wieder erfolgreich in den Markt zu bringen bzw. dort zu halten. Zahlreiche schon wieder erfolgreich abgeschlossene/beendete größere Verfahren zeigen dies.

Dass dennoch gerade bei einer überragenden Zahl von kleineren Verfahren das Problem auftritt, dass die neuen Möglichkeiten der Eigenverwaltung und des Schutzschirmverfahrens gar nicht erst angeordnet werden, lässt auch weiterhin nur den Schluss zu, dass mehrheitlich in größeren Verfahren professionelle und insolvenzverfahrens sowie im neuen Recht bewanderte Berater auch im Vorfeld der Antragstellung tätig sind.

Die vor dem Antrag notwendige Beratung, die Erarbeitung der Anträge selbst und schließlich die Bescheinigung nach § 270b InsO wird in größeren Verfahren somit professioneller und erfolgreicher umgesetzt und in kleineren Verfahren eher vernachlässigt.

Die Insolvenzverfahren nach §§ 270a, 270b InsO erfordern profundes Fachwissen, nicht nur in der Durchführung regulärer (bisheriger) Insolvenzverfahren, sondern auch besondere Kenntnisse im Bereich des neuen (ESUG-)Rechts. Neue Herausforderungen ergeben sich speziell bei den ESUG-Verfahren im Bereich der Gesell-

schafterrechte von insolventen Unternehmen. Denn ein Wesensmerkmal der Verfahren nach §§ 270a, 270b InsO ist die Eigenverwaltung. Dem Schuldner/schuldnerischen Unternehmen wird durch die Eigenverwaltung die Möglichkeit gegeben, sich im Rahmen des Insolvenzrechtes in gewissem Maße selbst zu sanieren, also weiterhin zu verwalten. Dem Schuldner wird hierbei ein sog. (vorläufiger) Sachwalter zur Seite gestellt, der im Grunde lediglich eine Art Kontrollinstanz oder erweiterte insolvenzgerichtliche Kontrolle darstellt und insbesondere dafür Sorge zu tragen hat, dass die Eigenverwaltung des Schuldners nicht zu Nachteilen für die Gläubiger führt.

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass der Schuldner in gewissem Umfang „seinen“ Sachwalter mit in das Verfahren bringen kann. Dies stellt sozusagen den Bonus dar, den der Schuldner dafür erhält, dass er sich mehr oder weniger freiwillig den Bestimmungen des Insolvenzrechtes unterwirft. Dennoch steht der Sachwalter nicht „im Lager“ des Schuldners, sondern übt eine objektive Kontrollfunktion aus, kann andererseits aber auch nicht den Schuldner an Verfügungen hindern, sondern hat als einzige Sanktionsmöglichkeit die Pflicht, dem Insolvenzgericht unverzüglich anzuzeigen, wenn durch das Handeln des Schuldners Nachteile für die Gläubiger drohen. Die Arbeit des Sachwalters unterscheidet sich somit sehr stark von der Arbeit des Insolvenzverwalters und setzt demnach neben fundierten Kenntnissen des Insolvenzrechtes und Erfahrungen als Unternehmensinsolvenzverwalter, auch weitere Fähigkeiten voraus.



Ein professioneller Sachwalter (und/oder Insolvenzverwalter) versteht sich insbesondere in der Eigenverwaltung als kompetenter Partner der Geschäftsführung des krisenbefangenen Unternehmens, der diesem gleichermaßen beratend wie – im Sinne der Gläubiger – kontrollierend zur Seite steht, jedoch keinesfalls als „Scharfrichter“ der Unternehmens auftritt.

Selbstverständlich verfügt der Sachwalter über das erforderliche betriebswirtschaftliche und juristische Know-how sowie über exzellente Soft Skills. Diese ermöglichen es dem Sachwalter – als eine Art Moderator mit Kontrollfunktion –, in Gesprächen mit allen am Verfahren beteiligten Interessengruppen (Kunden, Gläubiger, Gesellschafter, Arbeitnehmer) möglicherweise verloren gegangenes Vertrauen wiederherzustellen. Insbesondere in der Eigenverwaltung hat sich dies als besonders wichtig und verfahrensentscheidend herausgestellt. Denn in der Eigenverwaltung ändert sich für außenstehende Interessengruppen – wie insbesondere Kunden und Gläubiger des krisenbefangenen Unternehmens – auf den ersten Blick nichts, da die Geschäftsführung weiterhin die Geschicke des Unternehmens lenkt. Gerade hier kann ein professioneller und erfahrener Sachwalter die Wogen glätten und gerade diesen wichtigen Interessengruppen die neuen Perspektiven und den Weg zum Erhalt des Unternehmens aufzeigen.

Für den professionellen Sachwalter und/oder Insolvenzverwalter ist zudem eine regelmäßige Zertifizierung ebenso selbstverständlich wie die Mitgliedschaft in verschiedenen nationalen (bspw. VID – Verband der Insolvenzverwalter Deutschlands) oder internationalen Berufsverbänden (INSOL-Europe), mit den damit einhergehenden Selbstverpflichtungen und der Einhaltung von entsprechenden etablierten und erprobten Standards der Restrukturierung und Sanierung.

So wird sich ein entsprechend professioneller Sachwalter/Insolvenzverwalter mit allen ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten für den Erhalt des Unternehmens und die Erhaltung von Arbeitsplätzen einsetzen. Auch eine – mitunter erforderliche – mehrjährige Sanierungsphase und damit Fortführung des Unternehmens mit den Möglichkeiten der Insolvenzordnung wird der professionelle Sachwalter/Insolvenzverwalter nicht scheuen. Vielmehr wird dieser, um das krisenbefangene Unternehmen wieder auf eine gesunde Basis zu stellen, nötigenfalls auch dazu bereit und in der Lage sein, sich auch persönlich für notwendige Masse- oder Lieferantenkredite zu verbürgen.

In einer zunehmend globalisierten Welt sind Geschäftsbeziehungen in den seltensten Fällen allein auf ein Land beschränkt. Der internationale Geschäftsverkehr und der grenzüberschreitende Handel machen oftmals auch Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern und Lieferanten notwendig. Ein professioneller Sachwalter/Insolvenzverwalter spricht selbstverständlich verhandlungssicher Englisch und zumeist eine weitere Fremdsprache, sodass auch Verhandlungen mit ausländischen Kunden, Lieferanten oder Investoren persönlich geführt werden können, was für eine weitere Akzeptanz in und Vertrauen auf die Sanierung mittels Eigenverwaltung sorgt und damit die Sanierung des krisenbetroffenen Unternehmens in Eigenverwaltung ermöglicht.

In diesem Zusammenhang wird auch die überregionale und internationale Ausrichtung der Sachwalter- bzw. Insolvenzverwalterkanzlei immer wichtiger. Um überregional wie auch international auf das globale Handelsgeschäft schnell und professionell reagieren zu können, sind überregionale und/oder internationale Teams nicht zu unterschätzen. Dennoch sollte bei allen oben benannten Argumenten nicht außer Acht gelassen werden, dass – insbesondere im Falle der angestrebten Restrukturierung in Eigenverwaltung – die Sanierung des krisenbefangenen Unternehmens nicht mit Stellung des Antrags auf Eigenverwaltung beginnt, sondern bereits im Vorfeld. Auch bzw. gerade hier kann ein professioneller Sachwalter/Insolvenzverwalter bzw. im Insolvenzrecht bewandertes Berater der beste Garant für eine erfolgreiche anschließende Sanierung sein. Da für den Erfolg der Zusammenarbeit sehr wichtig ist, dass „die Chemie stimmt“, lohnt es sich also, bereits im Vorfeld, das persönliche und vertrauliche Gespräch zu suchen. Dies kann selbstverständlich ggf. unter Anonymisierung des Krisenunternehmens erfolgen.

Genauso, wie sich die Entwicklung der neuen Sanierungsmöglichkeiten (Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren) in den letzten zwei Jahren abgezeichnet hat, werden sich diese Entwicklung und die gewachsenen Anforderungen an die handelnden Personen (Sachwalter/Insolvenzverwalter) in den kommenden Jahren noch beschleunigen. Professionelle Insolvenzverwaltung, insbesondere in Form der Sachwaltung im Eigenverwaltungsverfahren, wird mehr und mehr zum Regelfall der Sanierung krisenbefangener Unternehmen werden. Dabei werden gerade die ESUG-Sanierungsmöglichkeiten – allen voran die Eigenverwaltung – nicht mehr als Insolvenzmakel wahrgenommen werden, sondern als hilfreiche und erfolgreiche Sanierungsinstrumente akzeptiert werden, die zum gewöhnlichen Geschäftsleben gehören.

FAZIT

Die Voraussetzungen dafür schaffen professionelle Sachwalter/Insolvenzverwalter gemeinsam mit professionell beratenen Unternehmen.



Ziele eines Sanierungskonzepts sind die schnelle Überwindung einer akuten Unternehmenskrise als auch die Wiedererlangung der Wettbewerbs- und Renditefähigkeit. Neben der Sicherung der Liquidität durch finanzielle Maßnahmen sind dafür operative und strategische Maßnahmen notwendig. Sofern das Maßnahmenkonzept von allen Stakeholdern als tragfähig erachtet wird, geht es um dessen Umsetzung. Zur Erreichung der Nachhaltigkeit einer erfolgreichen Umsetzung bedarf es des Fingerspitzengefühls beim Krisenmanagement und vor allem der Implementierung von notwendigen Instrumenten, um die dauernde Wirkung der Maßnahmen sicherzustellen.

Unabdingbar für den Erfolg einer Sanierung ist die schnelle und konsequente Umsetzung des Maßnahmenkonzepts. Zu diesem Zweck wird in der Umsetzungsphase ein Sanierungsteam häufig um einen externen Krisenmanager („Chief Restructuring Officer – CRO“) ergänzt. Allerdings zeigt sich meist erst nach dem Ausscheiden der Sanierungsberater, ob die erzielten Effekte auch nachhaltig wirken.

Zur Sicherung der Nachhaltigkeit in der Sanierung gilt es, nicht nur die Krisenursachen sachgerecht zu adressieren, sondern es geht darum, dem Management Werkzeuge an die Hand zu geben, die leicht und mit Erfolg eingesetzt werden können, sodass Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt und ein zielgerichtetes Gegensteuern möglich ist. Es geht um die Verzahnung von Sanierungsmaßnahmen mit praxisbewährten Unternehmensführungsinstrumenten.

In der Sanierungspraxis wurden in interdisziplinären Teams von Sanierungsexperten und Strategieberatern entsprechende Instrumente entwickelt. Auf diese Weise werden die üblichen Sanierungskonzepte erweitert, sodass sowohl einem externen CRO als auch dem eigenen Management klare „Leitplanken“ zur Verfügung gestellt werden, die sicherstellen, dass die Maßnahmeneffekte möglichst rechtzeitig und in der gewünschten Höhe eintreten.

Das nachfolgend dargestellte Vorgehen basiert auf einer „Erfolgspyramide“, die den konzeptionellen Rahmen bildet. Des Weiteren werden die

Erfolgsfaktor „Nachhaltigkeit“

Operative und strategische Sanierungsmaßnahmen wirkungsvoll umsetzen

notwendigen Maßnahmen Schritte durch das Setzen von „Leitplanken“ konkretisiert.

Nachhaltige Sanierung auf Basis der Erfolgspyramide

Die Erfolgspyramide erweitert die operativen und strategischen Maßnahmen um strukturelle Elemente, die die Nachhaltigkeit der Effekte sicherstellen. Die Pyramide zeigt hierbei fünf Dimensionen, die bei der Definition von operativen und strategischen Maßnahmen zu berücksichtigen sind. Dabei ist die wichtigste Dimension die „Kunden- und Mitarbeiterorientierung“. Sollen bspw. die Produktionskosten gesenkt werden, ist es entscheidend, nicht an den Stellen zu kürzen, die dem Kunden den höchsten Nutzen bieten. Bezogen auf die Dimension der Mitarbeiterorientierung geht es vor allem um den Aufbau bzw. den Erhalt eines motivierten Teams, das hinter dem Sanierungskonzept steht. Die Dimension „Informationsfluss“ bedingt die Sicherstellung des Informationsflusses z. B. innerhalb des Managementteams oder zwischen Management und Mitarbeitern. Es kommt darauf an, dass den verantwortlichen Mitarbeitern die Erfolgsauswirkung ihres Handelns transparent gemacht wird. Die Dimension „Entscheidungsbefugnisse“ zielt darauf ab, dass Entscheidungen unmittelbar

Thomas Mazur
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Restructuring Services
Hamburg



getroffen und umgesetzt werden. Je besser die Mitarbeiter qualifiziert werden, desto eher können Entscheidungen direkt vor Ort von den Mitarbeitern möglichst selbstständig getroffen werden. Ihnen wird ein breiterer Entscheidungsspielraum gewährt. Die weiteren Dimensionen „Anreize“ (z. B. Mitarbeiterboni) und „Struktur“ (z. B. effektive Organisationsstruktur) dienen dazu, den Erfolg des Sanierungskonzepts zu fördern, sind aber keine notwendigen Basisdimensionen.

„Leitplanken“ setzen

Wenn bspw. bei der Erreichung eines angestrebten Kostenziels die Dimension Kundenorientierung beachtet werden soll, sind Leitgrößen zu entwickeln, die regelmäßig (i. d. R. wöchentlich) ohne großen Aufwand gemessen und mit der Zielgröße abgestimmt werden können. Das heißt, es wird nicht nur – wie im Rahmen eines typischen Sanierungscontrollings üblich – die erreichte Kosteneinsparung gemessen, sondern es wird festgestellt, ob die notwendigen Schritte („Erfolgstreiber“) eingeleitet wurden und ob sich die Kundenzufriedenheit gleichzeitig in die richtige Richtung entwickelt. Auf diese Weise werden verlässliche Leitplanken etabliert, die das Management auf die wesentlichen Erfolgsfaktoren fokussiert und zeitnah die Effekte von Fehlentwicklungen und Zeitverzögerungen aufzeigen. Damit wird für alle Akteure einer Sanierung eine Selbstkontrolle und Selbstverpflichtung erreicht, die nachhaltig wirkt.



Das Insolvenzanfechtungsrecht im Überblick



Dr. iur. Marc Ludwig
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
LUDWIG WÖHREN SCHEWTSCHENKO
Rechtsanwälte Partnerschaft, Hamburg

Stellen Sie sich bitte vor: Ihr Unternehmen beliefert einen Kunden mit Waren. Zu Beginn der langjährigen Geschäftsbeziehung kommt der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nach. Im Laufe der Zeit verschlechtert sich jedoch die Zahlungsmoral Ihres Kunden. Oft zahlt der Kunde erst nach der ersten, zweiten oder gar dritten Mahnung. Es kommt auch vor, dass sich die Buchhaltung Ihres Kunden bei Ihnen meldet und um Ratenzahlung bittet. Begründet wird das Ratenzahlungsersuchen wahlweise damit, dass es Liquiditätsschwierigkeiten gebe oder derzeit mangels Liquidität nicht gezahlt werden könne. Im Laufe der Zeit werden sogar Zwangsvollstreckungsmaßnahmen notwendig. Weil Ihnen das Geschäftsgebaren zu „bunt“ wird, entschließen Sie sich, den Kunden nicht mehr mit Waren zu beliefern. Jahre später erhalten Sie Post vom Insolvenzverwalter des inzwischen insolventen Kunden und werden aufgefordert, ausgewählte Zahlungen Ihres Kunden zu erstatten. Der Insolvenzverwalter beruft sich darauf, dass Ihr ehemaliger Kunde zum Zeitpunkt der Zahlungen an Sie zumindest drohend zahlungsunfähig war und Ihnen dies nach den Umständen bekannt war. Müssen Sie der Zahlungsaufforderung des Insolvenzverwalters nachkommen?

1. Die Insolvenzanfechtung

Schon die alten Römer hatten die Erfahrung gemacht, dass ein Schuldner (in unserem Beispielfall: der Kunde) Teile seines Vermögens verschenkt oder verschiebt und damit erreichen will, dass seine Gläubiger leer ausgehen. Es entspricht zudem der Erfahrung, dass ein Schuldner im Vorfeld seiner Insolvenz einzelne Gläubiger bevorzugt und damit die Gesamt-

heit seiner Gläubiger ungleich behandelt wird. Diese Bevorzugung ausgewählter Gläubiger soll durch die Vorschriften der Insolvenzanfechtung unter bestimmten Voraussetzungen rückgängig gemacht werden. Diese Konstellation betrifft den eingangs geschilderten Fall: Der Insolvenzverwalter fordert Sie zur Rückerstattung der Zahlungen Ihres Kunden auf, weil die Zahlungen des Kunden vom Insolvenzverwalter als potenzielle Bevorzugung zu Ihren Gunsten und als Benachteiligung zulasten der Gläubigergesamtheit angesehen wird, die rückgängig gemacht werden soll.

Besondere Bedeutung hat das Insolvenzanfechtungsrecht deswegen, weil es mit dem Inkrafttreten der Insolvenzordnung (InsO) im Jahr 1999 verschärft wurde und fraglich ist, ob die für dieses Jahr vorgesehene Reform des Insolvenzanfechtungsrechts wesentliche Erleichterungen für den Anfechtungsgegner bringen wird.

2a. Allgemeine Anfechtungsvoraussetzungen

Stets sind nur solche Rechtshandlungen anfechtbar, die vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen wurden und die die Insolvenzgläubiger benachteiligen. Auch die angefochtenen Zahlungen an Sie aus unserem Beispielfall sind grundsätzlich gläubigerbenachteiligend. Der Insolvenzverwalter argumentiert: Wären die Zahlungen an Sie unterblieben, wären die entsprechenden Geldbeträge in der Insolvenzmasse noch vorhanden und könnten zur Befriedigung der Gläubigergesamtheit eingesetzt werden. Eine Gläubigerbenachteiligung liegt nach herrschender Meinung allerdings dann nicht vor, wenn es sich bei dem in Rede stehenden Leistungsaustausch (in unserem Beispielfall: Ware gegen

Geld) um ein sog. Bargeschäft handelt. Ein unanfechtbares Bargeschäft liegt vor, wenn es um Leistungen geht, für die der Schuldner „unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung“ (in unserem Beispielfall: die gelieferten Waren an den Kunden) erhält. Allerdings hilft der sog. Bargeschäftseinwand dann nicht weiter, wenn die Voraussetzungen der Vorsatzanfechtung nach § 133 Abs. 1 InsO vorliegen.

2b. Besondere Anfechtungsvoraussetzungen

Steht fest, dass eine gläubigerbenachteiligende Rechtshandlung aus der Zeit vor Insolvenzeröffnung vorliegt, ist noch nicht gesagt, dass diese Zahlung auch anfechtbar ist. Stets muss ein Anfechtungsgrund hinzukommen. Die in der Praxis wichtigsten Anfechtungsgründe sind die Kongruenzanfechtung (§ 130 InsO), die Inkongruenzanfechtung (§ 131 InsO) und die Vorsatzanfechtung (§ 133 Abs. 1 InsO).

a) Von der sog. Kongruenzanfechtung wird gesprochen, wenn einem Insolvenzgläubiger eine Sicherung oder Befriedigung gewährt oder ermöglicht worden ist und wenn der Gläubiger einen Anspruch auf die Sicherung bzw. Befriedigung hatte. Solche kongruenten Rechtshandlungen sind jedoch nur dann anfechtbar, wenn der Schuldner zum Zeitpunkt der Vornahme der Rechtshandlung zahlungsunfähig war und dem Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit bekannt war. Schließlich sind nur solche kongruenten Rechtshandlungen anfechtbar, die nicht länger als drei Monate vor dem Insolvenzantrag vorgenommen wurden. In unserem Beispielfall haben Sie kongruente Zahlungen erhalten, weil Sie einen Anspruch auf Bezahlung Ihrer Ware hatten; allerdings spricht deswegen nichts für eine Kongruenzanfechtung, weil die Zah-

lungen nicht innerhalb der Drei-Monats-Frist vor Antragstellung vorgenommen wurden.

b) In Abgrenzung zur Kongruenzanfechtung wird die Anfechtung im Rahmen der sog. Inkongruenzanfechtung erleichtert, wenn dem Insolvenzgläubiger eine Sicherung oder Befriedigung gewährt oder ermöglicht wird, die er so nicht zu beanspruchen hatte. Der Gläubiger hat die angefochtene Deckung bspw. dann nicht zu beanspruchen, wenn ihm der Schuldner statt Zahlung einen Kundencheck überreicht oder eine Forderung abtritt. Auch Zahlungen, die der Gläubiger im Wege der Zwangsvollstreckung erhalten hat, sind inkongruent. Es soll sich bei solchen inkongruenten Deckungen um „verdächtige“ Deckungen handeln, die unter geringeren Voraussetzungen anfechtbar sein sollen: Insbesondere kommt es nicht darauf an, ob der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit des Kunden kannte. Ebenso wie bei der Kongruenzanfechtung sind nur solche inkongruenten Rechtshandlungen anfechtbar, die nicht länger als drei Monate vor dem Insolvenzantrag vorgenommen wurden.

c) Der in der Praxis bedeutsamste Anfechtungsgrund ist die Vorsatzanfechtung gemäß § 133 Abs. 1 InsO. Von der Vorsatzanfechtung werden Rechtshandlungen des Schuldners erfasst, mit denen die Insolvenzgläubiger wissentlich oder willentlich benachteiligt werden, wenn der Anfechtungsgegner diesen Vorsatz des Schuldners kannte. Die Vorsatzanfechtung greift dabei sogar für Rechtshandlungen, die bis zu zehn Jahre vor Insolvenzantragstellung zurückliegen.

Die Vorsatzanfechtung ist deswegen ein so „scharfes Schwert“ und eine so komplizierte Regelung, weil vom Gesetzgeber sowohl aufseiten des Schuldners (Gläubigerbenachteiligungsvorsatz) als auch aufseiten des Anfechtungsgegners (Kenntnis vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz) subjektive Tatbestandsmerkmale eingeführt wurden, die anhand objektiver Kriterien nachgewiesen werden können. Dabei ist bei einer Kenntnis des Schuldners von seiner bloß drohenden Zahlungsunfähigkeit regelmäßig von einem Gläubigerbenachteiligungsvorsatz auszugehen. Meistens legt der Insolvenzverwalter dar, dass der Schuldner zum Zeitpunkt der Zahlungen an Sie bereits (drohend) zahlungsunfähig war und deswegen mit Gläubigerbenachteiligungsvorsatz handelte. Allerdings: Die Behauptung, der

Schuldner sei (drohend) zahlungsunfähig gewesen, bietet Verteidigungsmöglichkeiten für den Anfechtungsgegner.

Ähnlich sieht es bei der Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz aus. Kannte der Anfechtungsgegner die (drohende) Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, wird die Kenntnis vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners vermutet. In unserem Beispielfall wird der Insolvenzverwalter behaupten, dass Sie wegen der vorangegangenen Mahnungen bzw. wegen der Bitte um Ratenzahlung wussten, dass der Schuldner zumindest drohend zahlungsunfähig war. Der Nachweis der Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit ist zwar leichter zu erbringen, als man es gemeinhin für möglich hält. Dennoch gibt es gerade bei der Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit des Schuldners Argumentationsspielraum für den Anfechtungsgegner. So werden bspw. vorangegangene Mahnungen nicht ohne Weiteres den Rückschluss auf die Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit zulassen. In unserem Beispielfall wird der Insolvenzverwalter vielmehr die Ratenzahlungsbitte des Schuldners verbunden mit dem Eingeständnis, er könne die Rechnungen nicht bezahlen, als Zahlungseinstellung und damit als Ausdruck der Zahlungsunfähigkeit deuten.

d) Rechtsfolge einer erfolgreichen Anfechtung ist die Rückgewähr desjenigen Vermögens, welches dem Gläubigerzugriff entzogen wurde. In der Regel sind die vereinnahmten Zahlungen zurückzuzahlen. In unserem Beispielfall dürften die Zahlungen nach der Mahnung eher nicht anfechtbar sein. Die Zahlungen nach dem Gespräch mit der Buchhaltung Ihres Kunden und dem Eingeständnis, mangels liquider Mittel nicht zahlen zu können, wären wohl anfechtbar.

3. Zusammenfassung und Ausblick

Das Insolvenzanfechtungsrecht ist fester Bestandteil des Wirtschaftsverkehrs, auf das sich jeder Unternehmer einstellen sollte. In der Verteidigung ist darauf zu achten, dass die Rechtsprechung ein enges Netz von Indizien gespannt hat, das sich der Insolvenzverwalter zunutze machen kann und das regelmäßig nur von ausgewiesenen Insolvenzanfechtungsspezialitäten beherrscht wird. Ob die geplante Insolvenzanfechtungsreform umgesetzt werden wird, steht derzeit noch nicht fest. Der

Bundesrat hat im Gesetzgebungsverfahren Bedenken am Regierungsentwurf angemeldet. Die wichtigsten geplanten Änderungen aus dem Regierungsentwurf sind:

Im Wege der Zwangsvollstreckung erlangte Befriedigungen sollen nicht mehr als inkongruent anzusehen sein. Freilich können auch bei einer Umsetzung der Reform Zwangsvollstreckungsmaßnahmen unter den Voraussetzungen der Kongruenzanfechtung und Vorsatzanfechtung angefochten werden, sodass die Anfechtungsgefahr von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen bei einer Umsetzung der Reform bestehen bleibt.

Im Rahmen der Vorsatzanfechtung sieht die Reform zwar eine Verkürzung des Anfechtungszeitraums auf vier Jahre vor, sodass hier eine gewisse Erleichterung für den Anfechtungsgegner zu erwarten ist. In der Praxis werden die Auswirkungen jedoch eher gering sein, weil die Erfahrung zeigt, dass die meisten anfechtbaren Rechtshandlungen innerhalb einer Frist von vier bis fünf Jahren vor Insolvenzantragstellung vorgenommen werden. Ebenfalls im Bereich der Vorsatzanfechtung ist eine weitere Neuerung geplant: Bei kongruenten Deckungen soll die Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz nicht bereits dann vermutet werden, wenn der Anfechtungsgegner die drohende Zahlungsunfähigkeit kannte. Vielmehr muss der Anfechtungsgegner die eingetretene Zahlungsunfähigkeit gekannt haben. Mit Blick auf die in der Praxis wichtigen Ratenzahlungsbitten soll in § 133 InsO folgender Passus aufgenommen werden: „Hatte der andere Teil (also der Anfechtungsgegner) mit dem Schuldner eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder diesem in sonstiger Weise eine Zahlungserleichterung gewährt, wird vermutet, dass er zur Zeit der Handlung die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte.“ Bei einer Umsetzung der Gesetzesreform ist jedoch kaum zu erwarten, dass Zahlungen auf der Grundlage von Ratenzahlungsvereinbarungen erheblich weniger angefochten werden. Vielmehr wird der Insolvenzverwalter genauere Recherchen anstellen, welche Begleitumstände zum Abschluss der Ratenzahlungsvereinbarung geführt haben. In diesem Sinne dürfte dem Anfechtungsgegner bei Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung dann nicht gedient sein, wenn er aus anderen Umständen weiß, dass sein Geschäftspartner zahlungsunfähig ist.

Christian Okun | Gruppenleiter Unternehmenskundenberatung
 Sarah-Christin Schlamann | eBusiness-Beraterin
 Hamburger Volksbank eG



Paydirekt – das neue Online- bezahlverfahren

Zahlungen im Internet werden noch sicherer

Der Onlinehandel gewinnt für den Zahlungsverkehr massiv an Bedeutung. Die rasanten Entwicklungen der Einkaufsmöglichkeiten im Internet zeigen deutlich, dass der Kundenwunsch nach einfachen und bequemen Lösungen mindestens ebenso groß ist wie der nach Sicherheit. Mit „paydirekt“ bieten Genossenschaftsbanken, Sparkassen sowie Groß- und Privatbanken ein neues Onlinebezahlverfahren, das direktes, sicheres und einfaches Bezahlen mit dem bewährten Girokonto verknüpft. Es ist das erste Bezahlverfahren, das sowohl den Anforderungen von Kunden- als auch Händlerseite gerecht wird.



Allein in den vergangenen fünf Jahren sind die Onlineumsätze im Einzelhandel um über 82 % gewachsen. Für den Bezahlvorgang im Internet steht dem Verbraucher eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Verfügung. Unter anderem können Zahlungen mittels Kreditkarte, per Lastschrift, durch eine Sofortüberweisung oder über PayPal abgewickelt werden. Dabei werden die Anforderungen an Bezahlverfahren für schnelle, sichere und reibungslose Zahlungen immer komplexer. Aus diesem Grund haben deutschlandweit die genossenschaftlichen Institute, die Sparkassen sowie die Groß- und Privatbanken einen neuen Bezahl dienst namens „paydirekt“ entwickelt und eingeführt.

Paydirekt soll auch als bessere Alternative zu PayPal den deutschen Markt erobern. Die Vorzüge von paydirekt müssen sowohl aus Sicht des Onlinehändlers als auch Sicht des Einkäufers betrachtet werden. Insbesondere für den Onlinehändler ergeben sich folgende Vorteile und Verbesserungen:

- Unmittelbare Zahlungsgarantie und sofortige Zahlungsabwicklung.
- Datensicherheit: Warenkorbinformationen werden nicht erhoben und weiterverkauft.
- Einfache Anbindung: Flexible Schnittstellen erleichtern die Anbindung/Integration in Shop-Systeme.
- Faire Konditionen.
- Einfache Zahlungsrückabwicklung.
- Hohe Reichweite: große Zielgruppe und eine schnelle Registrierungsmöglichkeit für alle Bankkunden.
- Vertrauenswürdigkeit: Die Abwicklung erfolgt über deutsche Server.

Um paydirekt in einen Onlineshop zu integrieren, stehen jedem Händler drei Wege zur Verfügung: direkt über paydirekt, über ein Standard-Plug-in oder einen Payment-Service-Provider (PSP). Alle drei Wege ermöglichen die Anbindung im Onlineshop.

Der Käufer wählt im Webshop des Händlers paydirekt als Zahlverfahren aus. Danach wird der Bezahlvorgang

eingeleitet, indem paydirekt die Rechnungsdaten bereitgestellt werden. Der Käufer muss sich bei paydirekt mit seinem Benutzernamen und Passwort einloggen und die angezeigte Zahlung bestätigen. Paydirekt stellt dann eine Anfrage zur Zahlungsautorisierung bei der Käuferbank. Die Käuferbank autorisiert die Zahlung und sendet eine Bestätigung an paydirekt. Bei Bedarf wird vom Käufer ein zweites Sicherheitsmerkmal abgefragt. Ein Sicherheitsmerkmal bestimmt jeder Käufer selbst. Danach bekommen Käufer und Händler eine Kaufbestätigung bzw. Zahlungsgarantie zugeschiedt.

Wichtig ist für den Käufer die Betrachtung der Zahlungsabwicklung. Denn hierbei kommt das eigene Girokonto zum Einsatz. Die Kontodaten werden vollständig anonym behandelt. Sie werden nicht wie bei anderen Anbietern übermittelt. Lediglich die Daten des Händlers werden angegeben, um die Zahlung von der Käuferbank an die richtige Händlerbank zu schicken. Paydirekt ist also nicht aktiv an der Zahlung beteiligt.

Die Zahlung wird auf einem Zwischenkonto der Käuferbank verbucht und an die Händlerbank weitergeleitet. Bei vielen anderen Zahlungsverkehrsanbietern findet die Weiterleitung über Dritte statt und nicht direkt zwischen Käufer- und Händlerbank. Paydirekt ist lediglich der Impulsgeber für die einzelnen Abläufe. Die Zahlungen laufen somit über paydirekt einfach und sicher über deutsche Server.

Nach Abschluss der Zahlung werden die bestellten Waren versandt. Sollte es von seiten des Käufers zu Beanstandungen kommen, greift ein Käuferschutz. Innerhalb von 30 Kalendertagen kann der Käufer eine Reklamation seiner Bestellung direkt über sein paydirekt-Profil vornehmen. Zudem ist der Händler verpflichtet, einen Liefernachweis gegenüber paydirekt zu erbringen. Kann der Händler dies nicht, wird dem Kunden der Betrag seiner nicht erhaltenen Waren erstattet. Ein weiterer wichtiger Vorteil: Die Daten des Käufers gegenüber dem Händler sind geschützt, das

heißt, seine Kontodaten und seine E-Mail-Adresse werden nicht an den Händler weitergegeben. Anders als bei anderen Anbietern ist der Käufer rundum geschützt. Hinter paydirekt steht ein umfassendes Betrugspräventionssystem, das beide Seiten vor einem Betrugsfall schützt.

Für den Käufer gibt es eine Reihe weiterer Vorteile, die die Nutzung von paydirekt attraktiv macht:

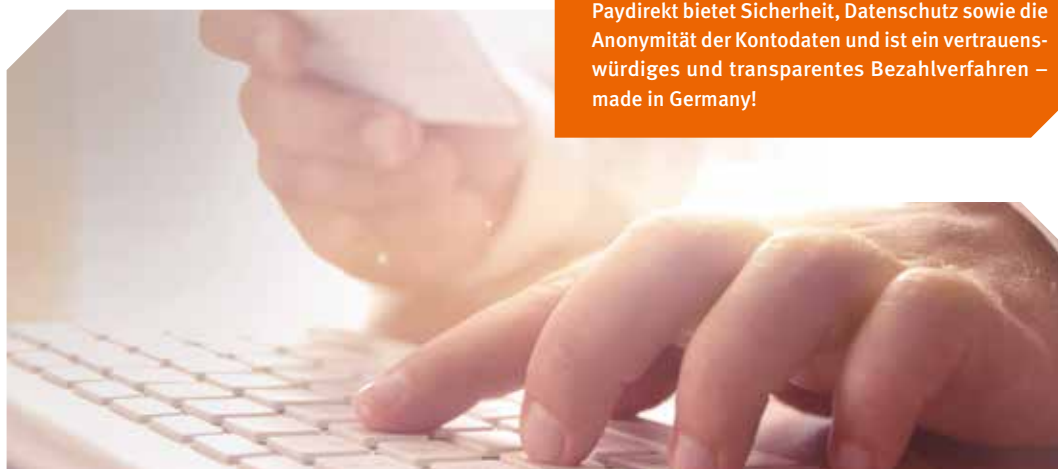
- hohe Sicherheit durch Nutzung der Bankeninfrastruktur (das eigene Girokonto ist im Zentrum des Bezahlvorgangs)
- Käuferschutz bei Nicht-Lieferung
- schneller Warenversand durch Sofortzusagen der Zahlung gegenüber dem Händler
- hoher Komfort durch z. B. Username + Passwort
- Alert-Funktion (Push-Nachrichten per Mail und/oder SMS) ermöglicht eine vollständige Kontrolle des Zahlungsvorgangs
- hohe Vertrauenswürdigkeit, da es sich um ein Bezahlverfahren der deutschen Banken handelt
- Kostenfreiheit für den Käufer.

Um an paydirekt teilzunehmen, registriert sich der Käufer direkt im Onlinebanking seiner Bank. Dabei wird das Girokonto im paydirekt-Profil hinterlegt. Der Käufer kann in seinem Profil auch ein zweites Sicherheitsmerkmal hinterlegen. Sollte es im Betrugspräventionssystem von paydirekt zu einem Verdachtsfall kommen, wird dieses Sicherheitsmerkmal beim Käufer abgefragt. Der Händler kann dieses Merkmal nicht als Abfrage steuern oder selbst eine solche Abfrage vornehmen.

Paydirekt lässt sich auch aus dem Ausland nutzen, wenn der Käufer oder Händler ein Girokonto bei einem der teilnehmenden Institute unterhält. So kann ein Käufer oder Händler auch ohne Wohn- oder Firmensitz in Deutschland paydirekt als Zahlungsverfahren im Internet nutzen. Zahlungen werden in Euro abgewickelt.

WAS KANN PAYDIREKT?

Paydirekt bietet Sicherheit, Datenschutz sowie die Anonymität der Kontodaten und ist ein vertrauenswürdiger und transparentes Bezahlverfahren – made in Germany!



Autorenübersicht



BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhrentwiete 12, 20355 Hamburg

Telefon 040 30293-0
Telefax 040 337691

hamburg@bdo.de
www.bdo.de

Autoren: Thomas Dempewolf,
Richard Wellmann (S. 28–29)



BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN
Partnerschaft von Rechtsanwälten,
Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern mbB
Jungfernstieg 30, 20354 Hamburg

Telefon 040 35006-0
Telefax 040 35006-133

info@brl.de
www.brl.de

Autoren: Ines Moana Löffler (S. 16–17),
Dr. Nils Meyer-Sandberg (S. 21),
Andrea Ringle (S. 30–31)



BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH
Besenbinderhof 39, 20097 Hamburg

Telefon 040 611700-100
Telefax 040 611700-19

bg-hamburg@bg-hamburg.de
www.bg-hamburg.de

Autor: Jörg Finnern (S. 14–16)



Buschmann Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Esplanade 36, 20354 Hamburg

Telefon 040 3006979-89
Telefax 040 3006979-79

office@buschmann.eu
www.buschmann.eu

Autoren: Stefan Buschmann,
Tobias Hölter (S. 18–19),
Caspar von Schönfels,
Dr. Andreas Schwarz (S. 11)



BWLS Strunk Stoffersen Partnerschaft mbB
von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern
und Rechtsanwälten
Dammthorstraße 12, 20354 Hamburg

Telefon 040 500360-300
Telefax 040 500360-399

info@bwls-goerg.de
www.bwls-goerg.de

Autoren: Benjamin Karten,
Peter Stoffersen,
Prof. Dr. Günther Strunk (S. 27)



comes Unternehmensberatung
GmbH & Co. KG
Neuer Wall 2–6, 20354 Hamburg

Telefon 040 736768-0
Telefax 040 736768-10

hamburg@comes.de
www.comes.de

Autoren: Andreas Eschler,
Konrad Martin (S. 32–33)



Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Dammthorstraße 12, 20354 Hamburg

Telefon 040 32080-0
Telefax 040 32080-4943

kontakt@deloitte.de
www.deloitte.com

Autor: Thomas Mazur (S. 37)



DIERKES LEMKE & PARTNER
Baumwall 7, 20459 Hamburg

Telefon 040 36156-122
Telefax 040 36156-222

info@dierkes-lemke.com
www.dierkes-lemke.com

Autor: Dr. Peter Lemke (S. 26)



DIERKES PARTNER
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Rechtsanwälte

DIERKES Hamburg AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Baumwall 7, 20459 Hamburg

Telefon 040 36156-0
Telefax 040 36156-222

hamburg@dierkes-partner.de
www.dierkes-partner.de

Autoren: Kai Gehrt,
Dirk Twesten (S. 22),
Siebo Suhren (S. 20)



DZ Bank AG
Rosenstraße 2, 20095 Hamburg
Telefon 040 35900-0
Telefax 040 35900-220

mail@dzbank.de
www.dzbank.de

Autorin: Katharina Demuth (S. 25)



Hamburger Volksbank eG
Hammerbrookstraße 63–65, 20097 Hamburg

Telefon 040 30910-0
Telefax 040 3091-3018

service@hamvoba.de
www.hamburger-volksbank.de

Autoren: Jutta von Barga (S. 24),
Karen Gruel (S. 25),
Christian Okun,
Sarah-Christin Schlamann (S. 40–41)



Hamburgische Investitions- und Förderbank
Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg

Telefon 040 24846-0
Telefax 040 24846-432

info@ifbhh.de
www.ifbhh.de

Autor: Michael Feldmeier (S. 12–13)



hww hermann wienberg wilhelm
Rechtsanwälte Partnerschaft
Albert-Einstein-Ring 11, 22761 Hamburg
Telefon 040 89956-0
Telefax 040 89956-10
hamburg@hww.eu
www.hww.eu
Autor: Dr. Steffen Koch (S. 34–36)



LUDWIG WÖHREN SCHEWTSCHENKO
Rechtsanwälte Partnerschaft
Neuer Wall 41, 20354 Hamburg
Telefon 040 2263333-0
Telefax 040 2263333-33
hamburg@lws-rechtsanwaelte.de
www.lws-rechtsanwaelte.de
Autor: Dr. Marc Ludwig (S. 38–39)



Maturus Finance GmbH
Brodscrangen 3–5, 20457 Hamburg
Telefon 040 3003936-250
Telefax 040 3003936-249
info@maturus.com
www.maturus.com
Autor: Carl-Jan von der Goltz (S. 7)



RQP Schleswig-Holstein GmbH
Neuer Wall 50, 20354 Hamburg
Telefon 040 822186-461
Telefax 040 822186-450
info@rqp-beratung.de
www.hamburg.rqp-beratung.de
Autorin: Tanja Werner (S. 23)



SCHMIDT-JORTZIG PETERSEN PENZLIN
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Alstertor 9, 20095 Hamburg
Telefon 040 3095496-0
Telefax 040 3095496-50
info@sjpp.de
www.sjpp.de
Autoren: Dr. Philippe Rollin (S. 8–9),
Dr. Edzard A. Schmidt-Jortzig (S. 9–10)

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Alle Beiträge finden Sie auch unter
www.service-seiten.com

KOMMUNIKATION FÜR RECHTS-/STEUERBERATENDE GESELLSCHAFTEN UND KREDITINSTITUTE


Erfolgreiche Marken sind wie Maßschuhe:
Sie gefallen, halten lange und drücken nicht.

GUT RAUSGEPUTZT.

Was ist mit Ihrer Marke?

Timo Grän +49 (0)531 48 20 10-10
graen@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de





Wo steht mein Unternehmen, wenn ich nicht mehr an der Spitze stehe?

Die Zukunft steckt voller Fragen.
Finden wir gemeinsam Antworten.
Persönlich, fair, genossenschaftlich.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir unterstützen Sie in jeder Unternehmensphase.

Von der Unternehmensgründung über Wachstumspläne bis zur Nachfolgeregelung – mit der Hamburger Volksbank haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite, auf den Sie sich immer verlassen können. Als Bank vor Ort kennen wir den Hamburger Wirtschaftsraum sehr genau und unterstützen Sie in allen Phasen Ihres Unternehmerlebens. Kompetenz, Persönlichkeit und Nähe sind unsere Leistungsversprechen, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Unternehmen konzentrieren können. Nehmen Sie uns beim Wort – unser Beratungsmotto lautet „**Man kennt sich.**“

Sie haben Fragen? Rufen Sie Ihre persönliche Ansprechpartnerin Karen Gruel unter Telefon: 040/3091-9401 an.

www.hamburger-volksbank.de

 **Hamburger Volksbank**
Man kennt sich.