

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.com | Ausgabe Lüneburg 2015



Finanzbuchhaltung
Neue Konzepte

Unternehmensnachfolge
Passgenau finanzieren

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Lüneburg 2015

Jahresausgabe
Nr. 2

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
Monique Dobrzelak, Joey Mertinke

Auflage
16 000 Stück

Verteilung
Teilbeilage „UNSERE WIRTSCHAFT“
(Ausgabe Februar 2015)

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 Pabstmann / Jens Arnemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2015

Titelbild
Leuphana Universität Lüneburg

Nächste Ausgabe
Februar 2016

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
- 27** Autorenübersicht

Veröffentlichungen

- 7** Kleine Beteiligung, große Wirkung
- 8** Öffentliche Fördermittel
- 10** Unternehmens-Quickcheck
- 11** Schiedsklausel im internationalen Vertrag?
- 12** Liquiditätsschonung bei der Umsatzsteuer
- 13** Die Haftung der Geschäftsleiter oder „Wer muss was beweisen?“
- 14** Compliance – schon längst nicht nur ein Thema für Großkonzerne!
- 16** Neue Konzepte für Finanzbuchhaltung und Lohnabrechnung
- 18** Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten
- 20** Abschluss der EU-Reform zur Abschlussprüfung
- 22** Unternehmensnachfolge passgenau finanzieren
- 24** Unternehmenskauf durch Insolvenzplan
- 26** Vererben und Verschenken



Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

nahezu täglich erreichen uns Horrormeldungen über Kriege und Krisen. Vieles scheint weit weg zu sein, doch die Auswirkungen auf unser Wirtschaftsleben sind spürbar, so beispielsweise für Unternehmer, die unmittelbaren Auslandsbezug haben. Auch die nach wie vor nicht ganz stabile Situation des Euro zeigt nicht nur wirtschaftlich, sondern auch mittlerweile politisch Auswirkungen, was sich beispielsweise im vergangenen Jahr bei den Landtagswahlen in Brandenburg und Thüringen offenbarte.

Stabilität ist jedoch für Unternehmer eines der Kernfundamente für langfristigen Erfolg. Um diesen zu sichern, ist es auch unerlässlich, über Neuerungen und aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden zu sein – eine kontinuierliche, aktuelle und zielführende Information durch Berater daher auch oftmals Voraussetzung für einen nachhaltigen unternehmerischen Erfolg.

Doch wie finde ich den richtigen Berater? Wer ist tatsächlich vertrauenswürdig? Wer ist die geeignete Ansprechperson für mein konkretes Problem? In Zeiten medialer Überflutung mit oftmals ungefilterten Werbeaussagen scheint es ein Patentrezept für eine erfolgreiche Suche nicht zu geben. Keinesfalls sollte der Schluss gezogen, dass derjenige, der am „lautesten schreit“, auch tatsächlich am besten berät. Vielmehr ist bei der Auswahl Sorgfalt und Bedacht anzuraten, um keine bösen Überraschungen zu erleben.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht versuchen auch mit der Ihnen vorliegenden zweiten Jahresaus-

gabe für die Region Lüneburg interessante Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aufzuzeigen. Alle Veröffentlichungen wurden durch den Fachlichen Beirat auf Leserverständlichkeit, inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft. Dieser Qualitätsanspruch gilt im Übrigen für alle Publikationen unserer Magazinreihe.

Das Titelbild unseres Ratgebers zeigt eine Ansicht des künftigen Zentralgebäudes der Leuphana Universität Lüneburg. Als einzige Universität im Kammerbezirk bildet die Leuphana mit ihren Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Fakultät Wirtschaft ein Kompetenzzentrum in Sachen Finanzen, Steuern und Recht. Zahlreiche Projekte und Initiativen verbinden sie mit den mittelständischen Unternehmen der Region. Der Beitrag von Leuphana-Professor Patrick Velte zu dieser Ausgabe ist ein praktisches Beispiel für den erfolgreichen Wissenstransfer aus der Universität in die Wirtschaft.

Wir hoffen, dass Sie durch diesen Wirtschaftsratgeber den einen oder anderen nützlichen Tipp erhalten und wünschen Ihnen bis zur nächsten Ausgabe weiterhin viel Erfolg und gute Geschäfte.

Herzlichst

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.



Detlef Siewert
Geschäftsführer
Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH und
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt die aktuelle Ausgabe der „Service-Seiten Finanzen Steuern Recht – Ratgeber für Unternehmer“. Als Mitglied des Beirats freue ich mich, Ihnen wie gewohnt einen informativen und fachlich fundierten Ratgeber an die Hand geben zu können.

Der unternehmerische Alltag wird immer komplexer; genauso wie die differenzierten Finanzierungsmöglichkeiten. Für Sie als Entscheider gilt es, umfassend informiert zu sein, um wohlüberlegte Entschlüsse treffen zu können. Dies ist Ziel und Anspruch unseres Ratgebers: Wir wollen wirtschaftliche Fragen beantworten, Lösungsansätze aufzeigen und Denkanstöße geben. Mit einer Vielzahl von Expertenbeiträgen ist uns dies auch in dieser Ausgabe wieder gelungen.

Viele Themen werden Sie als Unternehmer in diesem Jahr beschäftigen. Fest steht: Der Mindestlohn von 8,50 Euro pro Stunde ist da. Davon sind rund 3,7 Millionen Arbeitnehmer betroffen und in so mancher Branche werden die Lohnkosten erheblich steigen. Die Zinsen in der Eurozone halten sich vermutlich auf dem extrem niedrigen Niveau. Risiken für die Wirtschaftsentwicklung bleiben dennoch bestehen, insbesondere der Konflikt mit Russland birgt weiter Gefahren für die Konjunktur. Ein weiteres großes Thema ist das Transatlantische Freihandelsabkommen, kurz TTIP. Das geplante Handelsabkommen zwischen Europa und den Vereinigten Staaten soll, durch gemeinsame Standards und den Wegfall von Zöllen, neue Jobs schaffen. Kritiker befürch-

ten allerdings, dass die hohen europäischen Standards sinken könnten. Umstritten ist ebenfalls der geplante Investorenschutz: Schiedsgerichte würden entscheiden, ob Konzerne Schadensersatz von Staaten einklagen können. Die Verhandlungen sollen Ende 2015 abgeschlossen sein. Auch die Digitalisierung wird 2015 weiterhin eine große Rolle spielen – insbesondere bei Existenzgründern, z. B. mit „disruptiven“ Geschäftsmodellen. Hierbei werden bestehende Produkte oder Dienstleistungen von innovativen Ideen hinterfragt. Ein aktuelles Beispiel aus dem Bereich Mobilität: Einem bestehenden Geschäftsmodell, etwa den Taxiunternehmen, wird mit einem ähnlichen Angebot – einer kostenpflichtigen Mitfahrgelegenheit im privaten Auto – Konkurrenz gemacht. Die Vernetzung erfolgt online oder via App. Ähnliche Ansätze gibt es bereits in anderen Branchen.

Dieses Jahr hält also wieder viele spannende Themen und so manche Herausforderung bereit. Ich hoffe, unser Ratgeber kann Ihnen dabei eine Hilfe sein. Den zahlreichen Autoren und Mitgliedern des Fachlichen Beirates danke ich für ihr Mitwirken an dieser Ausgabe. Ihnen allen wünsche ich privat und auch unternehmerisch ein erfolgreiches Jahr 2015 und eine erkenntnisreiche Lektüre.

Ihr Detlef Siewert

Fachlicher Beirat



Dipl.-Kfm. Andreas Braunwarth

Steuerberater

- 1985 – 1988 Ausbildung zum Schifffahrtskaufmann in Hamburg (Hapag Lloyd AG)
 1993 Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Mannheim und Tübingen, Abschluss: Diplom-Kaufmann
 1998 Steuerberaterexamen
 1994 – 1998 Assistent der Geschäftsführung, Steuerberater in mittelgroßer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Stuttgart
 1999 – 2001 Leiter der Steuerabteilung einer mittelständischen Unternehmensgruppe in Hamburg
 2001 – 2007 Steuerberater, Leiter Bereich laufende Steuerberatung und Partner einer internationalen Sozietät von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten, Steuerberater in eigener Sozietät und Partner einer Beratungsgruppe, sämtlichst Standort Hamburg
 seit 2007 Partner der SCHLARMANN von GEYSO Partnerschaft von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern



Thomas Dempewolf

Steuerberater

- 1995 Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Georg-August-Universität Göttingen
 1995 – 2000 Assistent in einer kleineren Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei in Göttingen
 2000 Steuerberaterexamen
 2000 – 2005 Prokurist in der Steuerabteilung Hamburg der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
 2006 Ernennung zum Partner der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
 seit 2013 Leiter der Steuerabteilung Hamburg und Mitglied der Standortleitung Hamburg der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Detlef Siewert

Geschäftsführer der NBB und MBG

- 1983 – 1985 Kreditabteilung Kreissparkasse Hannover
 1985 – 1998 verschiedene Filialleitungen Kreissparkasse Hannover
 1998 – 2000 stellvertretender Leiter Firmenkunden Kreissparkasse Hannover
 2000 – 2002 Leiter Firmenkundencenter Stadtparkasse Hannover
 2003 – 2007 Vertriebsleiter Firmenkunden Sparkasse Hannover
 seit 2008 Geschäftsführer der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB) GmbH und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH



Dipl.-Bankbetriebsw. Thorsten Zimmer

Leiter Industrie & Mittelstand Firmenkunden Süd-Ost Haspa

- 1982 – 1984 Ausbildung zum Bankkaufmann (Dresdner Bank AG, Hannover)
 1984 – 1990 Verschiedene Backoffice-Funktionen im Aktivgeschäft (Dresdner Bank AG, Hannover)
 1990 – 1997 Diverse Führungspositionen im langfristigen Firmenkundengeschäft (Dresdner Bank AG, Hannover)
 1997 Abschluss des berufs begleitenden Studiums zum Dipl.-Bankbetriebswirt (BA)
 1997 – 2008 Verschiedene Führungspositionen im Firmenkundengeschäft sowie 2-jährige Leitung der Marktfolge (Dresdner Bank AG, Hamburg)
 seit 2008 Abteilungsleiter „Industrie & Mittelstand“ (Hamburger Sparkasse AG)



Olaf Lies
Niedersächsischer Minister
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr



Niedersachsen

Grußwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

vor allem kleine und mittlere Betriebe zählen auf eine zuverlässige Förderung durch das Land. Die Stärkung der kleinen und mittleren Unternehmen ist für mich von grundlegender Bedeutung. Ein klassisches Instrument, um hier Investitionen anzukurbeln, ist die Förderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW). Die GRW ist ein Instrument, mit dem Bund und Länder strukturschwache Regionen fördern wollen. Durch den Ausgleich ihrer Standortnachteile sollen sie Anschluss an die allgemeine Wirtschaftsentwicklung erhalten.

Die Förderprogramme setzen sich aus der einzelbetrieblichen Investitionsförderung und der wirtschaftsnahen Infrastrukturförderung zusammen. Einzelbetriebliche Investitionen sind deshalb so wichtig, weil sie dauerhafte Arbeitsplätze in einer Region schaffen. Sie tragen so zu einer ausgewogenen regionalen Entwicklung bei. Maßnahmen der wirtschaftsnahen Infrastruktur kommen den Unternehmen auf indirektem Wege zugute. So haben wir z. B. kürzlich in Hildesheim die Erschließung eines neuen Gewerbegebietes gefördert.

Seit dem 01.07.2014 hat sich in der GRW-Förderung aber einiges geändert. So gilt nun ein neuer zwischen Bund und Ländern beschlossener GRW-Koordinierungsrahmen. Auf dessen Grundlage wurden neue Verfahrensregelungen für die einzelbetriebliche Investitionsförderung in Niedersachsen in Kraft gesetzt.

Die Förderentscheidungen werden – beginnend ab 2015 – im Interesse der Antragsteller in kürzeren Abständen getroffen, als das bislang der Fall war.

Um objektiv nachvollziehbare Förderentscheidungen zu treffen, wird es auch weiterhin ein Scoring-Modell geben. Das bedeutet, dass die Förderentscheidungen nach wie vor anhand bestimmter Kriterien und Bewertungen getroffen werden. Ab sofort gelten aber neue Schwerpunkte bei den Auswahlkriterien. So werden Investitionsvorhaben nun auch nach Kriterien guter Arbeit und nach ihrer regionalen Bedeutung bewertet. In einer ersten Entscheidungsrunde im Herbst 2014 hat sich schon gezeigt, dass vor allem kleine Betriebe, die an einen Tarifvertrag gebunden sind, sehr gute Chancen auf eine Förderung haben.

Fördergelder sollen künftig verstärkt dahin fließen, wo Kriterien guter Arbeit gelebt werden und wo sich Investitionen besonders gut in die Wertschöpfungsketten vor Ort einpassen. So werden wir auch in Zukunft effektive Wirtschaftsförderung betreiben und zur Schaffung zahlreicher neuer, guter Arbeitsplätze in Niedersachsen beitragen.

Darauf können Sie sich verlassen!

Ihr Olaf Lies

Kleine Beteiligung, große Wirkung

Mikromezzaninfonds Deutschland stärkt kleine und junge Unternehmen

Detlef Siewert | Geschäftsführer Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH, Hannover

Kleine und junge Unternehmen haben oft Probleme, Investitionen zu finanzieren, die für ihr Wachstum nötig sind. Sie kommen nur schwer an Fremdkapital. Stille Beteiligungen aus dem Mikromezzaninfonds können hier helfen: Sie ermöglichen insbesondere kleinen Betrieben, ihre Eigenkapitalbasis deutlich zu erhöhen und gleichzeitig ihre Investitionen bzw. den Betriebsmittelbedarf zu finanzieren. Weil Mezzaninbeteiligungen bilanziell als wirtschaftliches Eigenkapital gelten, verbessern sich Eigenmittelquote und damit Bonität und Rating: Auf diese Weise werden Kredite leichter zugänglich.

Wie wichtig die Stärkung kleiner und junger Unternehmen ist, zeigt auch die Unternehmerbefragung der KfW aus 2014: Zwar stieg die Profitabilität der Unternehmen an, die Eigenkapitalquoten entwickelten sich positiv und auch der Zugang zu Fremdmitteln wurde erleichtert, aber insbesondere kleine und junge Unternehmen (mit weniger als 1 Mio. Euro Umsatz) berichten häufiger über Probleme beim Kreditzugang. Sie melden viermal so häufig Erschwernisse beim Zugang zu Krediten wie Firmen mit über 50 Mio. Euro Umsatz. Zudem erklärt fast ein Viertel der jungen Unternehmen, dass die Schwierigkeiten beim Kreditzugang weiter zugenommen haben. Hauptgründe sind dabei die Offenlegung von Geschäftszahlen und höhere geforderte Sicherheiten.

Mikromezzaninkapital verbessert die Bonität und das Rating

Stille Beteiligungen aus dem Mikromezzaninfonds können hier helfen, denn sie haben viele Vorteile: Sie erhöhen die Eigenkapitalbasis – und damit Eigenmittelquote, Bonität und Rating. So werden Kredite leichter und zu günstigeren Bedingungen zugänglich. Auch die Konditionen laufender Kredite können sich u. U. verbessern. Zudem bleibt die unternehmerische Unabhängigkeit gewährleistet, da sich der Beteiligungsgeber nicht in das Tagesgeschäft einmisch; er hat kein Stimmrecht. Sicherheiten muss das Unternehmen nicht stellen. Es werden nur persönliche Garantien gefordert.

Erfolgsmodell wird fortgeführt

Aufgrund der starken Nachfrage hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im August 2014 beschlossen, den Fonds von 35 auf 70 Mio. Euro zu

verdoppeln. Seit dem Start im September 2013 haben deutschlandweit bereits über 900 Unternehmen von stillen Einlagen in Gesamthöhe von rund 40 Mio. Euro profitiert. Allein in Niedersachsen wurden mehr als zwei Mio. Euro Beteiligungskapital aus dem Mikromezzaninfonds in über 50 kleine und junge Unternehmen investiert.

Die Beteiligung wird durch die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den Bundesländern gemanagt, in denen die Investition getätigt wird. Ansprechpartner in Niedersachsen – und damit auch für die Region Lüneburg – ist die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH. Die Beteiligungshöhe liegt zwischen 10 000 und 50 000 Euro bei einer Laufzeit von zehn Jahren. Antragsberechtigt sind insbesondere Unternehmen, die ausbilden, aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet oder von Frauen oder Personen mit Migrationshintergrund geführt werden. Grundvoraussetzung ist eine einwandfreie Schufa-Auskunft.



Auf einen Blick

Mezzaninkapital dient der Stärkung der Eigenkapitalbasis und beschreibt Finanzierungsarten, die eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen. Durch das zugeführte Kapital wird das Rating verbessert und neuer Kreditspielraum geschaffen.

Zielgruppe

- Klein- und Kleinunternehmen (nach KMU-Definition der EU) mit unterdurchschnittlicher Eigenkapitalquote
- kleine und junge Unternehmen, die ausbilden, Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit sowie von Frauen oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführte Unternehmen.

Beteiligungsausschlüsse

- keine Unternehmen in Schwierigkeiten
- keine Ablösung bestehender Finanzierungen oder Nachfinanzierungen
- keine Sanierungen

Konditionen

- Beteiligung von bis zu 50 000 Euro
- bei einer Laufzeit bis max. 10 Jahren
- 8,0 % p. a. Festentgelt
- 1,5 % erfolgsabhängiges Entgelt
- 3,5 % einmaliges Bearbeitungsentgelt, zzgl. MwSt.

ANSPRECHPARTNER

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH
Friedhelm Senne
(Beteiligungsmanager)
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
0511 33705-45
www.mbg-hannover.de

Öffentliche Fördermittel

Wer den Durchblick hat, kann bei Investitionen viel Geld sparen!



Jan-Christopher Breuel
Spezialist für
öffentliche Fördermittel
Hamburger Sparkasse

In großen Konzernen ist es gang und gäbe, bei Investitionsvorhaben öffentliche Fördermittel in Anspruch zu nehmen. Aber auch kleine und mittlere Unternehmen müssen auf diese Unterstützung nicht verzichten. Entscheidend ist, die eigenen Möglichkeiten zu kennen.

Amtliche Mitteilungen sind nicht jedermanns Sache. Für Jan-Christopher Breuel, Spezialist für öffentliche Fördermittel bei der Hamburger Sparkasse, gehören sie allerdings zur täglichen Pflichtlektüre. Es ist sein Job, Licht in den Dschungel der Fördermaßnahmen

des Bundes, der Länder und der EU zu bringen. Die Erkenntnisse, die er dabei gewinnt, sind für viele Firmenkunden der Hamburger Sparkasse bares Geld wert.

„Gerade in 2014 hat sich in der Förderlandschaft viel getan. Durch die Entscheidungen der EU zur Fördermittelausrichtung bis 2020 sind viele Fördermittel ausgelaufen oder haben sich z. T. stark verändert“, sagt Breuel. „Aber die Förderlandschaft ist auch weiterhin breit und bunt.“

Leider aber auch sehr unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, sich mit dem Thema detailliert auseinanderzusetzen. In großen Konzernen sind ganze Stäbe damit beschäftigt, vor jeder Investition genau zu prüfen, ob und wie öffentliche Fördermittel „angezapft“ werden können. Mittelständler tun sich eher schwer damit. Es erfordert sehr viel Zeit und Expertise, den Markt der Möglichkeiten zu überblicken, sagt der Fördermittelspezialist der Haspa.

Auch Banken machen nicht immer darauf aufmerksam, dass sich die Finanzierung von Investitionsvorhaben mit öffentlichen Fördermitteln optimieren lässt – teils aus Unkenntnis, teils mit Bedacht, um nicht das eigene Kreditgeschäft zu kannibalisieren. Jan-Christopher Breuel: „Die Haspa-Strategie ist seit jeher, unseren Kunden die bestmögliche Finanzierungsstruktur vorzuschlagen – also wann immer möglich – auch öffentliche Fördermittel einzubeziehen. Das stärkt die Kundenbeziehung und ist langfristig auch für beide Seiten das bessere Geschäft.“

Die öffentlichen Fördermaßnahmen lassen sich in vier Gruppen einteilen:

1. Klassische Zuschüsse und Beihilfen von EU, Bund und Ländern, also Geld, das die Unternehmen weder verzinsen noch zurückzahlen müssen. Diese Fördermittel sind

zumeist an Investitionen gebunden, die Arbeitsplätze schaffen oder sichern. Auch innovative bzw. umweltschonende Vorhaben werden unter bestimmten Voraussetzungen bezuschusst.

2. Zinsgünstige Darlehen der KfW, der Landwirtschaftlichen Rentenbank oder der Investitions- und Förderbank Niedersachsen (NBank). Für Unternehmen in Hamburg kommen auch Mittel der Hamburgischen Investitions- und Förderbank (IFB) infrage.

3. Oft fehlen einem gewerblichen Unternehmen, das eine Investition per Kredit finanzieren möchte, die banküblichen Sicherheiten. Hier springt ggf. eine Bürgschaftsbank ein, die der Bank bis zu 80% des Kreditausfallrisikos abnimmt. Diese Form der Unterstützung konzentriert sich auf kleine und mittlere Unternehmen mit maximal 250 Mitarbeitern und höchstens 50 Mio. Euro Umsatz oder 43 Mio. Euro Bilanzsumme. Entsprechende Einrichtungen gibt es in jedem Bundesland. „Als Partner des Mittelstandes arbeiten wir gern mit den Bürgschaftsbanken zusammen, damit kein wirtschaftlich sinnvolles Vorhaben an fehlenden Sicherheiten scheitern muss“, sagt Breuel.

4. Die vierte Säule der öffentlichen Fördermittel sind Eigenkapital-Ergänzungen durch landeseigene Beteiligungsgesellschaften. In Niedersachsen ist es die MBG, in Hamburg die BTG. Beide Beteiligungsgesellschaften engagieren sich mit stillen Beteiligungen, die bilanziell wie Eigenkapital in Erscheinung treten.

Grundsätzlich gilt: Alle Formen der öffentlichen Förderung sind an bestimmte Bedingungen und Verfahren geknüpft. „Die Details des Vorhabens sind für die Identifizierung der richtigen Fördermittel außerordentlich wichtig“, so der Fördermittelspezialist.

Beispielsweise kann bei der Investition in eine neue Gewerbeimmobilie unter Beachtung bestimmter

Energieeffizienzkriterien die Finanzierung mit besonders günstigen Darlehensmitteln der KfW oder NBank erfolgen. „Hier kann der Einsatz der Programme zur Energieeffizienz im Vergleich zu Basisprogrammen der Fördermittelgeber Zinsvorteile von derzeit bis zu 0,55% nom. p. a. bei gleicher Laufzeit und Zinsbindung bringen“, sagt Breuel. „Die entstehenden Mehrkosten zur Erreichung der Energieeffizienzkriterien werden bei der überwiegenden Mehrzahl solcher Bauvorhaben allein durch diesen Zinsvorteil überkompensiert. Dinge wie zusätzliche Heizkostensparnis oder bessere Vermarktbarkeit des Gebäudes sind hier noch gar nicht berücksichtigt.“ Ein Vergleich lohnt sich also.

Da der überwiegende Teil der Fördermittel nur in Zusammenarbeit mit einer Bank beantragt werden kann, ist das Wichtigste, die eigene Hausbank möglichst früh in das geplante Vorhaben mit einzubeziehen. Nur dann ist die optimale Ausnutzung der Fördermöglichkeiten möglich. Breuel weiter: „Die überwiegende Anzahl der Fördermittel muss beantragt werden, bevor mit dem jeweiligen Vorhaben begonnen wurde. Als Vorhabenbeginn gilt dabei in der Regel der Abschluss rechtlich bindender Verträge, also bspw. der Abschluss eines Kauf- oder Bauvertrages.“

Die Haspa ist in der Metropolregion Hamburg der größte Partner der Förderinstitute. Als führende Mittelstandsbank in der Region bietet sie darüber hinaus ein breites Spektrum an Möglichkeiten, um Neugründungen, aber auch Wachstum und Modernisierungen optimal zu finanzieren. Das gilt für bestehende und geplante Darlehen, für Anschlussfinanzierungen und Forward-Darlehen, für Kredite mit Festzinsvereinbarung und für Kredite mit variabel gestalteten Zinsen. Darüber hinaus werden attraktive Leasingkonzepte und komplexe Finanzierungsgestaltungen, auch unter Einbeziehung von Mezzanine-Kapital, angeboten.



Unternehmens-Quickcheck

Einfach mal wieder in den Spiegel schauen

Götz Walter | Geschäftsführer bdeCONSULTING GmbH, Hamburg

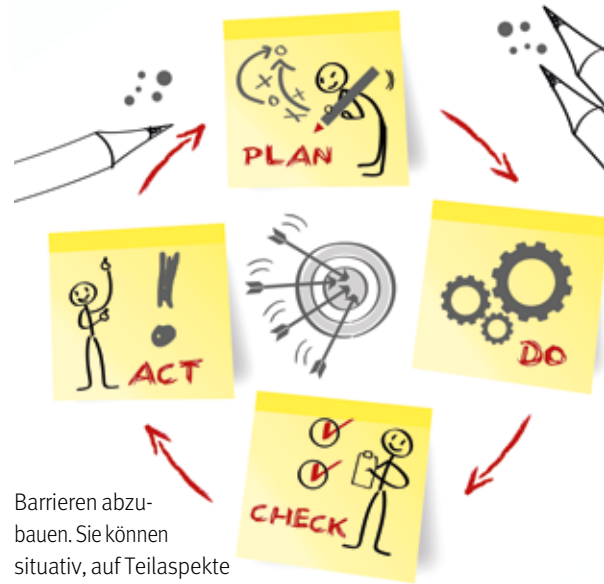


Im Privaten ist es für uns längst eine Selbstverständlichkeit. Wir gehen nicht nur zum Arzt, wenn wir krank sind. Erfolgreiche Unternehmen haben dieses Prinzip der Vorsorge längst für sich erkannt, viele sogar institutionalisiert. Sie hinterfragen das Erreichte, stellen sich auf den Prüfstand, simulieren die Zukunft, ergründen, wo und wie sie besser werden können – auch oder vor allem, wenn es gut läuft.

Wer mit der Dynamik von Krisen vertraut ist, kennt die Indikatoren, die schon früh – lange bevor Ertrag und Liquidität angegriffen sind – Veränderungsbedarf signalisieren, weiß, wie wichtig diese regelmäßige Vorsorge tatsächlich ist. So deuten bspw. Veränderungen der Working-Capital-Kennzahlen nicht selten zwei bis drei Jahre vor dem Eintreten eines Engpasses auf versäumte Innovationen und sinkende Kundenbindung hin. Ein stetig wachsender Umsatz sagt noch nichts über den Vertriebs Erfolg, die Qualität der Bestandskundenbetreuung oder die Ertragskraft von Auftragsgrößenklassen oder Teilmärkten aus. Der Kontostand sagt nichts über den Wertberichtigungsbedarf, die Stückkosten nichts über die Prozesseffizienz. Wer aber nicht genau in den Spiegel schaut, hat nicht selten das Nachsehen.

Leider scheuen viele mittelständische Unternehmer in Phasen der Prosperität noch immer das Gespräch mit Unternehmensberatern und nicht selten erfolgt deren Einbindung erst, wenn die Handlungsfähigkeit bereits eingeschränkt, der Druck von außen hoch und das Vertrauen ins Management angegriffen sind. Zwei Faktoren begünstigen dies insbesondere in Unternehmen, in denen die Gesellschafter auch das Management stellen und Nähe und Loyalität in der Führungskultur verankert sind: unsere natürliche Neigung, Unangenehmes zu negieren, und die in unserer westlichen Kultur noch immer verankerte Haltung, eine Krise nicht als Chance, sondern als Makel, als Zeichen eines schwachen Managements zu deuten. Gepaart mit dem noch immer weit verbreiteten Eindruck, Berater seien zu teuer, zu oberflächlich und zu theoretisch, verstreicht die Chance zur objektiven Nabelschau.

Quickchecks, kurze, konkrete und fokussierte Analysen im Unternehmen helfen dabei, eine Vielzahl dieser



Barrieren abzubauen. Sie können situativ, auf Teilaspekte

oder -bereiche und ein definiertes Ergebnis eingegrenzt, dazu beitragen, Erfolg zu verstetigen und Krisen zu vermeiden. In überschaubarem Rahmen liefern sie vor allem eines: einen Themenspeicher mit Handlungsempfehlungen. Gleichzeitig schaffen sie die komfortable Situation, dass der beauftragte Berater in kurzer Zeit substantielle Ergebnisse liefern muss, um sich für einen Umsetzungs- oder Folgeauftrag zu qualifizieren. Von vornherein mit einer Sollbruchstelle zum nächsten Projektschritt ausgestattet, vermitteln sie Unternehmern einen belastbaren Eindruck von der Leistungsfähigkeit und vom Fach- und Branchen-Know-how des Beraters. Ein Quickcheck hat nicht die Gliederungstiefe eines umfangreichen Analyseauftrages, der Aufwand bleibt überschaubar. Er liefert so mit vertretbarem Budgets Indikationen, Anpacker, Diskussionsthemen und reizt in Zeiten zum Widerspruch, in denen die Eigenwahrnehmung eines erfolgreichen Unternehmers häufig nur begrenzt Raum für Andersmeinende lässt. So zeigt ein Unternehmens-Quickcheck auch den Grad der Unabhängigkeit, der Überzeugungskraft und der Empathie eines Beraters und damit seiner Fähigkeit, die Umsetzung von Maßnahmen und Veränderungen zu bewirken.

Modular aufgebaut, liefern Quickchecks Erkenntnisse in vielen Bereichen des Unternehmens. Marktperformance, Organisationseffizienz, Finanzkraft, Wertschöpfungstiefe oder die Risikodisposition werden beleuchtet. Sie liefern Hinweise auf Kostentreiber, Effizienzhebel und Ertragspotenziale. Hinsichtlich des Umfangs und der Methoden klar umrissen, bieten sie Unternehmern und Beratern dabei ein hohes Maß an Kalkulationssicherheit. Das größte Risiko liegt in der Konsistenz und Qualität der bereitgestellten Unternehmensdaten. Dies richtig zu erfassen und einzugrenzen, ist Gegenstand transparenter festpreisbasierter Verträge. Zugegeben, wenn es dem Unternehmen gerade mal so richtig gut geht, will man doch nicht über Krisen und eine ungewisse Zukunft nachdenken. Wenn man es jedoch tun muss, weil es schlecht läuft, bestimmen andere das Tempo und die Therapie.



Schiedsklausel im internationalen Vertrag?

Ja oder nein?

Dr. iur. Niklas Mirbach | Rechtsanwalt

HUTH DIETRICH HAHN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB, Hamburg

In internationalen Verträgen sind Schiedsklauseln mittlerweile Standard geworden. Dabei handelt es sich nicht nur um Anlagenbauverträge sondern bspw. auch um Vertriebs-, Lizenz- und Kaufverträge, die von Mittelständlern als Tagesgeschäft ohne Einholung von Rechtsrat abgeschlossen werden. Gleichwohl sollte jedes Unternehmen, bevor es in ein Vertragsmuster eine Schiedsklausel einfügt oder einen Vertrag mit einer solchen abschließt, die Klausel vorher auf deren Auswirkungen hin prüfen und gleichzeitig das eigene Vertragsmanagement entsprechend anpassen.

Ein Schiedsverfahren ist ein privates Gerichtsverfahren unter Ausschluss der ordentlichen Gerichte. In Deutschland ist wie in fast allen Prozessordnungen die Durchführung derartiger Verfahren alternativ zur staatlichen Gerichtsbarkeit erlaubt, es sei denn, die Parteien können den Rechtsstreit nicht privatautonom durch einen Vergleich abschließen. Daher sind nach deutschem Recht bspw. Zahlungsansprüche schiedsfähig, aber Streitigkeiten über die Nichtigkeit von Patenten oder über den Bestand eines Wohnraummietverhältnisses nicht.

Für Schiedsverfahren wird angeführt, dass hier ein Sachkundiger rasch und preiswert entscheidet. Viele Parteien, die zum ersten Mal ein internationales Schiedsverfahren durchlaufen, sind ermüdet, denn die Verfahren sind nicht von kürzerer Dauer und auch nicht preiswerter. Zu berücksichtigen ist, dass es bei internationalen Schiedsverfahren üblich ist, dass es keine Begrenzung der erstattungsfähigen Rechtsanwaltskosten gibt. Wenn auch Kosten und Schnelligkeit nicht zwangsläufig dafür sprechen, gibt es dennoch gute Gründe für den Abschluss einer Schiedsvereinbarung. Neben der Vertraulichkeit (Schiedsverfahren sind nicht öffentlich) und einer vertrauten Sprache (i. d. R. englisch) ist eine Schiedsklausel immer dann eine Alternative, wenn der Vertragspartner im außereuropäischen Ausland sitzt. Da das New Yorker Übereinkommen in weiten Teilen der Welt gilt – immerhin sind über 140 Länder beigetreten –, ist eine einheitliche Vollstreckung möglich.



Nach Art. V des NYÜ kann die Vollstreckung nur verweigert werden, wenn (a) keine wirksame Vereinbarung existiert, (b) kein ausreichendes rechtliches Gehör gewährt wurde, (c) der Schiedsspruch über die Grenzen der Vereinbarung hinausgeht, (d) das vertragliche schiedsgerichtliche Verfahren nicht eingehalten wurde, (e) der Schiedsspruch in dem Land, in dem er ergangen ist, bereits aufgehoben wurde oder (f) der Schiedsspruch gegen wesentliche Grundsätze des Rechts in dem Vollstreckungsstaat verstößt.

Gegen die Aufnahme einer Schiedsklausel in den Vertrag kann sprechen, wenn u. U. Dritte, etwa Subunternehmer, in ein laufendes Verfahren einzubeziehen wären. Dies ist zwar mittlerweile in einigen Schiedsordnungen vorgesehen, allerdings ist deren Einbeziehung nur mit deren Zustimmung möglich. Zu bedenken ist ferner, dass es in Schiedsverfahren selten eine 100-%-Entscheidung für eine Partei gibt, was natürlich auch ein Vorteil sein kann.

Wenn man sich nun für die Aufnahme einer Schiedsklausel entscheidet, sollte geprüft werden, welchen Schiedsort und welche Schiedsordnung man wählt. Der Schiedsort regelt nicht den Verhandlungsort, sondern welche staatlichen Gerichte über den Bestand des Schiedsspruches entscheiden können. Die Schiedsordnung hingegen stellt die Verfahrensregeln. Bei der Entscheidung sollte beachtet werden, dass man nicht von einer angloamerikanischen „Discovery“ überrascht wird; jedenfalls ist das eigene Vertragsmanagement hieraufhin anzupassen.

FAZIT

Das Fazit lautet also, jeder sollte sich bei einem Vertragsabschluss genau überlegen, ob und wenn ja, zu welchen Bedingungen ein internationales Schiedsverfahren erstrebenswert ist.

Liquiditätsschonung bei der Umsatzsteuer

Der Bundesfinanzhof lässt Korrekturen auf uneinbringliche Entgeltbestandteile zu

Thomas Dempewolf | Steuerberater | BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg



Bei der sog. Soll-Versteuerung entsteht die Umsatzsteuer auf die von Unternehmen erbrachten Leistungen mit Ablauf des Monats der Leistungserbringung. Sie ist durch Meldung in der Umsatzsteuer-Voranmeldung des betreffenden Monats im nächsten oder übernächsten Monat – abhängig vom Vorliegen einer Dauerfristverlängerung – an das Finanzamt abzuführen – unabhängig von der vorherigen Bezahlung durch den Kunden. Insbesondere bei den in der Baubranche üblichen Sicherheitseinbehalten konnte dies eine teure Angelegenheit sein.

Grundlagen

Die Umsatzsteuer ist bekannt als durchlaufender Posten. Sofern nicht das auf zunehmend mehr Sachverhalte anwendbare Reverse-Charge-Verfahren greift, hat der leistende Unternehmer sie in seiner Rechnung auszuweisen, der Kunde bezahlt sie und der Unternehmer führt sie an das Finanzamt ab. Beim leistenden Unternehmer entsteht eine Liquiditätsbelastung, wenn die Rechnung nicht vor der Fälligkeit der Umsatzsteuer-Voranmeldung bezahlt wird.

Dies gilt zumindest für die sog. Soll-Versteuerer. Abweichend hiervon können manche Unternehmen unter bestimmten Bedingungen die sog. Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen und ohne Umsatzsteuerausweis fakturieren. Sie haben dann allerdings kein Recht auf Abzug der Vorsteuer aus ihren Eingangsrechnungen. Oder sie wechseln in die sog. Ist-Versteuerung. Das ist auf Antrag dann möglich, wenn der Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr nicht mehr als 500 000 Euro betragen hat oder Umsätze als Angehöriger eines freien Berufs getätigt werden. In diesem Fall bleibt das Recht auf Vorsteuerabzug bestehen. Die auf die erbrachten Leistungen entfallende Umsatzsteuer entsteht dann erst mit Ablauf des Monats, in dem die Entgelte vereinnahmt worden sind.

Vorfinanzierung bei der Soll-Versteuerung

Die Mehrzahl der Unternehmen führt die Umsatzsteuer nach vereinbarten Entgelten im Rahmen der Soll-Versteuerung ab und finanziert sie ggf. vor. Sofern die später vereinnahmten Entgelte nicht den vereinbarten Entgelten entsprechen, dürfen Rechnungen unter be-

stimmten Bedingungen berichtigt werden. Zahlt der Kunde also einen geringeren Betrag als den Rechnungsbetrag, besteht zwar die Möglichkeit der Rechnungskorrektur, aber nur mit Wirkung für die Zukunft, d. h., die ursprünglich abgeführte Umsatzsteuer bleibt geschuldet und die Korrektur findet erst in dem Monat statt, in dem die Änderung der Bemessungsgrundlage eingetreten ist. Gleiches gilt, wenn die Forderung des leistenden Unternehmers uneinbringlich wird.

Sicherheitseinbehalte

Die in der Baubranche üblichen Sicherheitseinbehalte für eventuelle Baumängel galten in der Vergangenheit nicht als Entgeltminderung, sodass insbesondere Bauunternehmer oder Architekten die Umsatzsteuer auf ihre gesamten Rechnungsbeträge an das Finanzamt abzuführen hatten, selbst wenn die Kunden Sicherheitseinbehalte vornahmen und Rechnungen so zunächst nicht in voller Höhe bezahlten.

Der Bundesfinanzhof hat Anfang des Jahres allerdings entschieden, dass das Entgelt als uneinbringlich einzustufen ist, wenn es über einen Zeitraum von zwei bis fünf Jahren nicht vereinnahmt werden kann und nicht durch Bankbürgschaften abgesichert ist.

Hiernach können betroffene Unternehmer jetzt ihre Rechnungen korrigieren und die Umsatzsteuer nur auf die von vornherein fälligen Teilentgelte abführen.

Behandlung im Rechnungswesen

Etwas kompliziert wird dies, weil die umsatzsteuerliche Behandlung keinen Einfluss auf die Ertragsteuern hat. Insoweit bleibt weiterhin die gesamte Forderung ertragswirksam. Hier kann lediglich eine Korrektur im Rahmen von Einzelwertberichtigungen erfolgen. Wenn hierfür kein Grund – bspw. ein konkretes Ausfallrisiko – vorliegt, muss die Forderung in voller Höhe bestehen bleiben. Die für die Umsatzsteuer notwendige Rechnungskorrektur kann dann mittels eines manuellen Eingriffs im Rechnungswesen dargestellt werden, indem z. B. der auf den Sicherheitseinbehalt entfallende Teil der Umsatzsteuer vom Konto „Umsatzsteuerverbindlichkeit“ auf „Umsatzsteuer nicht fällig“ umgebucht wird.

Die Haftung der Geschäftsleiter oder „Wer muss was beweisen?“

Oliver Förster, LL.M. (UC Hastings) | Attorney-at-Law (California, USA)

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Steuerrecht
HUTH DIETRICH HAHN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB, Hamburg

Der seit einigen Jahren bestehende Trend, Geschäftsleiter wegen (vermeintlicher) Pflichtverletzungen auf Ersatz von Schäden des Unternehmens in Anspruch zu nehmen, hält unvermindert an. Lag der Fokus zunächst noch auf Vorständen börsennotierter Gesellschaften, hat die Regress- und Klagewelle zwischenzeitlich den Mittelstand erreicht. Dabei wird zunehmend versucht, die für den Geschäftsleiter nachteilige Beweislastverteilung auszunutzen.



Die Haftung von Geschäftsleitern ist in den letzten Jahren mit aller Macht auf die Agenda gerückt. Schnell stellt sich dann die Frage, wer im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung was zu beweisen hat. Die Regelungen der Beweislastverteilung können entscheidend sein für die Erfolgsaussichten der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen, aber auch für deren Abwehr.

Das deutsche Recht operiert insoweit mit einer Beweislastumkehr, die dem jeweiligen Geschäftsleiter eine erhebliche Last aufbürdet. Grundsätzlich gilt: Die den Schadensersatz beanspruchende Gesellschaft trifft die Darlegungs- und Beweislast für (1.) den Schaden, (2.) das (möglicherweise) pflichtwidrige Geschäftsleiterverhalten und (3.) den Kausalzusammenhang zwischen dem Schaden und dem vorgeworfenen Verhalten. Den Geschäftsleiter trifft indes seinerseits die Darlegungs- und Beweislast für (1.) die Pflichtgemäßheit seines Verhaltens, (2.) ein fehlendes Verschulden sowie ggf. dafür, dass der Schaden auch bei (3.) sorgfaltspflichtgemäßem Alternativverhalten eingetreten wäre.

Die Gesellschaft hat demnach lediglich ein schadenstiftendes Verhalten des Geschäftsleiters darzulegen und zu beweisen, welches sich als „möglicherweise“ pflichtwidrig darstellt. Hat die Gesellschaft dies dargetan, muss der

Geschäftsleiter Anhaltspunkte dafür vortragen und beweisen, dass er seinen Pflichten genügt hat. Dies ist insbesondere für den aus der Gesellschaft bereits ausgeschiedenen Geschäftsleiter mehr als schwierig. Denn dem Geschäftsleiter ist es verwehrt, anlässlich seines Ausscheidens Unterlagen der Gesellschaft mitzunehmen bzw. für sich zu kopieren. Ihm wird lediglich ein Recht zur Einsicht von Unterlagen zubilligt, was ihm aber wenig hilft, wenn er sich nicht mehr an konkrete Unterlagen erinnert, ihm diese Unterlagen eventuell gar nicht bekannt geworden oder die Unterlagen (angeblich) nicht mehr auffindbar sind. In diesen Fällen kann die Darlegungs- und Beweislastverteilung dazu führen, dass der Geschäftsleiter auf Schadensersatz haftet – und zwar alleine deshalb, weil ihm Unterlagen fehlen!

Anders verhält es sich indes bei der Beweislast für den Schaden und den Kausalzusammenhang zwischen Schaden und dem als pflichtwidrig vorgeworfenen Verhalten. Insofern trifft die Gesellschaft die Beweislast. Sie hat den Eintritt und die Höhe des Schadens sowie den Kausalzusammenhang darzulegen und zu beweisen. Dabei gelten die allgemeinen Grundsätze des deutschen Zivilrechts. Dies kann sich indes wieder zum Nachteil für den Geschäftsleiter entwickeln. Denn das deutsche Zivilrecht kennt grundsätzlich keine

Schadensteilung. Ist demnach der Geschäftsleiter zum Schadensersatz verpflichtet, hat er für den vollen Schaden einzustehen, und zwar selbst dann, wenn der Schaden mehrere Hundert Millionen Euro ausmacht.

Die für den Geschäftsleiter ungünstige Verteilung der Beweislast wird schlussendlich auch daran deutlich, dass die Gesellschaft vor Gericht in den Genuss der Darlegungs- und Beweiserleichterung des § 287 Zivilprozessordnung (ZPO) kommt, wonach nicht der volle Strengbeweis zu führen ist, sondern der Vortrag und der Beweis der für eine Schadensschätzung hinreichenden Anhaltspunkte ausreicht. Der Geschäftsführer indes hat den Strengbeweis für seine Behauptungen zu führen.

Nach alledem müsste einem Geschäftsleiter eigentlich angeraten werden, zumindest die wesentlichen Geschäftsvorfälle ausführlich für sich zu dokumentieren. Ist er erstmal aus seinem Amt ausgeschieden, hat er keinen Zugriff mehr auf Geschäftsunterlagen. Dies zeigt, dass mit ungleichen Waffen gekämpft wird. Gleichwohl hat der Gesetzgeber dem Geschäftsleiter noch nicht das Recht eingeräumt, Unterlagen zu kopieren. Die Praxis scheint hier gelegentlich weiter zu sein. Wer könnte es den Geschäftsleitern bei der vorstehend dargestellten Beweislastverteilung auch verübeln?

Compliance – schon längst nicht nur ein Thema für Großkonzerne!

Dr. iur. Zoran Domić, M.I.Tax | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Steuerrecht
SCHLARMANN von GEYSO Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB, Hamburg



Es ist nicht zu bestreiten, dass Compliance ein weiteres potenzielles Feld eröffnet, um den Geschäftsleiter eines mittelständischen Unternehmens wegen Pflichtverletzungen in Haftung zu nehmen. Compliance bietet einem mittelständischen Unternehmen jedoch auch die Möglichkeit, mehr Transparenz in die Abläufe zu bringen, und erleichtert es auf diese Weise, den Fortbestand des Unternehmens präventiv zu sichern. Tatsache ist jedoch, dass das Thema Compliance auch von Geschäftsleitern mittelständischer Unternehmen nicht mehr vernachlässigt werden kann.

Der Begriff „Compliance“ steht für Rechtstreue oder die Einhaltung von Gesetzen, Verträgen und/oder unternehmensinternen Regeln. Dürfte der Begriff Compliance bis vor einigen Jahren nur auf der Agenda von internationalen Großkonzernen gestanden haben, so hat sich dies mittlerweile geändert. Ein Grund dafür ist, dass die Geschäftsleiter vermehrt auch bezüglich ihrer potenziellen Haftung eine größere Sensibilität entwickelt haben.

Nach den allgemeinen Grundzügen der Geschäftsführerhaftung haften bspw. Geschäftsführer einer GmbH gegenüber der Gesellschaft nach § 43 Abs. 2 GmbHG. Dort ist geregelt: „Geschäftsführer, welche ihre Obliegenheiten verletzen, haften der Gesellschaft solidarisch für den entstandenen Schaden.“ Praktische Bedeutung erlangt die Haftung der Geschäftsführer der GmbH im Rahmen der Geltendmachung durch unzufriedene Gesellschafter oder durch Insolvenzverwalter der dann insolventen GmbH. Zu den „Obliegenheiten“ des Geschäftsführers gehört jedoch auch die Überwachungs- und Organisationspflicht, wozu auch die Implementierung von Compliance-Strukturen zählen kann.

Eine wirkliche Pflicht zur Einrichtung einer Compliance-Organisation ist nicht

ausdrücklich gesetzlich normiert. Lediglich vereinzelt finden sich in Spezialgesetzen explizite Verpflichtungen zur Schaffung eines Compliance-Systems (bspw. § 25a KWG, §§ 33, 33b WpHG). Diese Spezialgesetze werden jedoch meist nicht auf mittelständische Unternehmen anwendbar sein. Die Pflicht zur Einrichtung einer Compliance-Organisation wird aber mittelbar hergeleitet, insbesondere mit Verweis auf die Regelung des § 130 OWiG, der bei schuldhafter Verletzung einer Aufsichtspflicht eine bußgeldbewehrte Ordnungswidrigkeit der Unternehmensleitung zur Folge hat.

Auch die deutsche Rechtsprechung bestätigt, dass das Thema Compliance im Mittelstand angekommen ist. In einem aktuelleren Urteil des Landgerichts München (Az. 5 HK O 1387/10) wurde ein Vorstand der Siemens AG zu Schadensersatz in Höhe von 15 Mio. Euro verurteilt, weil das Unternehmen nur über eine mangelhafte Compliance-Organisation verfügte. Dem Siemens-Vorstand wurde vorgeworfen, bei seiner Geschäftsführung die „Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters“ verletzt zu haben, da es auch zu seinen Aufgaben gehört hätte, eine solche Organisationsstruktur zu schaffen.

Dieser Sorgfaltsmaßstab gilt jedoch ebenso für eine GmbH (!), auch wenn die Organisationsanforderungen bei kleinen und regional tätigen Unternehmen anders einzustufen sein dürften. Im Rahmen seiner Überwachungspflicht hat jeder GmbH-Geschäftsführer auch dafür zu sorgen, dass das Unternehmen so organisiert und beaufsichtigt wird, dass keine Gesetzesverstöße stattfinden. Andernfalls haftet er persönlich für den Schaden, der dem Unternehmen durch den Gesetzesverstoß entstanden ist. Dazu gehören bspw. die Kosten zur Aufklärung der Gesetzesverstöße oder der Abfluss an Geldern aus dem Gesellschaftsvermögen.

Selbst für Geschäftsführer, die Alleingesellschafter einer GmbH sind, gibt es keinen Grund, sich zurückzulehnen. Zwar wird naturgemäß keine Inanspruchnahme durch die Gesellschafterversammlung drohen, es muss jedoch

VISION



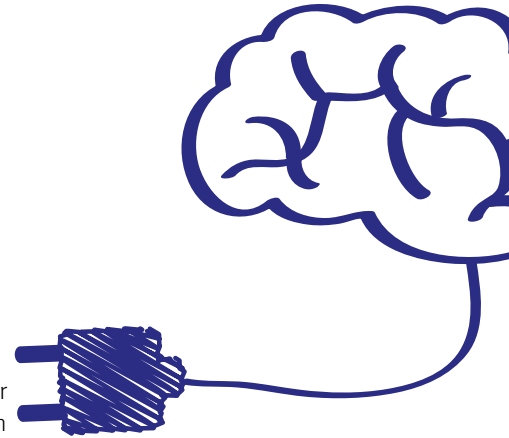
damit gerechnet werden, dass der Insolvenzverwalter zukünftig sensibler prüfen wird, ob der Geschäftsführer seiner Überwachungspflicht ausreichend nachgekommen ist.

Spätestens nach diesem Urteil sollten auch GmbH-Geschäftsführer prüfen lassen, ob in ihrem Unternehmen eine ordnungsgemäße Compliance-Organisation vorhanden ist. In der ersten Stufe geht es nicht zwingend um die kostspielige, zeitaufwendige und arbeitsintensive Einführung eines Compliance-Systems im Unternehmen. Um der Organisations- und Überwachungspflicht nachzukommen, ist in erster Stufe erforderlich, die eigene Unternehmensstruktur zu hinterfragen und die Risiken des eigenen Unternehmens zu analysieren. Selbstredend geht es um ein unternehmensspezifisches Konzept, je nach Branche und Besonderheiten des Unternehmens, der Unternehmensgröße und Unternehmensstruktur. Hilfreich kann dabei auch die Analyse bereits eingetretener Schadensfälle sein. Man prüft somit zunächst, ob im eigenen Unternehmen die Notwendigkeit für die Einführung eines Compliance-Programms besteht.

Um sicherzustellen, dass sich im Unternehmen alle Mitarbeiter regelkonform verhalten, sollten die nachfolgenden Punkte berücksichtigt werden:

- Aufgabenzuweisung: Sind die Aufgaben im Unternehmen sachgerecht zugewiesen?
- Festlegung von Zuständigkeiten und Kompetenzen; zentral oder dezentral?
- Hinzuziehung von externen Beratern bei erforderlichem Spezialwissen?
- Bei mehreren Geschäftsführern könnten Aufgabenzuweisungen/Zuständigkeitsbereiche festgelegt werden.
- Vertikal: An sachgerecht ausgewählte Mitarbeiter könnten einzelne Aufgaben übertragen werden. Ein vollständiger Übergang ist nicht möglich, da die Überwachungspflicht eine Leitungsaufgabe und somit nicht übertragbar ist.
- Einführung von Sanktionen für Regelverstöße (bspw. arbeitsrechtlich: Abmahnung, Kündigung). Dies stärkt

INSPIRATION



die Glaubwürdigkeit und dient der Abschreckung. Das Unterlassen von Maßnahmen könnte als Indiz dafür gewertet werden, dass die Geschäftsleitung Gesetzesübertretungen billigt.

- Aufstellen von Standards, bspw. bzgl. der Annahme von Geschenken, geschäftlichen Einladungen und Sponsoring oder der Einhaltung von Geldwäschebestimmungen durch Ausübung des Direktionsrechts (einseitige Erklärung durch Arbeitgeber, etwa durch Aushang, Einstellung in das Intranet oder per E-Mail an alle Mitarbeiter).
- Schulungen von Mitarbeitern: Oftmals werden Verstöße gegen geltende Gesetze aus Unwissenheit begangen. Den Mitarbeitern wird auf diesem Weg Gelegenheit gegeben, Nachfragen zu stellen, was erfahrungsgemäß auch die Akzeptanz für die neuen Regelungen erhöht.
- Kontrolle und Überwachung – erfolgt durch externe/interne Prüfung, Dokumentation und Befragung von Mitarbeitern.

Fazit

Auch Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen haben das Thema Compliance zu beachten, schon allein um ihre persönliche Haftung zu vermeiden.

In erster Stufe geht es zunächst nur um die Analyse, ob und welche Risiken bestehen, die durch Verbesserung und Überwachung der Organisationsstruktur gemindert werden können. Dies erfolgt stets branchenbezogen, abhängig von der Größe und Rechtsform des Unternehmens. Das sich an den Bedürfnissen des Unternehmens orientierende Compliance-System wird meist regelmäßig fortentwickelt und erweitert.



Neue Konzepte für Finanzbuchhaltung und Lohnabrechnung

Dipl.-Kfm. Andreas Braunwarth | Steuerberater

SCHLARMANN von GEYSO Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB, Hamburg



Für viele kleine und mittlere Unternehmen sind die laufende Finanzbuchhaltung und die Lohnabrechnung eine äußerst lästige Pflicht. Aufgrund des überschaubaren Arbeitsumfanges bei gleichzeitig hohen fachlichen Anforderungen werden diese Tätigkeitsbereiche gern auf externe Dienstleister ausgelagert. In der überwiegenden Zahl der Fälle übernimmt diese Aufgaben dann der Steuerberater des Vertrauens. Er steht für die zuverlässige, sozial- und steuerrechtskundige und in der Regel auch preiswerte, wenn auch nicht billige, Bearbeitung dieser Aufgaben. Aber er steht oft auch für althergebrachte Arbeitsweisen.

So wird sehr oft noch mit dem sogenannten Pendelordner hantiert und die Belege und Unterlagen werden physisch zwischen Unternehmen und Steuerberater hin- und hergependelt, so als wäre das Internet noch nicht erfunden. Damit einher geht dann noch das Anfertigen von Kopien, die Belege sind ja sonst nicht mehr im Unternehmen. Weitere Folge ist, dass die Finanzbuchhaltung durch den Dienstleister geballt bearbeitet werden muss und trotzdem stehen die Auswertungen für den Unternehmer erst mit größerer zeitlicher Verzögerung zur Verfügung.

Besonders bedauerlich ist dies deshalb, weil ja eine Vielzahl von Belegen in der heutigen Zeit bereits digital vorliegen bzw. die für die Finanzbuchhaltung erforderlichen Daten in elektronischer Form be- und verarbeitet werden und dies bei der geschilderten althergebrachten Arbeitsweise außer Acht gelassen wird. Dabei setzen eine Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen heute nicht nur Bank- und Zahlungsverkehrsprogramme ein, sondern organisieren die gesamte Palette der eigenen Produkte und Dienstleistungen einschließlich Rechnungserstellung und Mahnwesen über moderne und oft individualisierte IT-Lösungen.

Ähnlich sieht es bei der klassischen Lohnabrechnung aus. Für viele Arbeitnehmer sind Onlinekontoauszüge, Telefon- oder Kreditkartenabrechnungen seit Langem schon Routine. Die Lohnabrechnung aber kommt im Umschlag auf altbewährtem Papier.

Dabei existieren seit geraumer Zeit schon intelligente IT-gesteuerte Lösungen für eine effiziente und schnellere Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Berater, die zudem ortsunabhängig sind und quasi als Abfallprodukt noch ein finanzamtlich anerkanntes Belegarchiv generieren. Wobei nicht verheimlicht werden darf, dass als zuverlässig und schnell einzustufende Programme erst dank des stetigen Ausbaus des Internets und der Erhöhung der Übertragungsraten eingesetzt werden können.

Was also ist für eine erste Implementierung zu tun?

Vor der Umsetzung neuer Konzepte steht die Analyse. Die Abläufe sind allen Beteiligten ja bereits bekannt, es ist also nur noch zu prüfen, wo überall und in welcher Form Daten bereits vorliegen, z. B. im elektronischen Kassensystem oder für die Lohnabrechnung in einer IT-gestützten Zeiterfassung. Da trotz des starken Anstiegs elektronischer Belege und Daten doch noch der eine oder andere Beleg in Papierform ins Unternehmen gelangt, ist natürlich auch ein Scanner erforderlich. Zu guter Letzt sind Termine für die Datenübergabe durch das Unternehmen und die Bereitstellung von Auswertungen durch den Berater festzulegen. Kurz: Die Schnittstellen sind zu definieren. Zudem sind für die im Unternehmen zuständigen Mitarbeiter Zugriffsprofile zu erstellen, denn auch in einem kleinen oder mittleren Unternehmen soll nicht gleich jeder alles sehen können!

Läuft der Datenaustausch, kann in einer zweiten Stufe eine Effizienzsteigerung erreicht werden, indem doppelte Arbeiten und Abläufe eingespart oder die elektronischen Daten der Finanzbuchhaltung und Lohnabrechnung für weitere Anwendungen genutzt werden. So können bspw. bisher manuell in die Lohnabrechnung übernommene Urlaubstage direkt durch das Unternehmen im System des Beraters erfasst werden, die elektronischen Debitorendaten werden für Mahnläufe genutzt und die Zahlungsverkehrsdaten werden für die Kreditorenbuchhaltung verwendet.

FAZIT

Es ist höchste Zeit, liebgewonnene Gewohnheiten in der Zusammenarbeit mit externen Buchhaltungs- und Lohnabrechnungsdienstleistern zu überprüfen und dabei die Vielfalt der elektronisch verfügbaren Daten und Datenquellen zu berücksichtigen. Wenn dann durch zeitnahe Auswertungen im Onlinezugriff eine bessere Unternehmenskontrolle und -steuerung möglich wird, ist die Finanzbuchhaltung nicht nur lästige Pflicht, sondern generiert einen eigenen Mehrwert.

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ

**Mittelstands-
banken**
regional

Studie Jan. 2014
8 regionale und
4 überregionale Banken

www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

Gerrit und Frederik Braun,
Inhaber des „Miniatur Wunderland“



„Unser Berater hat von Anfang an
im großen Maßstab gedacht.“

Jeder zweite Firmenkunde in Hamburg ist bei der Haspa.

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa[®]
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de

Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten

Neuerungen aufgrund der finalen Fassung der Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung

Thomas Dempewolf | Steuerberater

Roland Speidel | Rechtsanwalt, Steuerberater

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg



Thomas Dempewolf

Verfügt ein deutsches Unternehmen (auch) über ausländische Betriebsstätten, ist eine Gewinnabgrenzung erforderlich, damit jeder beteiligte Staat die ihm zustehende Besteuerung vornehmen kann. Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) allein helfen dabei nicht, da sie keine eigenständigen Besteuerungsrechte begründen, sondern diese lediglich begrenzen. Die Finanzverwaltung hat die 2013 vorgenommenen Änderungen der deutschen Gesetzesregelungen, nach denen auf Beziehungen zwischen Unternehmensteilen der Fremdvergleichsgrundsatz Anwendung findet, kürzlich konkretisiert.

Grundlagen

Rechtlich bilden das Stammhaus und seine in- und ausländischen Betriebsstätte(n) ein einheitliches Unternehmen. Für steuerliche Zwecke ist dagegen – insbesondere bei Vorliegen grenzüberschreitender Betriebsstätten – eine Aufteilung des Gewinns erforderlich. Um die internationalen Unterschiede bei der Aufteilung zu beseitigen, veröffentlichte die OECD vor einiger Zeit einen neuen Ansatz zur Betriebsstättengewinnermittlung, den sog. „Separate Entity Approach“ oder auch „Authorized OECD Approach“ (AOA) genannt. Danach wird die Betriebsstätte für Zwecke der Gewinnermittlung (fiktiv) wie ein eigenständiges und unabhängiges Unternehmen behandelt.

Durch das Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetz vom 26.06.2013 (BGBl. 2013 I, S. 1809) wurde die grundlegende Änderung der Betriebsstättengewinnermittlung durch den AOA in nationales Recht umgesetzt und u. a. § 1 Abs. 5 des Außensteuergesetzes (AStG) umfassend angepasst. Daneben werden bestehende DBA sukzessive angepasst. Die gesetzliche Neuregelung gilt bereits für alle Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2012 beginnen. Allerdings ist es möglich, sich auf die alten Regelungen zu berufen, wenn der andere Staat nachweislich sein Besteuerungsrecht entsprechend einem „alten“ DBA geltend macht. In diesen Fällen ist zusätzlich zur Gewinnermittlung nach

dem AOA eine Berechnung nach den bisherigen Prinzipien zur Gewinnabgrenzung anzuraten, um eine Günstigerprüfung durchzuführen.

Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung

Mit der am 18.10.2014 in Kraft getretenen Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung (BsGaV) klärt das Bundesministerium der Finanzen nun ausführlich Detailfragen der Neuregelung. Die neue Verordnung gilt nicht rückwirkend, sondern erst für alle nach dem 31.12.2014 beginnenden Wirtschaftsjahre.

Einer ausländischen Betriebsstätte eines inländischen Unternehmens wird zukünftig grundsätzlich der Gewinn zugerechnet, den sie als unabhängiges und selbstständiges Unternehmen, das gleiche oder ähnliche Funktionen unter gleichen oder ähnlichen Bedingungen ausführt, unter Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes erzielt hätte. Transaktionen zwischen in- und ausländischen Betriebsstätten desselben Unternehmens werden also zukünftig wie Leistungen zwischen nahestehenden Unternehmen besteuert. Zu diesem Zweck gestattet der AOA eine Gewinnzurechnung und damit eine Besteuerung bei der Betriebsstätte, auch wenn diese Gewinne noch gar nicht durch eine Außentransaktion des internationalen Einheitsunternehmens realisiert wurden.

Für die Ermittlung der Betriebsstätteneinkünfte sieht die Neuregelung in § 1 Abs. 5 AStG ein dem OECD-Betriebsstättenbericht 2010 entsprechendes zweistufiges Verfahren vor. Da zivilrechtlich Verträge innerhalb desselben Unternehmens nach wie vor nicht möglich sind, ist hierfür eine anderweitige Grundlage erforderlich.

Bestimmung der Personalfunktionen und Vornahme der Zuordnungen

Die Berechnung des steuerlichen Ergebnisses der Betriebsstätte erfolgt im Rahmen einer sog. Hilfs- und Nebenrechnung. Diese ist dem deutschen Recht bisher fremd. Es handelt sich um eine Art Bilanz einer fiktiven



Tochtergesellschaft, die zum Beginn eines Wirtschaftsjahres aufzustellen, während des Wirtschaftsjahres fortzuführen und zum Ende des Wirtschaftsjahres abzuschließen ist. Hierzu sind der Betriebsstätte Wirtschaftsgüter, Forderungen, ein angemessenes Eigenkapital (Dotationskapital) und andere Passiva zuzuordnen. Basis hierfür ist eine Funktionsanalyse, die die im Einheitsunternehmen durch seine Personen ausgeübten Personalfunktionen (sog. Significant People Functions), die zur Ausübung der Funktionen eingesetzten Vermögenswerte, die darauf beruhenden übernommenen Chancen und Risiken sowie das Dotationskapital entweder der Betriebsstätte oder dem Stammhaus zuordnet. Berücksichtigt wird hierbei insbesondere, wer die maßgebenden Entscheidungen trifft (sog. Active Decision Making). Zu grundlegenden Fragen der Zuordnung nimmt nunmehr die neue BsGaV Stellung.

Danach ist ein Wirtschaftsgut der Betriebsstätte zuzuordnen, wenn bestimmte Funktionen im Zusammenhang mit einem Wirtschaftsgut durch eigenes Personal der Betriebsstätte ausgeübt und entsprechende Entscheidungen im Hinblick auf das betreffende Wirtschaftsgut von diesen Personen getroffen werden. Zum eigenen Personal zählt die BsGaV neben natürlichen Personen, die aufgrund eines Arbeits- oder Gesellschaftsvertrags tätig werden, auch überlassenes Personal sowie Personen, die ohne vertragliche Vereinbarung tätig werden, wenn sie Gesellschafter oder Unternehmer des Unternehmens bzw. diesen nahestehende Personen sind. Die bisher von der Finanzverwaltung vertretene sog. „Zentralfunktion des Stammhauses“, wonach gewisse Wirtschaftsgüter (z. B. Beteiligungen, immaterielle Rechte) „pauschal“ dem Stammhaus zugeordnet wurden, wird damit aufgegeben. Dies hat in Fällen, in denen derartige Wirtschaftsgüter auf Basis der entsprechenden Personalfunktionen erstmals der Betriebsstätte zugeordnet werden, eine Überführung des betreffenden Wirtschaftsgutes vom Stammhaus in die Betriebsstätte zur Folge. Insoweit kann durchaus die Gefahr bestehen, dass stille Reserven aufgedeckt werden müssen.

Nicht nur Wirtschaftsgüter, sondern auch Geschäftsvorfälle werden der BsGaV nach entsprechend der ausgeübten Personalfunktionen zugeordnet. Werden z. B. bestimmte Entscheidungen im Zusammenhang mit einem Auftrag in der Betriebsstätte getroffen, sind der entsprechende Umsatz und die ggf. entstehende Forderung der Betriebsstätte zuzuordnen. Andernfalls wäre der Umsatz dem Stammhaus zuzuordnen und die Betriebsstätte würde nur als eine Art „Subunternehmer des Stammhauses“ auftreten.

Davon ausgehend erfolgen in einem zweiten Schritt die Bestimmung der Art der Geschäftsbeziehung sowie die Ermittlung der dafür maßgeblichen Vergütung. Die maßgebliche Geschäftsbeziehung umfasst nach § 1 Abs. 4 AStG auch Geschäftsvorfälle zwischen einem Unternehmen eines Steuerpflichtigen und seiner in einem anderen Staat gelegenen Betriebsstätte, sog. anzunehmende schuldrechtliche Beziehungen bzw. Dealings. Da es innerhalb eines einheitlichen Unternehmens keine schuldrechtlichen Geschäftsvorfälle gibt, sind diese fiktiven Innetransaktionen so zu berücksichtigen, als fänden sie zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft statt. Für die Bestimmung der maßgeblichen Vergütung und ihrer Fremdüblichkeit sind die Verrechnungspreismethoden heranzuziehen, die zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft Anwendung finden.

Kritik am AOA

Wesentliche Konsequenz dieser Selbstständigkeitsfiktion ist, dass der Betriebsstättengewinn nicht durch das Gesamtunternehmensergebnis begrenzt ist, sondern der Betriebsstätte auch ein Gewinn zugerechnet werden kann, obwohl das Unternehmen als Ganzes keinen Gewinn erzielt hat. Daneben unterliegt der AOA wegen der unter Missachtung des Realisationsprinzips vorgezogenen Besteuerung heftiger Kritik und es stellt sich die Frage, inwieweit die Regelungen des AOA mit Verfassungs- und Europarecht vereinbar sind.

Zusätzliche Belastungen für die Steuerpflichtigen

Die BsGaV stellt – anders als der OECD-Betriebsstättenbericht – für viele Sachverhalte Regelvermutungen auf. Will der Steuerpflichtige davon abweichen, trifft ihn die Beweislast. Daraus ergibt sich ein erhöhter Dokumentationsaufwand, bspw. wenn das Unternehmen alternative Methoden zur Bestimmung des Dotationskapitals der Betriebsstätte anwenden will. Gerade hier kommt hinzu, dass die BsGaV für inländische Betriebsstätten ausländischer Unternehmen eine andere Regelmethode festlegt als für ausländische Betriebsstätten inländischer Unternehmen.

Handlungsempfehlung

Im Fall einer Auslandsbetriebsstätte sollte zunächst geprüft werden, inwieweit die bisher angewandte Methode der Gewinnabgrenzung von den neuen Grundsätzen und Maßstäben abweicht. In einem zweiten Schritt sollte festgestellt werden, ob im Betriebsstättenstaat das Betriebsstättenergebnis bereits unter Anwendung der AOA-Grundsätze ermittelt wird. In diesem Fall sollte geprüft werden, welche Regelung günstiger ist, d. h., ob es nicht doch sinnvoller ist, sich auf die Regelungen eines entsprechend bestehenden DBAs zu berufen.

Sonderregeln für Banken und Versicherungen, Vertreterbetriebsstätten sowie Bau- und Montagefälle

Über die in diesem Beitrag dargestellten grundlegenden Ausführungen hinaus enthält die BsGaV Sonderregelungen für bestimmte Branchen, namentlich für Bank-, Versicherungs-, Bau- und Montage- sowie Explorationsbetriebsstätten.

Weiterhin ist die Gewinnaufteilung im Verhältnis zur Vertreterbetriebsstätte gesondert geregelt.

In derartigen Fällen ist eine rechtzeitige Kontaktaufnahme mit einem kompetenten Berater dringend zu empfehlen.



Abschluss der EU-Reform zur Abschlussprüfung

Neue Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Univ.-Prof. Dr. Patrick Velte | Professur für Accounting & Auditing

Dipl.-Kffr. Ina Treptow | Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Institut für Bank-, Finanz- und Rechnungswesen, Leuphana Universität Lüneburg



Die Reform der europäischen Abschlussprüfung wurde im Jahre 2014 abgeschlossen. Die EU-Mitgliedstaaten müssen die neuen Vorschriften grundsätzlich bis zum 17.06.2016 in nationales Recht transformieren. Bislang hat der deutsche Gesetzgeber noch keine Umsetzungsvorschläge veröffentlicht. Der vorliegende Kurzbeitrag fokussiert mit den Neuregelungen zur Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, zum Wechsel der Prüfungsgesellschaft sowie zur Berichterstattung ausgewählte Regulierungsmaßnahmen, welche seit Jahren im Mittelpunkt der politischen und ökonomischen Diskussion stehen.



Mit der fortschreitenden Regulierung der Abschlussprüfung reagiert der europäische Standardsetter auf den Vertrauensverlust der Unternehmensadressaten in die Qualität der Abschlussprüfung und Corporate Governance nach der letzten Finanzkrise 2008/09. Die ambitionierten Reformpläne, die im Grünbuch „Weiteres Vorgehen im Bereich der Abschlussprüfung“ vom 13.10.2010 und in den beiden Regulierungsentwürfen der EU-Kommission vom 30.11.2011 zur Diskussion gestellt wurden, konnten nur abgeschwächt realisiert werden. Neben die novellierte 8. EG-Richtlinie für alle prüfungspflichtigen Unternehmen (2014/56/EU) tritt eine neue Verordnung (Nr. 537/2014 EU), die sich lediglich an die Prüfung von Unternehmen des öffentlichen Interesses (Privat Interest Entities – PIEs) richtet.

Die Wirtschaftsprüferkammer klassifiziert derzeit 1592 Unternehmen als PIEs (WPK-Magazin 2/2/14). Eingeschlossen werden kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie Banken und Versicherungen, für die nach Durchführung der EU-Reform keine Bereichsausnahmen mehr möglich sind. Die Mitgliedsstaaten können allerdings Genossenschaften, Sparkassen und ähnliche Unternehmen von dem Geltungsbereich der neuen Verordnung befreien. Ebenso steht es ihnen offen, bestimmte Unternehmen bspw. aufgrund ihres Geschäftsmodells als PIE zu definieren.

Im Fokus der kontrovers diskutierten Regulierungsmaßnahmen der EU-Verordnung stehen für PIEs die Begrenzung einer kombinierten Prüfung und Beratung sowie

die externe Prüferrotation. Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers soll annahmegemäß u. a. durch die gleichzeitige Erbringung von Prüfungs- und Nichtprüfungsleistungen beim Mandanten gefährdet sein. In der Verordnung ist daher eine „Black List“ der verbotenen Nichtprüfungsleistungen zu finden. Bestimmte Steuerberatungs- und Bewertungsleistungen können allerdings im Rahmen eines Mitgliedstaatenwahlrechts unter bestimmten Voraussetzungen parallel zur Abschlussprüfung anerkannt werden. Die in Rede stehenden Dienstleistungen dürfen zunächst keinen direkten oder wesentlichen Einfluss auf den Abschluss haben. Ferner muss der Abschlussprüfer den Einfluss im Prüfungsbericht dokumentieren und erläutern. Schließlich müssen selbsterklärend die Unabhängigkeitsgrundsätze der 8. EG-Richtlinie eingehalten werden.

Aufgrund der erheblichen Synergieeffekte, die mit einer kombinierten Tätigkeit einhergehen (können) und infolge der wesentlichen inhaltlichen Parallelen zu § 319a Abs. 1 S. 1 Nr. 2 HGB ist es wahrscheinlich, dass sich der deutsche Gesetzgeber für die Nutzung des Mitgliedstaatenwahlrechts entscheidet. Da die empirische Prüfungsforschung bislang zu heterogenen Ergebnissen hinsichtlich des Einflusses von Nichtprüfungsleistungen auf die Prüfungsqualität gelangt ist, scheint die EU-Novellierung verhältnismäßig zu sein. Auch die flankierende Billigung von Nichtprüfungsleistungen durch den Aufsichtsrat bzw. Prüfungsausschuss verdient aufgrund der damit einhergehenden Stärkung der Qualität der Corporate Governance Zustimmung.

Neben der Begrenzung von Prüfungs- und Beratungsleistungen wurde in den letzten Jahren ebenfalls kontrovers diskutiert, neben dem Pflichtwechsel des verantwortlichen Prüfungspartners innerhalb der Prüfungsgesellschaft (interne Rotation) nach 7 Jahren unter Berücksichtigung einer „Abkühlungsphase“ von 3 Jahren auch einen Austausch der gesamten Prüfungsgesellschaft (externe Rotation) regulatorisch einzufordern. Trotz erheblicher Kritik im Schrifttum wird bei PIEs künftig grundsätzlich alle 10 Jahre ein Wechsel der Prüfungsgesellschaft erfolgen müssen. Analog zur Prüfung und Beratung bestehen allerdings Mitgliedstaatenwahlrech-



te als Befreiungslösungen. So kann eine Verlängerung der Höchstlaufzeit bei öffentlichen Ausschreibungsverfahren (maximal 20 Jahre) oder Gemeinschaftsprüfungen (Joint Audits; maximal 24 Jahre) erzielt werden. Insofern bleibt es bei freiwilligen Joint Audits, deren Inanspruchnahme durch die verlängerten Rotationszeiten gefördert wird. Exklusivverträge zur Beauftragung bestimmter Prüfungsgesellschaften (sog. „Big-Four-Only-Klauseln“) sind allerdings unzulässig.

Die gegenüber den ursprünglichen Plänen deutlich längeren Höchstlaufzeiten für die externe Rotation tragen dazu bei, die Wechselkosten und potenzielle Qualitätseinbußen der Prüfungsgesellschaften durch zu häufige Wechsel- und Einarbeitungszeiten zu verringern. Auch in diesem Zusammenhang haben die bisherigen Studien zur empirischen Prüfungsforschung gezeigt, dass externe Rotationen mit häufigem Wechsel keine Qualitätssteigerung der Rechnungslegung und Prüfung bewirken müssen. Durch die Mitgliedstaatenwahlrechte wird allerdings die Vergleichbarkeit der Abschlussprüfung wesentlich beeinträchtigt. Insofern lässt sich ernüchternd feststellen: Die interne Rotation hätte nicht notwendigerweise durch den externen Prüferwechsel ergänzt werden müssen.

Traditionell müssen Abschlussprüfer in Deutschland einerseits den Aufsichtsrat (Prüfungsbericht) und ander-

erseits die Öffentlichkeit (Bestätigungsvermerk) informieren. Diese zweigeteilte Berichterstattung war EU-weit bislang nicht geläufig. Nach der EU-Prüferreform wird der Prüfungsbericht in der neuen Verordnung als Pflichtinstrument benannt, wobei dieser – anders als nach deutschem Handelsrecht – lediglich bei der Prüfung von PIEs erstellt werden muss. Interessant ist in einem direkten Vergleich zu den bestehenden Inhaltskomponenten nach § 321 HGB, dass der Abschlussprüfer auch eine Angabe der quantitativen Wesentlichkeitsgrenzen vornehmen muss. Wenig spektakulär ist dagegen die auf Verlangen des Prüfers oder Prüfungsausschusses vorzunehmende mündliche Berichterstattung zu den „wichtigsten sich aus der Abschlussprüfung ergebenden Sachverhalten“. Die bestehende Präsenzplicht des Prüfers in der Bilanzsitzung von Aufsichtsrat und/oder Prüfungsausschuss nach § 171 Abs. 1 AktG schafft die Möglichkeit einer engen Abstimmung zwischen den Überwachungsinstanzen ohnehin. Eine Offenlegung des Prüfungsberichts gegenüber „bestimmten Dritten“ durch den Prüfungsausschuss ist als Mitgliedstaatenwahlrecht ausgestaltet; eine Nutzung ist aus nationaler Sicht wenig wahrscheinlich (restriktiv auch § 321a HGB).

Der Bestätigungsvermerk wird nach dem Abschluss der EU-Reform inhaltlich zweigeteilt in Mindestanforderungen nach der 8. EG-Richtlinie und in Zusatzangaben bei der Prüfung von PIEs nach der neuen EU-Verordnung. Erwähnenswert ist die gebotene Angabe des Prüfers zu seinen Möglichkeiten, Unregelmäßigkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung aufzudecken. Ferner müssen eine Unabhängigkeitserklärung und eine Darlegung wahrgenommener Nichtprüfungsleistungen im Testat enthalten sein. Die Zielsetzung besteht erneut in einer Prävention von Interessenkonflikten und Mandantenabhängigkeiten durch eine ausgeweitete Berichterstattung.

In einer Gesamtschau ist positiv herauszustellen, dass die EU-Reform zur Abschlussprüfung nach den langwierigen Diskussionsrunden endlich zum Abschluss gekommen ist. Wenig überraschend konnten die ambitionierten Pläne der EU-Kommission nicht 1:1 umgesetzt werden. In Entsprechung zur europäischen Reformierung der Rechnungslegung fällt der häufige Einsatz von Mitgliedstaatenwahlrechten als politische Kompromisslösung negativ ins Auge. Durch dieses Vorgehen lässt sich keine harmonisierte bzw. vergleichbare europäische Abschlussprüfung in den EU-Mitgliedstaaten erzielen. Dennoch dürften die Reformmaßnahmen einigermaßen verhältnismäßig und aus Sicht der Prüfungspraxis vertretbar sein. Die spezifische Ausübung der Mitgliedstaatenwahlrechte durch den deutschen Gesetzgeber bleibt mit Spannung abzuwarten.

Unternehmensnachfolge passgenau finanzieren

Risiko teilen, Eigenkapital stärken, Management beraten

Rainer Breselge | Geschäftsführer Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH, Hannover



Was wird aus meiner Firma? Auf welchem Weg finde ich einen geeigneten Nachfolger für meinen Betrieb – und welche Fördermöglichkeiten gibt es dabei? Mehrere Tausend Unternehmen in Deutschland stehen Jahr für Jahr vor der Herausforderung einer Nachfolgeregelung aus Altersgründen, zahlreiche davon in Niedersachsen. Gleichzeitig werden immer weniger Firmen innerhalb der Familie weitergegeben. Externe Nachfolger und Partner müssen gesucht und gefunden werden, die zum Unternehmen passen und die Erfolgsgeschichte der Firma fortschreiben.

Diese Aufgabe ist schwierig und komplex: Vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen fehlt die nötige Erfahrung, einen geeigneten Kandidaten für die Nachfolge zu finden. Gibt es keine Nachkommen oder sind diese zur Übernahme der Firma (noch) nicht bereit, scheitert die Übertragung innerhalb der Familie. In diesem Fall kann der Verkauf an unternehmensfremde Personen (Management-Buy-in), an bereits im Unter-

nehmen tätige Führungskräfte (Management-Buy-out) oder ein anderes Unternehmen erfolgen.

Rechtzeitiges Planen und Handeln ist gefragt

Über 95 % aller deutschen Unternehmen sind derzeit in Familienhand. Eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) hat errechnet, dass zwischen 2010 und 2014 in Deutschland etwa 110 000 Unternehmer einen Nachfolger suchen. Die Mehrheit der Eigentümer (86 %) scheidet meist altersbedingt und planmäßig aus dem Unternehmen aus. 14 % der Übernahmen erfolgen unvorhergesehen durch Tod oder Krankheit des Inhabers. Folglich stehen jährlich knapp 4 000 Unternehmen überraschend vor der Übergabe. Über 40 000 Arbeitsplätze sind jedes Jahr davon betroffen. Umso wichtiger ist eine frühzeitige Planung.

Finanzplanung ist das A und O

Eine ganz besondere Herausforderung – neben den unternehmerischen und persönlichen Fähigkeiten eines potenziellen Nachfolgers – ist das komplexe Thema Finanzierung. Am besten ist es deshalb, sich so früh wie

möglich damit auseinanderzusetzen und sich von erfahrenen Experten beraten und unterstützen zu lassen. Denn die solide Finanzplanung ist das A und O einer geordneten Unternehmensübernahme sowie eine wichtige Grundlage für das Gespräch mit Ihrer Hausbank und deren Entscheidung über eine Kreditvergabe.

Als verlässlicher Partner stehen Ihnen die Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) zur Seite. Seit ihrer Gründung vor 60 bzw. 22 Jahren begleiten NBB und MBG Unternehmensnachfolgen erfolgreich mit umfangreicher Expertise und finanziellen Mitteln. Allein im

NBB und MGB begleiten Unternehmensnachfolgen mit umfangreicher Expertise und finanziellen Mitteln.



Zuge von Nachfolgeregelungen werden jährlich über 80 Bürgschaften, Garantieübernahmen und Beteiligungen abgeschlossen – Tendenz steigend.

Bewährter Finanzierungspartner von Unternehmern und Hausbanken

Dabei arbeiten beide Gesellschaften eng mit den jeweiligen Hausbanken zusammen. Der Vorteil für alle Beteiligten liegt auf der Hand: Die Hausbank kann das Risiko eines Kreditausfalls auf mehrere Schultern verteilen, indem die NBB einen Anteil übernimmt. Die Konditionen für den Kreditnehmer verbessern sich. Dieser kann außerdem durch eine Beteiligung der MBG sein Eigenkapital stärken.

Die NBB vergibt an Nachfolgerinnen und Nachfolger Bürgschaften bis zu einer Höhe von 1,25 Mio. Euro. Kredite können so mit einer bis zu 80%igen Ausfallbürgschaft werthaltig besichert werden. Die Hausbanken sind damit in der Lage, das Risiko eines möglichen Kreditausfalls zu verteilen, sodass sich Kreditkonditionen für die Unternehmen in der Regel verbessern bzw. die Kreditvergabe überhaupt erst möglich wird.

Zusätzlich kann die Eigenkapitalbasis durch eine stille Beteiligung der MBG bis zu 1,25 Mio. Euro gestärkt werden; der Mindestbetrag liegt bei 50 000 Euro. Mit einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren werden Investitionen ermöglicht und unternehmerische Innovationen unterstützt.

Umfassendes Know-how bei Unternehmensnachfolgen

Die langjährigen Erfahrungen der NBB und MBG auf dem Gebiet Unternehmensnachfolge bieten passende Finanzierungsmöglichkeiten und Sicherheiten für die Kreditinstitute. Denn durch die niedersachsenweiten und branchenübergreifenden Tätigkeiten der NBB und MBG ergibt sich ein umfangreiches Know-how in allen Nachfolgethemen. So sind beide Institute sehr gut in der Lage, die zu schließenden Vereinbarungen zu be-



Die solide Finanzplanung ist das A und O einer erfolgreichen Unternehmensübernahme.

urteilen. Verkäuferdarlehen, Übergangsregelungen, Kaufpreise und Mieten für Objekte und Gegenstände, Abschläge bei Kunden- und Mandantenverlusten sind dabei nur einige Punkte.

Auch die mitunter heikle Ermittlung des Firmenwertes ist ein wichtiges Thema. Der Alteigentümer setzt den Preis in der Regel recht hoch an, da der Verkaufserlös meist einen Großteil seiner finanziellen Absicherung nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen darstellt. Der Nachfolger hingegen hat oft deutlich niedrigere Preisvorstellungen, da Zins- und Tilgungsbelastung durch die Finanzierung langfristig zu erwirtschaften sind. Um eine Orientierung zu schaffen, gibt es zwei Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes: das Substanzwert- und das Ertragswertverfahren. Der letztendliche Verkaufspreis liegt jedoch – unabhängig vom Gutachten – allein im Ergebnis der Verhandlungen zwischen Alteigentümer und Nachfolger. Bei diesem Punkt können beide Seiten ebenfalls auf die Expertise der NBB und MBG zurückgreifen. Dies wird bei Finanzierungsgesprächen zum Vorteil aller Parteien eingebracht: Der Alteigentümer kann sich auf eine verlässliche und solide Berechnung verlassen, der Nachfolger auf ein sicheres Finanzierungskonzept, die Hausbank auf einen Partner, der Risiken schultert. So wird ein möglichst reibungsloser Übergang realisierbar.

Wir begleiten Sie gern auf dem Weg zu einer passgenauen Nachfolgeregelung. Rufen Sie uns an!

ANSPRECHPARTNER

**Niedersächsische
Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
0511 33705-0
www.nbb-hannover.de
www.mbg-hannover.de**

Unternehmenskauf durch Insolvenzplan

Dr. iur. Philippe Rollin | Rechtsanwalt | Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin Rechtsanwälte · Partnerschaftsgesellschaft, Hamburg



Bei dem klassischen Unternehmenskauf aus der Insolvenz erwirbt der Käufer vom Insolvenzverwalter die Vermögensgegenstände des insolventen Unternehmens (Asset Deal/übertragende Sanierung). Seit einer jüngeren Reform des Insolvenzrechts ist der Erwerb des insolventen Rechtsträgers als Ganzes einfacher geworden, weil ein Erwerber durch einen Insolvenzplan die Anteile des insolventen Unternehmens übernehmen kann. Der Unternehmenskauf aus der Insolvenz ist damit insgesamt attraktiver geworden. Der Beitrag stellt die Grundzüge sowie Vor- und Nachteile eines solchen Erwerbs dar und gibt Anregungen für die Praxis.

A. Die übertragende Sanierung

Klassische Variante des Unternehmenskaufs aus der Insolvenz ist die übertragende Sanierung. Hierbei erwirbt der Käufer vom Insolvenzverwalter bestimmte Gegenstände aus der Insolvenzmasse (Asset Deal). Zu den besonderen Herausforderungen des Asset Deals gehört, dass der Käufer in Verträge des Unternehmens nur dann eintreten kann, wenn die jeweiligen Vertragspartner zustimmen.

Dies kann insbesondere Kunden und Lieferanten des Unternehmens betreffen. Außerdem kann es bei einem Asset Deal schwierig sein, bestimmte öffentlich-rechtliche Genehmigungen mitzuerwerben – diese müssen evtl. vom Käufer mühsam neu beantragt werden. Auch aus anderen rechtlich-technischen Gründen ist ein Asset Deal oft komplizierter.

B. Alternative: Unternehmenskauf aus Insolvenzplan

Eine Alternative bietet seit 2012 das geänderte Insolvenzplanrecht. Ein Insolvenzplan ist eine umfassende Regelung der Befriedigung der Gläubiger des

Insolvenzverfahrens. Typische Inhalte eines Insolvenzplans sind die Fortführung des insolventen Rechtsträgers (im Gegensatz zum Verkauf und anschließender Löschung) und Forderungsverzichte und teilweise Befriedigung der Gläubiger. Neu ist seit 2012, dass der Insolvenzplan nicht nur die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten verteilen und regeln, sondern die insolvente Gesellschaft auch gesellschaftsrechtlich neu aufstellen kann. Hierbei kann ein Insolvenzplan insbesondere vorsehen, dass die Anteile des insolventen Unternehmens übertragen werden (Share Deal), z. B. auf einen Investor, der im Gegenzug einen Teil der Gläubigerforderungen bezahlt. Dies kann auch gegen den Willen des bisherigen Gesellschafters geschehen.

Über den Insolvenzplan beschließen die Gläubiger des insolventen Unternehmens. Zur Abstimmung werden die Gläubiger in verschiedene Gruppen eingeteilt. Will er mit dem Insolvenzplan Erfolg haben, muss der Erwerber also die Gläubiger(-gruppen) überzeugen, dass sie mit seinem Konzept besser dastehen als bei einer typischen Verkaufsin solventz.

Der bisherige Gesellschafter oder die Gläubiger können gegen den Insolvenzplan zwar Rechtsmittel einlegen, diese können aber in einem beschleunigten Verfahren erledigt werden. Der übliche dreistufige Instanzenzug ist in diesem Fall abgekürzt.

Der Ablauf eines Insolvenzplanverfahrens kann wie folgt aussehen: Nach Stellung eines Insolvenzantrages wird das Insolvenzverfahren eröffnet. Anschließend wird der Insolvenzplan entworfen, bei Gericht eingereicht und der Gläubigerversammlung zur Abstimmung vorgelegt. Nach Erledigung etwaiger Rechtsmittel und Planbedingungen – wie z. B. kartellrechtlicher Genehmigungen – tritt der Plan in Kraft. Schließlich hebt das Gericht das Insolvenzverfahren auf. Damit endet das Amt des Insolvenzverwalters und das insolvente Unternehmen ist wieder alleine handlungsfähig.

C. Vorteile

Beim Share Deal erwirbt der Käufer sämtliche Anteile des insolventen Unternehmens und damit mittelbar alle Aktiva und Passiva dieses Unternehmens. Dies gilt auch für Vertragsverhältnisse, Arbeitsverhältnisse,



Forderungen und Verbindlichkeiten. Eine Auswahl bestimmter Betriebsteile ist – anders als beim Asset Deal – typischerweise nicht möglich. Die Übertragung von (Kunden- oder Lieferanten-)Verträgen bedarf allerdings nicht der Zustimmung des Vertragspartners. Aus insolvenzrechtlichen Gründen dürfen sich Vertragspartner nicht einmal auf eine vereinbarte Change-of-Control-Klausel berufen. Der Käufer kann – wie sonst nach einem Share Deal – anschließend das Management des Unternehmens austauschen und auch sonst alle Gesellschafterrechte wahrnehmen. Ein Share-Deal-Vertrag/-Insolvenzplan ist in vielen Teilen unkomplizierter zu gestalten als ein Asset-Deal-Vertrag.

D. Risiken

Genau wie alle Vertragsverhältnisse übernimmt der Käufer bei einem Share Deal auch sämtliche Risiken des Unternehmens. Der Insolvenzplan regelt zwar die Gläubigerbefriedigung, insbesondere die Quote, die die Gläubiger erhalten, abschließend. Nicht abschließend geregelt ist allerdings der Kreis der Gläubiger. Insbesondere kann sich der Käufer nicht sicher sein, ob es noch weitere Gläubiger der Gesell-

schaft gibt, die sich im Insolvenzverfahren bisher nicht gemeldet haben und mit denen die Beteiligten nicht gerechnet haben. Diese bisher unbekanntenen Gläubiger können sich nach Abschluss des Insolvenzplans melden und von der Zielgesellschaft Zahlung der Quote verlangen.

Beim Share Deal kann sich der Käufer nicht einzelne Betriebsteile aussuchen oder z. B. ungeliebte Verträge beim Verkäufer belassen. Insgesamt kann er sich keine „Rosinen rauspicken“, sondern muss das insolvente Unternehmen insgesamt so erwerben, wie es steht und liegt. Die übliche Absicherung durch Garantien im Unternehmenskaufvertrag entfällt, weil der Insolvenzverwalter keine Garantien abgibt und der bisherige Gesellschafter dazu nicht bereit sein wird, weil er typischerweise nichts für seine Anteile erhält. Hier hilft eine sorgfältige Due-Diligence-Prüfung, die dieses Risiko allerdings nur reduzieren kann. Im Übrigen muss der Käufer dieses Risiko bei seiner Kaufpreisfindung berücksichtigen. Ebenso müssen z. B. bestehende steuerliche Risiken berücksichtigt werden.

FAZIT

Das seit 2012 geltende Insolvenzplanrecht gibt dem Unternehmenskauf aus der Insolvenz eine weitere interessante Variante, die die M&A-Praxis in Zukunft verstärkt beschäftigen wird. Sorgfältige Planung und Beratung bleiben trotz des typischen Zeitdrucks unabdingbar.



Vererben und Verschenken

Möglichkeiten zur Reduzierung der Erbschaft- und Schenkungsteuer

Klaus Dieter Schäfer | Steuerberater, Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)

Tim Wöhler | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

Dierkes Partner Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Hamburg



Irgendwann stellt sich jeder die Frage, was nach dem eigenen Tod mit seinem Vermögen geschehen soll. Neben die vorrangige Frage, wer welches Vermögen erhält, tritt regelmäßig der Wunsch, einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, ein Höchstmaß an individueller Regelung zu ermöglichen, den eigenen Lebensabend finanziell abzusichern und die Steuerbelastung der Nachfolger für das bereits versteuerte Vermögen zu minimieren. Eine diesen Zielen gerecht werdende Gestaltung wird nur erreicht, wenn die enge Verzahnung von Zivil- und Steuerrecht berücksichtigt wird. Unabhängig von der vielfach diskutierten Behandlung von Betriebsvermögen bietet das geltende Recht hierzu einige Möglichkeiten.



Übertragen des Familienheims

Eine Möglichkeit, Vermögen ohne jegliche schenkungsteuerliche Belastung zu übertragen, besteht in der Zuwendung eines Familienheims (Haus oder Wohnung, in dem bzw. in der sich der Mittelpunkt des familiären Lebens befindet) zwischen Ehegatten oder eingetragenen Lebenspartnern zu Lebzeiten. Durch eine solche Übertragung kann nicht nur der Ehegatte eine schenkungsteuerfreie Zuwendung erhalten. Bei gemeinsamen Kindern ist damit auch die Möglichkeit eröffnet, auf Ebene der Eltern Vermögen so zu verteilen, dass bei Versterben eines Elternteils eine Doppelbelastung mit Erbschaftsteuer vermieden werden kann. Im Gegensatz zu der Befreiung für das Familienheim im Erbfall ist bei einer Schenkung zu Lebzeiten gesetzlich keine Behaltensfrist vorgesehen. Daher kann es auch aus diesem Grund interessant sein, das Familienheim bereits zu Lebzeiten auf den Ehegatten bzw. den eingetragenen Lebenspartner zu übertragen.

Vorhalten von Nutzungsrechten

Um bereits heute Vermögen in die nächsten Generationen zu übertragen und gleichzeitig die eigene finanzielle Versorgung sicherzustellen, sind Zuwendungen unter Nutzungsvorbehalt (z. B. eines Nießbrauchs) möglich. Bei diesen Zuwendungen wird Vermögenssubstanz übertragen; der Übertragende behält sich jedoch die Nutzungen oder Erträge an dem zugewendeten Vermögen bis zu seinem Tod vor. Außerdem wird der Wert des Nutzungsrechts vom Wert des übertragenen Vermögens abgezogen, sodass eine deutlich geringere Bereicherung des Be-

schenkten eintritt. **Beispiel:** Vater schenkt seinem Sohn ein nicht zu Wohnzwecken vermietetes Grundstück im Wert von 600 000 Euro. Der Kapitalwert des Nießbrauchs beträgt z. B. 200 000 Euro und wird wie eine Schuld hiervon abgezogen. Von der verbleibenden Bereicherung von 400 000 Euro wird der persönliche Freibetrag des Sohnes von 400 000 Euro abgezogen. Es tritt keine steuerpflichtige Bereicherung ein. Ohne Vorbehalt des Nießbrauchs wäre der Sohn um 600 000 Euro bereichert und könnte lediglich seinen Freibetrag von 400 000 Euro abziehen. Er müsste 200 000 Euro mit 11 % versteuern und 22 000 Euro Schenkungsteuer zahlen.

Kettenschenkungen

Bei Zuwendungen zwischen zwei Personen, die den persönlichen Freibetrag übersteigen, kann überlegt werden, ob unter Einschalten einer dritten Person eine Optimierung der Übertragung durch Ausschöpfen mehrerer persönlicher Freibeträge erfolgen kann. So kann z. B. ein Ehegatte dem gemeinsamen Kind Vermögen in Höhe des persönlichen Freibetrags zuwenden und Vermögen in gleicher Höhe seinem Ehegatten übertragen, der dieses dann ebenfalls an das gemeinsame Kind weiter überträgt. Das Kind kann auf diesem Weg den für Kinder geltenden Freibetrag zweimal geltend machen. **Beispiel:** Vater schenkt seiner Ehefrau und der gemeinsamen Tochter jeweils 400 000 Euro. Anschließend schenkt die Ehefrau der Tochter aus freien Stücken ebenfalls 400 000 Euro. Die Tochter hat insgesamt 800 000 Euro erhalten. Alle Schenkungen sind steuerfrei. Hätte der Vater seiner Tochter 800 000 Euro geschenkt, so hätte die Tochter nur hiervon ihren persönlichen Freibetrag von 400 000 Euro abziehen können. Die verbleibenden 400 000 Euro hätte sie mit 15 % versteuern müssen. Dieser Weg hätte 60 000 Euro Schenkungsteuer gekostet. Unter bestimmten Voraussetzungen kann es also zur Ausnutzung der persönlichen Freibeträge innerhalb der Familie sinnvoll sein, Schenkungen nicht direkt an einen Begünstigten auszuführen, sondern über eine Kette von Schenkungen. Die Anerkennung einer solchen Kettenschenkung durch Finanzverwaltung und Rechtsprechung ist jedoch an das Vorliegen bestimmter Voraussetzungen geknüpft, u. a. daran, dass die eingeschaltete Durchgangsperson eine eigene Dispositionsbefugnis über das zunächst ihr zugewendete Vermögen besitzt.

FAZIT

Es gibt für keinen Fall eine Standardempfehlung, wie Erbschaft-/Schenkungssteuer vermieden oder reduziert werden kann. Zuerst müssen die Wünsche und Ziele des Zuwendenden beachtet werden. Sind diese jedoch klar und sind auch andere wichtige Bereiche (z. B. Familien- und Gesellschaftsrecht, andere Steuerarten, Liquidität, Rendite, Familienfrieden) berücksichtigt, sind häufig Gestaltungen möglich, die das Vermögen auf die nachfolgenden Generationen übergehen lassen, den Lebensabend des Zuwendenden finanziell absichern und dabei die Steuerlast minimieren.

Autorenübersicht



bdeCONSULTING GmbH
Unternehmensberatung
Gösselkoppel 56, 22339 Hamburg
Telefon 040 53910-281
Telefax 040 53910-280
info@bde-consulting.de
www.bde-consulting.de
Autor: Götz Walter (S. 10)



BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhrentwiete 12, 20355 Hamburg
Telefon 040 30293-0
Telefax 040 337691
hamburg@bdo.de
www.bdo.de
Autoren: Thomas Dempewolf (S. 12, 18–19),
Roland Speidel (S. 18–19)



DIERKES | PARTNER
Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer,
Steuerberater, Rechtsanwälte
Baumwall 7, 20459 Hamburg
Telefon 040 36156-0
Telefax 040 36156-222
hamburg@dierkes-partner.de
www.dierkes-partner.de
Autoren: Klaus-Dieter Schäfer,
Tim Wöhler (S. 26)



Hamburger Sparkasse AG
Ecke Adolphsplatz/Gr. Burstah, 20457 Hamburg
Telefon 040 3579-6419
Telefax 040 3579-7389
jan-christopher.breuel@haspa.de
www.haspa.de
Autor: Jan-Christopher Breuel (S. 8–9)



HUTH DIETRICH HAHN

HUTH DIETRICH HAHN
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft
Neuer Jungfernstieg 17, 20354 Hamburg
Telefon 040 41525-0
Telefax 040 41525-111
info@hdh.de
www.hdh.de
Autoren: Oliver Förster (S. 13),
Dr. Niklas Mirbach (S. 11)



Leuphana Universität Lüneburg
Scharnhorststraße 1, 21335 Lüneburg
Telefon 04131 667-0
info@leuphana.de
www.leuphana.de
Autoren: Ina Treptow,
Prof. Dr. Patrick Velte (S. 20–21)



**Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH**
Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-0
Telefax 0511 33705-55
info@mbg-hannover.de
www.mbg-hannover.de
info@nbb-hannover.de
www.nbb-hannover.de
Autoren: Rainer Breselge (S. 22–23),
Detlef Siewert (S. 7)



SCHLARMANNVONGEYSO
Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Partnerschaft mbB
Veritaskai 3, 21079 Hamburg
Telefon 040 697989-0
Telefax 040 697889-110
info@schlarmannvongeyso.de
www.schlarmannvongeyso.de
Autoren: Andreas Braunwarth (S. 16),
Dr. Zoran Domić (S. 14–15)



SCHMIDT-JORTZIG PETERSEN PENZLIN
Rechtsanwälte · Partnerschaftsgesellschaft
Alstertor 9, 20095 Hamburg
Telefon 040 3095496-0
Telefax 040 3095496-50
info@sjpp.de
www.sjpp.de
Autor: Dr. Philippe Rollin (S. 24–25)



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

SERVICE-SEITEN

INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Alle Beiträge
finden Sie auch
online in unserem
Ratgeberportal

Service-Seiten im Netz

- neues Ratgeberportal
- informativ – sachlich – unabhängig
- Veröffentlichungen sämtlicher Artikel aus allen Magazinen Deutschlands in einem Portal vereint
- effektive Werbepattform in einem hochwertigen Umfeld

