OWL

SERVICE-SEITEN Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.info | Ausgabe Ostwestfalen/Lippe 2015

Umsatzsteuer

MARKENSCHUTZ
Patentverletzung

Widerrufsbelehrungen

Liquidität

Personalentwicklung

Die Aktie
Besser als ihr Ruf?

Unternehmensnachfolge
Stolperstein Schenkungsvertrag

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Ostwestfalen/Lippe 2015

Jahresausgabe
Nr. 4

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
62 000 Stück

Verteilung
Beilage „Ostwestfälische Wirtschaft“
Beilage „Lippe Wissen & Wirtschaft“
(Ausgaben Januar 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
panthermedia/Kheng Ho Toh

Bildquellennachweis
panthermedia (www.panthermedia.de)

Nächste Ausgabe
Januar 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
42 Autorenübersicht

Veröffentlichungen

7 Die Aktie: Besser als ihr Ruf?!
10 Stets liquide sein
12 Immer Ärger mit Restschuldversicherungen
13 Böse Überraschungen mit Bürgschaften
14 Fehlerhafte Widerrufsbelehrungen – ein Fazit
15 Deutschland hat ein neues Doppelbesteuerungsabkommen mit China abgeschlossen
16 Ausgewählte aktuelle Entwicklungen in der Umsatzsteuer
19 Steuerliche Risiken bei Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer
20 Maßnahmen zur Verbesserung der Informationssicherheit im Mittelstand
22 Wie robust ist Ihr Unternehmen?
24 Unternehmensnachfolge
26 Sofortmeldung gewinnt an Brisanz
28 Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten
30 Die Eigenverwaltung als Mittel der Wahl zur Sanierung von Unternehmen
33 Markenschutz oder Markenfrust?
34 Vorbenutzungsrecht
36 Professionalisierung der betrieblichen Altersversorgung
39 Die Generation Y verändert die Wirtschaft
40 Personalentwicklung nachhaltig gestalten

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 Infomation 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. Oftmals unterliegen Unternehmer auch dem Trugschluss, die geeignete Hilfe nur in Deutschlands Metropolen – also z. B. Hamburg, Berlin oder München – zu finden. Dem ist glücklicherweise nicht so, denn eine Vielzahl von äußerst kompetenten Beratern findet man quasi „vor der eigenen Haustür“.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht versuchen auch mit der Ihnen vorliegenden vierten Jahresausgabe für die Region Ostwestfalen/Lippe, interessante Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aufzuzeigen – verständlich erklärt überwiegend von Autoren der hiesigen Region. 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.

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.

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.

Dipl.-Kfm. Benedikt Kastrup
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
HLB Dr. Stückmann und Partner mbB, Bielefeld

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie halten eine weitere prall gefüllte Ausgabe der Service-Seiten Finanzen Steuern Recht in Ihren Händen.

Die erneut große Bandbreite an Themen, die die Autoren in ihren Beiträgen aufgegriffen und bearbeitet haben, zeigt, dass auch im vergangenen Jahr die Bereiche Finanzen, Steuern und Recht vielfältigen Veränderungen und Neuerungen unterworfen waren. Und so heißt es für Berater und Unternehmen auch weiterhin, auf dem Laufenden zu bleiben und Chancen und Risiken der vielfältigen Änderungen im Auge zu behalten.

Wir hoffen, dass die bewusst prägnant und praxisrelevant verfassten Beiträge dieser Ausgabe Ihnen, sehr verehrte Leserinnen und Leser, helfen, sich u. a. im Dickicht von Steuer- und Bilanzrecht besser zurechtzufinden und Ihnen zudem vielerlei Impulse für Ihr unternehmerisches Handeln bieten.

Allen Autoren danke ich für ihre sorgfältig recherchierten und präzise formulierten Beiträge.

Ihr Benedikt Kastrup

Vita

1984 – 1986	Ausbildung zum Bankkaufmann
1987 – 1992	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
1996	Steuerberaterexamen
1998	Wirtschaftsprüferexamen
1999 – 2004	Referent an der IHK-Weiterbildungsakademie, Bielefeld
2003	Eintritt als Partner bei HLB Dr. Stückmann und Partner mbB
2000 – 2006	Referent in der Berufsausbildung am Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW)
2003 – 2009	Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Bielefeld
seit 2009	Lehrbeauftragter an der Universität Bielefeld
2011	CVA (Certified Valuation Analyst)

Fachlicher Beirat

Dr. rer. pol. Ulrich Bittihn

Vorstandsvorsitzender der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

1970 – 1976	Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Regensburg und Göttingen
1977 – 1987	Firmenkundenbetreuung Dresdner Bank AG, Niederlassung Bielefeld
1986	Promotion zum Dr. rer. pol. an den Universitäten Oldenburg und Göttingen
1990	Honorarprofessor an der Hochschule Ostwestfalen-Lippe, Detmold
1987 – 2000	Niederlassungsleiter, Direktor, Bankhaus Hermann Lampe KG, Bielefeld
seit 2000	Vorstandsvorsitzender der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG
seit 2001	diverse Aufsichtsratsmandate im Finanz- und Industriesektor

Dr. iur. Uwe Hohage

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater

1991 – 1996	Studium der Rechtswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum
1997 – 1999	Referendariat im Bezirk des OLG Hamm und in Sydney (AUS)
2000	Rechtsanwalt, PwC Düsseldorf
2003	Bestellung zum Steuerberater
2004	Promotion zum Dr. iur.
2005	Tätigkeit am European Tax Desk bei PwC New York City (USA)
seit 2011	Partner bei PwC in Bielefeld

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
1998	Promotion zum Dr. iur.
seit 2003	Partner bei hww wienberg wilhelm Insolvenzverwalter Partnerschaft

Martin Schrahe

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

1983 – 1985	Berufsausbildung zum Bankkaufmann bei der Dresdner Bank AG, Bielefeld
1987 – 1991	Studium der Betriebswirtschaftslehre in Paderborn und Worms, Abschluss: Diplom-Betriebswirt
1996	Bestellung zum Steuerberater
seit 1997	Geschäftsführender Gesellschafter der HPS Steuerberatungsgesellschaft mbH
1999	Bestellung zum Wirtschaftsprüfer
seit 2004	Geschäftsführender Gesellschafter der Vereinigten Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
seit 2008	Partner der HPS Stakelbeck und Partner – Rechtsanwalt Steuerberater
seit 2013	Partner der HPS Birke und Partner – Rechtsanwalt

Axel Martens
Hauptgeschäftsführer
Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold

Grußwort

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

die Gewerbefreiheit ist ein vom Grundgesetz geschütztes Gut. Die Freiheit, sich unternehmerisch selbst zu verwirklichen, ist jedoch zugleich begrenzt. Sie unterliegt zahlreichen staatlichen Restriktionen, gesetzlichen Erlaubnisvorbehalten und nicht zuletzt steuerlichen Eingriffen.

Im Grundsatz finde ich diesen Zustand nicht falsch. Genauso wie die Gewerbefreiheit selbst, gehören auch regulierende Rahmenbedingungen zu den elementaren Ordnungsprinzipien einer modernen Wirtschaftsverfassung.

Allerdings erhebe ich Einwendungen gegen solche Vorschriften, die über das Ziel der ausgewogenen Regulierung hinausschießen. Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmers sollte im Wesentlichen von seinen persönlichen Fähigkeiten bestimmt werden, von seinem kaufmännischem Geschick, seinem Ideenreichtum, seinem Fleiß und seinem Mut zum Risiko. Der Einsatz dieser Fähigkeiten kommt zwangsläufig zu kurz, wenn der Unternehmer einen Großteil seiner Konzentration und Zeit darauf verwenden muss, sicherzustellen, rechtlich bloß nichts falsch zu machen.

Das vorliegende Heft liefert einige markante Beispiele. Das Widerrufsrecht wurde in einen Wortlaut gepresst, den nur noch Fachjuristen verstehen. Ohne schlechte Absichten verwenden unzählige Online-Händler eine fehlerhafte Widerrufsbelehrung und tappen in die Abmahnfalle. Im Umsatzsteuerrecht wird ständig an Einzelvorschriften herumgebastelt – es wird vor allem immer komplizierter. International oder in bestimmten Branchen tätige Unternehmen sind schon längst nicht mehr in der Lage, ohne juristisches Spezialwissen korrekte Rechnungen auszustellen.

Wir verzeichnen für die letzten Jahre ein ständig abfallendes Gründungsinteresse. Die Region Ostwestfalen-Lippe bildet leider keine Ausnahme. Das hat sicherlich mehrere Ursachen. Ich bin aber überzeugt: Die Angst, in einem fast undurchsichtigen Vorschriftendschungel stecken zu bleiben, ist eine davon.

Die Industrie- und Handelskammern in Ostwestfalen und Lippe haben es sich zur Aufgabe gemacht, die Lust am selbständigen Unternehmertum aufrechtzuerhalten. Wir setzen uns für ein wirtschaftsfreundliches Umfeld ein, wir engagieren uns gegen eine überbordende Vorschriftenbürokratie. Die Gewerbefreiheit muss endlich von den Fesseln einer schier unübersichtlichen Regulierungsdichte befreit werden.

Ich gehe davon aus, dass alle folgenden Beiträge in den Service-Seiten Finanzen Steuern Recht ganz von diesem Geist durchdrungen sind. Eine interessante Lektüre der aktuellen Ausgabe wünscht Ihnen

Axel Martens

Die Aktie: Besser als ihr Ruf?!

Karsten Pohl | Direktor und Leiter Private Banking, Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Aktienanlage – Fluch oder Segen? Die Antwort auf diese Frage ist abhängig von der Sicht des Betrachters. Fakt ist, dass wir Deutschen immer weniger in Aktien bzw. Aktienfonds investieren. Vom Höchststand mit nahezu 13 Millionen Aktienanlegern 2001 ist diese Zahl 2013 auf unter neun Millionen gefallen.

Wie kommt das? Versprechen doch Aktienanlagen langfristig überdurchschnittliche Renditen. Wer das Kapital hingegen so konservativ investiert wie wir Deutschen, der könnte langfristig einen Fehler machen. Grund für die Abkehr vom Aktienmarkt sind sicherlich die zum Teil starken Ausschläge der Aktienmärkte in den zurückliegenden 15 Jahren. Wer erinnert sich nicht an die scharfen Kursrückgänge von 2000 bis 2003 oder 2008 bis März 2009 oder das zweite Halbjahr 2011. Die Aktienmärkte wären derzeit nicht nahe ihrer historischen Höchstkurse, hätte es zwischendurch nicht noch deutlich stärkere Kurssteigerungen gegeben. Sicherlich, die Schwankungsbreite der Kursentwicklungen hat in diesem Jahrtausend zugenommen. Zusätzlich kommen Kursrückgänge immer überraschend und sind letztendlich schwer vorhersehbar. Das ausgeprägte Sicherheitsbedürfnis der Deutschen bei der Kapitalanlage führt scheinbar zu einer Abkehr von der Aktienanlage. Warum können wir die Aktienanlagen, sofern sie breit gestreut sind, nicht auch langfristig wirken lassen? Warum halten uns diese bekanntermaßen temporären Kursrückschläge von der Aktienanlage ab? Vielleicht ist es auch die Angst, sich selbst eingestehen zu müssen, dass der Zeitpunkt der Anlageentscheidung im Nachhinein zunächst ungünstig war. Aber deshalb auf die Vorteile der Aktienanlage verzichten?

Was sind die Alternativen? Kann eine Geldanlage mit einem risikolosen Zins von unter 0,5 % noch als sicher bezeichnet werden, wenn doch die Inflationsrate und die Steuern zu einem realen Kaufkraftverlust führen? Dabei werden sich die Rahmendaten unseres Erachtens auf lange Sicht nicht ändern. Wer in den nächsten fünf Jahren auf steigende Zinsen setzt und deshalb kurzfristig anlegt, könnte eine große Enttäuschung erleben.

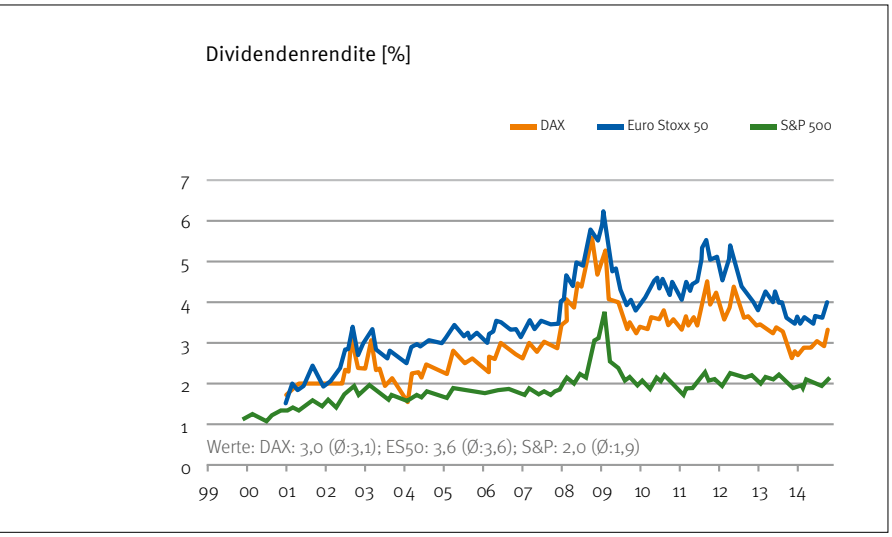
Aber nun der Versuch einer realistischen Einschätzung: Denn die Rückrechnung der erzielbaren Aktienrendite bei Indexhöchstständen ist genauso unrealistisch für den Neueinsteiger wie dieselben Berechnungen nach einem scharfen Aktienmarktrückgang. Fakt ist, dass langfristig betrachtet die Investition in unternehmerisches Kapital eine höhere Wertentwicklung zeigen muss als der risikolose Zins. Denn wer etwas „unternimmt“, der investiert gerade nicht risikolos und muss dafür einen zusätzlichen Ertrag erhalten.

Weiterhin gilt, dass die Investition in Aktien einen langfristigen Anlagehorizont voraussetzt, gerade um die höhere Volatilität aufzufangen. Die Frage nach der Höhe der Aktienquote in einer gut strukturierten Gesamtallokation der Vermögenswerte kann nur individuell festgelegt werden – ist sie doch von vielen persönlichen Faktoren abhängig.

Die Grundregel „100 minus Lebensalter“ bildet auch dabei nur eine grobe Orientierungshilfe. An den beiden Extremen liegt diese Pauschalallokation durchaus richtig. Wer hat einen längeren Zeithorizont bis zur Verfügung der Kapitalanlage als ein neugeborenes Kind? Dabei müssen nicht riesige Beträge angelegt werden. Mit einem Aktienfondssparplan ab 50 Euro im Monat, Quartal oder Halbjahr können Eltern oder Großeltern für den neuen Erdenbürger eine gute finanzielle Grundlage schaffen.

Im hohen Alter neigen Anleger dazu, frühzeitig auf risikolose Anlagen umzuschwenken. Sofern absehbar ist, dass das Kapital noch zu Lebzeiten vollständig verbraucht wird oder von den Erben sofort zur Schuldentilgung verwendet werden muss, ist diese vorsichtige Vorgehensweise sicherlich richtig. Ansonsten sollte sich jeder potenzielle Erblasser die Frage stellen, ob für die Erben nicht ebenfalls eine gut strukturierte, auch in Aktien investierte Gesamtanlage mit entsprechenden Renditeaussichten attraktiv und richtig ist. Die Vermögensnachfolger werden es danken.

Nach diesen teils „philosophischen“ Betrachtungen nun ganz konkret: In der Kapitalanlage müssen wir neben der Betrachtung der Risiken immer auch die Chancen sehen. Die durchschnittliche Dividendenrendite der größten 30 Unternehmen im deutschen Aktienindex (DAX) liegt aktuell bei über 3 %, die der Euro-Stoxx-50-Unternehmen bei ca. 4 %. Die großen



Quelle: DZ BANK – Perspektiven für Konjunktur und Finanzmärkte

Unternehmen der Ölbranche weisen in Europa Dividendenrenditen von ca. 4 bis 6 % auf! Dann dürfen Aktienanlagen zwischenzeitlich auch gerne Kursschwankungen aufweisen. Sofern das Geld nicht kurzfristig benötigt wird, kann der Anleger allein mit der erzielten Dividende die Ausschüttungs-Cashflows des Gesamtfinanzvermögens deutlich steigern. Bei einer defensiven Gesamtausrichtung mit einer Aktienquote von bspw. 25 % kann so allein aus der Aktienanlage die aktuelle Inflationsrate überkompensiert werden.

Der Langfristanleger will an den unternehmerischen Erfolgen seiner Aktienanlagen partizipieren. Dabei ist es wichtig, das Risiko von einzelnen unternehmerischen Misserfolgen möglichst zu minimieren. Die Vorgehensweise ist einfach – Streuung heißt das unbedingte Gebot. Dies kann bekanntermaßen bei der Aktiendirektanlage über ein nach Branchen, Regionen und Währungsgebieten breit diversifiziertes Aktienportfolio geschehen. Dazu sollten mindestens 10 Einzelaktienpositionen aufgebaut werden.

Alternativ bieten sich aktiv oder passiv gemanagte Aktienfonds an. Unter aktiv gemanagten Fonds verstehen wir die bekannten Publikumsfonds. Diese sollten sich durch einen langfristigen Track-Record auszeichnen, also eine entsprechende Mehrperformance gegenüber dem zugrunde liegenden Aktienindex aufweisen. Die passiv gemanagten ETF (Exchange-Traded-Funds) bilden dagegen die Wertentwicklung des hinterlegten Aktienindex nahezu unmittelbar ab und verzichten auf ein kostspieliges Management. Dafür gibt es keine Über- oder Untergewichtungen von erwartet positiv oder negativ performenden Einzelwerten.

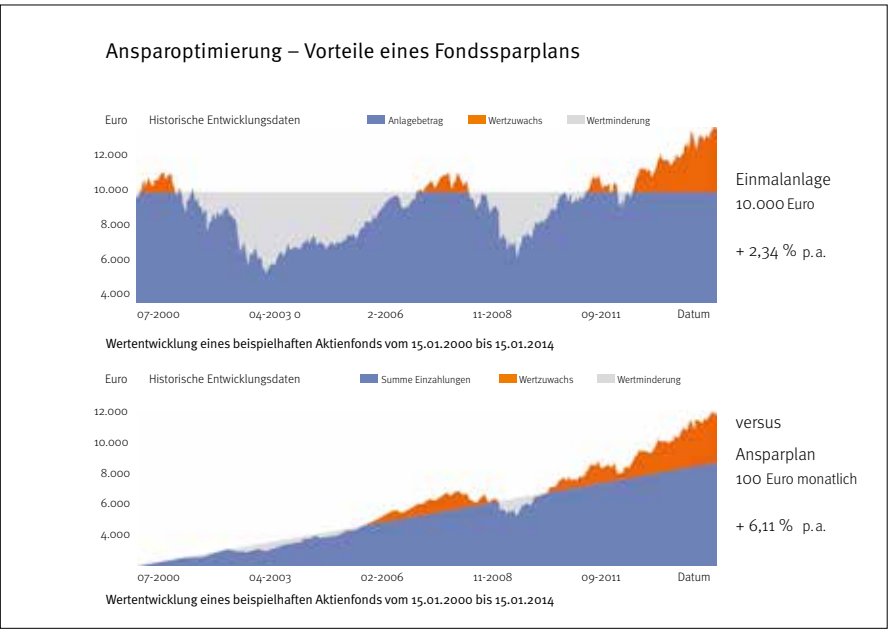
Gerade der Anleger, der sich etwas näher mit der Aktienanlage beschäftigen möchte und ggf. auch in Einzelaktien investiert, sollte sich neben der Verteilung der Chancen auf mehrere Einzelwerte auch über den Investitionszeitpunkt Gedanken machen. In der aktuellen Situation historisch hoher Aktienkurse und der Diskussion über das künftige Wirtschaftswachstum macht es Sinn, neben sofortigen Investitionen auch Kurslimite ferstzulegen, die den Kauf oder Nachkauf von Aktien zu niedrigeren Kursen ermöglichen.

Da diese Limitorders nur bei entsprechenden Kursrückgängen greifen können, bleibt das Geld bei steigenden Kursen dagegen auf dem Anlagekonto liquide und somit nahezu zinslos verbucht. Hier bieten Discountzertifikate eine gute Alternative. Diese rechtlich betrachteten Bankschuldverschreibungen beinhalten die Verpflichtung, den zugrunde liegenden Basiswert (z. B. Aktie oder Aktienindex) zu einem niedrigeren Preis (Basispreis unter aktuellem Kurs) kaufen zu müssen. Liegt bei Fälligkeit der Preis der Aktie über dem Basispreis (CAP), wird dem Anleger dieser zurückgezahlt und er erhält somit eine durchaus respektable Prämie. Liegt der Preis der Aktie unter dem Basispreis, so erhält der Anleger die Aktie oder den Gegenwert des Börsenschlusskurses in bar ausgezahlt und kann sich dann selbst die verbilligte Aktie an der Börse kaufen. Ergebnis: Im derzeitigen Marktumfeld können interessante Aktienwerte bei einer Laufzeit von bspw. einem Jahr mit einem Abschlag von über 10 % erworben werden. Bei gestiegenen Kursen erzielt der Anleger immerhin eine ansehnliche Rendite, wie nachstehendes Beispiel zeigt:

Beispiel (Stand: 10.11.2014):

Basiswert	Cap	Bewertungs-tag	Kurs Basiswert ca.
SAP	50,00 Euro	18.12.2015	53,39 Euro

Kurs Zertifikat ca.	Discount	max. Rendite p. a.
46,39 Euro	13,00 %	6,75 %



Die Grafik basiert auf Berechnungen gemäß BVI-Methode und veranschaulicht die Wertentwicklung in der Vergangenheit. Zukünftige Ergebnisse können sowohl niedriger als auch höher ausfallen. Die Wertentwicklung berücksichtigt die auf Fondsebene anfallenden Kosten (z. B. Verwaltungsvergütung) und den Ausgabeaufschlag des jeweiligen Sondervermögens, ohne die auf Kundenebene anfallenden Kosten (z. B. Depotkosten) einzubeziehen. Steuerliche Aspekte und Dynamisierungen bleiben unberücksichtigt.

Quelle: Union Investment

Es bleibt für viele Anlageberater rational betrachtet ein Rätsel, warum die Kapitalanleger seit der Finanzmarktkrise lieber Aktienanleihen als Discountzertifikate erwerben. In der klassischen Ausprägung weisen beide Anlageformen ein nahezu identisches Rendite-Risiko-Profil aus. Dabei sind Discountzertifikate in der Regel für den Anleger liquider, kostengünstiger und transparenter. Der Grund liegt darin, dass im Begriff „Aktienanleihe“ nicht das vermeintliche „Unwort“ Zertifikat auftaucht. Das Emittentenrisiko ist in beiden Anlagearten identisch. Hier agieren die Anleger wohl eher emotional als rational.

Aber zurück zu den Timing-Überlegungen: Um das kurzfristige Aktienrisiko in den Griff zu bekommen, kann der Anleger entweder kostenpflichtige Absicherungsstrategien vornehmen oder die Investitionen auch zeitlich strecken. Dabei bieten die über viele Jahre investierenden Einzahlpläne in Aktienfonds unschlagbare Vorteile. Wird regelmäßig (möglichst monatlich) ein bestimmter Betrag investiert, so werden bei hohen Aktienkursen relativ wenig Fondsanteile und bei niedrigen Kursen relativ viele Fondsanteile erworben. Dieses klassische Durchschnittskostenprinzip wirkt gerade bei langfristigen Einzahlphasen bei jungen Menschen oder zur Altersvorsorge fantastisch. Aufgrund der auch unterjährigen Schwankungsbreite der Aktienmärkte sollte jeder Anleger, der eine Einmalanlage in Aktienfonds beabsichtigt, darüber nachdenken, die Investition über 6 bis 24 Monatsraten zu strecken. Diese sog. „Investitionspläne“ sind absolut sinnvoll, werden aber noch zu selten in Anlagekonzepten umgesetzt.

An der Beispielrechnung eines weltweit investierenden Aktienfonds wird deutlich, wie stark sich die Schwankungsbreite einer Einmalanlage von der eines regelmäßigen Ansparplans unterscheiden kann.

Ist die Aktie besser als ihr Ruf? Das Fazit lautet eindeutig ja! Wer gewisse Grundregeln im Umgang mit Aktien beherzigt, für den bleibt im Bereich des Finanzvermögens die Aktienanlage nahezu alternativlos. Gerade in der derzeitigen Kapitalmarktsituation muss man das kategorische Negieren dieser Anlageklasse als geradezu sträflich betrachten. Selbstverständlich können individuelle Situationen die Anlage in Aktien verbieten, z. B. bei kurzfristigem Liquiditätsbedarf über das gesamte Finanzvermögen.

Ansonsten gilt es, die Aspekte Streuung und Timing besonders zu beachten: Streuung der Anlage über mehrere Einzelaktien oder über die Anlage in aktiv oder passiv gemanagten Fonds. Das Timing-Risiko kann über limitierte Aktienorders oder die Beimischung von Discountzertifikaten reduziert werden. Langfristig ideal wirken Fondsspar- bzw. Investitionspläne.

Fazit

Eine aktuelle Studie dokumentiert das ganze Ausmaß der deutschen Aktienenthaltsamkeit. Denn nur in 3 der letzten 13 Jahre haben die Deutschen mehr für Aktien als für Blumen und Düngemittel ausgegeben. Hoffen wir, dass dieser Trend sich in den nächsten Jahren umkehren wird, ansonsten wird es ganz eng in der Altersvorsorge.

Stets **liquide** sein

Zahlungssysteme für den Mittelstand

Thorsten Wolff | Direktor, Leiter Unternehmenskunden, Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG
Daniel Knipping | Leiter Zahlungssysteme, Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Zahlt mein Kunde pünktlich? Ist die Rechnung überwiesen? Wie sind die aktuellen Kontostände? Mit diesen Fragen müssen sich Unternehmer nahezu täglich beschäftigen. Darüber hinaus erwarten die Kunden stets höchste Qualität, pünktliche Lieferung und natürlich beste Konditionen. Thorsten Wolff und Daniel Knipping erklären, worauf es bei der effizienten Abwicklung von Zahlungen ankommt.

Herr Wolff, die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat ein eigenes Kompetenzzentrum Zahlungssysteme. Warum?

Thorsten Wolff: Volle Auftragsbücher, ein großer Kundenstamm und beste Leistungen allein garantieren noch keinen wirtschaftlichen Erfolg. Auch Zahlungsströme müssen fließen – am besten natürlich rundum störungsfrei. Denn wer keinen Überblick über Zahlungseingänge und Außenstände hat, gerät leicht in Liquiditätsengpässe. Unser Kompetenzzentrum Zahlungssysteme unterstützt den Mittelstand mit umfangreichem Fachwissen und langjähriger Erfahrung dabei, seinen Zahlungsverkehr effizient und reibungslos zu organisieren.

Wie unterstützen Sie die regionalen Unternehmen konkret?

Thorsten Wolff: In unserer Bank haben wir einen zweistufigen Zahlungsverkehrs-Check etabliert. Im ersten Schritt findet ein Gespräch statt, bei dem unsere Berater prüfen, ob Prozesse, Technik, Organisation und Sicherheit sowie die Nahtstelle zur Finanzbuchhaltung gut aufeinander abgestimmt sind. In diesem Bereich lassen sich häufig deutliche Verbesserungen erzielen. Nach intensiver Analyse des Ist-Zustandes durch unsere Berater vom Kompetenzzentrum Zahlungssysteme zeigen wir dann in einem detaillierten Ergebnisbericht die Stärken und Schwächen aus der Perspektive eines externen Dienstleisters auf. Dabei geben wir dem Unternehmer Anregungen und Impulse, wie er die Abwicklung des Zahlungsverkehrs verbessern kann. Bei Unternehmen, die sich auf den internationalen Märkten engagieren, erarbeiten wir diese Lösungen gemeinsam mit den Kollegen aus unserem Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“.

Welche Tipps geben Sie Unternehmen beispielsweise?

Daniel Knipping: In vielen Unternehmen verursacht z. B. die Abrechnung von Dienstreisen einen nicht unerheblichen Aufwand. Die Mitarbeiter zahlen häufig die anfallenden Kosten erst aus eigener Tasche, müssen die Belege sammeln und dann bei der Buchhaltung einreichen. Die Abrechnung muss später kontrolliert und genehmigt werden. Anschließend werden die Kosten über eine separate Buchung erstattet.

EIN PROFESSIONELLES ZAHLUNGSVERKEHRS-MANAGEMENT VERBESSERT DIE SICHERHEIT, STABILITÄT UND WIRTSCHAFTLICHKEIT IM UNTERNEHMEN.

Mitarbeiter, die im Außendienst tätig oder häufig auf Dienstreisen sind, erhalten eine Kreditkarte, mit der sie die notwendigen Ausgaben unterwegs bestreiten können. So kann der Verwaltungsaufwand im Unternehmen deutlich reduziert werden. Hinzu kommt eine höhere Kostentransparenz, da die Daten leichter in das unternehmensinterne Controlling eingebunden werden können. Darüber hinaus bietet die Firmenkreditkarte Schutz bei Missbrauch sowie eine Reise-

Foto: panthermedia/Luk Gojda

kranken- und Reiseunfallversicherung für die Mitarbeiter.

Sie betrachten in Ihrem Zahlungsverkehrs-Check auch die Sicherheit von Zahlungssystemen – was bedeutet das genau?

Daniel Knipping: Als Erstes schauen wir uns natürlich die Schnittstelle zur Bank an. Welches Zahlungsverkehrsprogramm und welches Sicherungsverfahren werden eingesetzt? Sind die Lösungen auf dem aktuellen Stand oder gibt es schon bessere Verfahren? Dies ist aber nur ein kleiner Teil unserer Analyse. Da die Zahlungen auch elektronisch in der Buchhaltung verarbeitet werden, betrachten wir im Zahlungsverkehrs-Check die Sicherheit des gesamten IT-Systems. Dabei analysieren wir die Organisation der Datensicherung, die Aktualität der Betriebssysteme und Anwendungen sowie die Benutzer- und Rechteverwaltung im Unternehmen. Außerdem prüfen wir, ob Notfallkonzepte bestehen und rechtliche Rahmenbedingungen eingehalten werden.

Können Sie mit dieser Analyse den IT-Spezialisten im Unternehmen ersetzen?

Daniel Knipping: Nein. Wir betrachten die IT-Sicherheit vor dem Hintergrund der Zahlungsverkehrsprozesse im Unternehmen. Detailanalysen in den Systemen können und wollen wir nicht leisten. Wir sind jedoch der Meinung, dass IT-Sicherheit nie isoliert betrachtet werden sollte. Es reicht nicht aus, sich die einzelne Software und die Schnittstellen anzusehen. Entscheidend ist, dass die Buchungs- und Zahlungssysteme sinnvoll aufeinander abgestimmt und stets verfügbar sind. Denn ein längerer Ausfall kann schnell zu ernsthaften Liquiditätsproblemen führen. Wir zeigen dem Unternehmer auf, worauf er achten muss, und geben in bestimmten Fällen auch die Empfehlung, sich weiteren Rat bei einem IT-Spezialisten zu holen.

Und was ist, wenn die Zahlungsverkehrsprogramme trotz aller Vorkehrungen einmal nicht so reibungslos funktionieren wie geplant?

Daniel Knipping: Die Unternehmen erreichen den Service und Support unseres Kompetenzzentrums Zahlungssysteme über eine zentrale Telefonnummer oder per E-Mail. Da die Mitarbeiter die Unternehmen und deren Zahlungssysteme meist persönlich kennen, können sie viele Fragen direkt telefonisch beantworten. Außerdem helfen die Berater Zahlungssysteme auch mit einer bequemen Fernwartung. Wenn es erforderlich oder gewünscht ist, fahren unsere Mitarbeiter zum Kunden und lösen die Probleme direkt vor Ort.

Herr Wolff, wie wichtig sind Ihrer Meinung nach effiziente Zahlungssysteme für die heimischen Unternehmen?

Thorsten Wolff: Stabile Zahlungssysteme sind eine notwendige Voraussetzung für jedes Unternehmen, um überhaupt Geschäfte abzuwickeln und die Zahlungsfähigkeit zu sichern. Darüber hinaus bieten Zahlungssysteme viel Potenzial, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Mit unserem Zahlungsverkehrs-Check haben wir einen Beratungsansatz entwickelt, diese Potenziale systematisch zu erkennen und unseren Kunden darzulegen. Denn schlankere Prozesse, niedrigere Kosten und geringere Risiken helfen jedem Mittelständler – egal ob klein oder groß –, am Markt zu bestehen.

Immer Ärger mit **Restschuldversicherungen**

Die vorzeitige Beendigung eines Darlehens führt zum Wegfall des versicherten Risikos

Constantin Goosmann | Rechtsanwalt | HPS Birke und Partner Rechtsanwälte – Steuerberater, Bad Oeynhausen

Die Restschuldversicherung springt je nach gewähltem Vertragsumfang ein, wenn die geschuldeten Darlehensraten von dem Darlehensnehmer wegen Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit oder Tod nicht mehr geleistet werden können. Die Versicherung soll die Bank sowie den Darlehensnehmer schützen. Problematisch ist jedoch die Kündbarkeit einer solchen Versicherung im Falle einer vorzeitigen Ablösung des Darlehens.

Die Kündigung einer Restschuldversicherung kann problematisch sein, wenn der Darlehensnehmer in der komfortablen Situation ist, das Darlehen aus Eigenmitteln vorzeitig abzulösen. Hat der Darlehensnehmer selbst Geld angespart, geerbt oder auf anderen Wegen erhalten und möchte nunmehr den bestehenden Darlehensvertrag vollständig ablösen, stellt sich die Frage, was mit den zu Beginn des Darlehensvertrages geleisteten Beiträgen für die Restschuldversicherung geschieht.

Hier sind zwei Konstellationen zu unterscheiden. In den Fällen, in denen die Ablösung nach dem dritten Vertragsjahr erfolgt, kann unproblematisch eine Kündigung der Versicherung mit anteiliger Erstattung der Versicherungsbeiträge von dem Darlehensnehmer erklärt werden. Löst der Darlehensnehmer dagegen das Darlehen bereits innerhalb der ersten drei Vertragsjahre ab und kündigt gleichzeitig die Restschuldversicherung, wird die Bank in der Regel die Kündigung der Versicherung zurückweisen und eine anteilige Erstattung der Versicherungsbeiträge für die ersten drei Vertragsjahre ablehnen.

Erfolgt die Kündigung der Restschuldversicherung innerhalb der ersten drei Vertragsjahre, verweisen die Banken regelmäßig auf § 11 Abs. 4 Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Nach dieser gesetzlichen Bestimmung besteht die Kündigungsmöglichkeit für den Versicherungsnehmer erstmals zum Ende des dritten Vertragsjahres mit einer 3-monatigen Kündigungsfrist.

Die Banken argumentieren, dass die vorzeitige Ablösung des Darlehens den Anspruch auf die Versicherungsleistung nicht entfallen lasse und dieser entsprechend dem Tilgungsplan weiter bestehen würde. Der Versicherungsnehmer muss also weiterhin ein Risiko versichern und bezahlen, das de facto gar nicht mehr besteht.

Allerdings fällt mit der vorzeitigen Beendigung des Darlehens auch der Sinn und Zweck der Restschuldversicherung weg. Faktisch muss doch gerade kein Risiko mehr abgesichert werden. Sollte der Darlehensnehmer arbeitsunfähig werden oder seine Arbeit verlieren, belasten ihn nach der Ablösung des Darlehens die Darlehensverbindlichkeiten nicht mehr. Der Versicherungsschutz läuft vielmehr ins Leere.

Für die Darlehensnehmer müsste daher in den Fällen, in denen eine Ablösung des Darlehens in den ersten drei Vertragsjahren erfolgt, ein außerordentliches Kündigungsrecht für die Restschuldversicherung bestehen. Ein solches außerordentliches Kündigungsrecht wird auch nicht durch § 11 Abs. 4 VVG ausgeschlossen, denn hierbei handelt es sich um keine abschließende Regelung.

Bei dem Darlehensvertrag und der Restschuldversicherung handelt es sich des Weiteren um verbundene Geschäfte. Die Restschuldversicherung wurde nur aufgrund des Darlehensvertrages abgeschlossen. Niemand würde eine Restschuldversicherung abschließen, wenn er hierdurch nicht auch eine bestehende Zahlungsverpflichtung absichern würde. Fällt das Darlehen weg, muss dies auch für das versicherte Risiko gelten.

Darlehensnehmer sollten sich daher von einem spezialisierten Rechtsanwalt auf Bank- und Kapitalmarktrecht beraten lassen, wenn sie ihr Darlehen vorzeitig ablösen und ihre Versicherungsprämie auch für die ersten drei Vertragsjahre anteilig zurückerhalten möchten. Eine Rechtsschutzversicherung übernimmt je nach Versicherungsgesetz die Kosten einer anwaltlichen Inanspruchnahme in einer solchen Angelegenheit.

Foto: panthermedia/Mihai Barbu

Böse Überraschungen mit Bürgschaften

Vertrauen genügt nicht – Kontrolle ist nötig

Bürgschaften sind gängiges Sicherungsmittel im Rechtsverkehr.
Im kaufmännischen Verkehr werden häufig Bürgschaften gestellt, die den jeweiligen Gläubiger absichern, falls sein Schuldner Forderungen nicht mehr erfüllen kann, insbesondere in die Insolvenz fällt. Zur Absicherung des Gläubigers stellt der Schuldner im Rahmen von Vertragsverhältnissen Bürgschaften, die von Banken oder von großen Versicherungsgesellschaften übernommen werden. Besondere Bedeutung haben Bürgschaften im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr.

Ist der Bürge eine bekannte Bank oder Versicherungsgesellschaft, verführt das oft dazu, sich vom „großen Namen“ blenden zu lassen und die Bürgschaft nicht genau zu überprüfen. Das kann zu bösen Überraschungen führen, wenn der Sicherungsfall eintritt. Mancher Gläubiger macht dann die Erfahrung, dass die Bürgschaft wertlos ist.

Der Wortlaut entscheidet! Ein Fall aus der Praxis:
Ein Gläubiger hatte – wie im Vertrag versprochen – vom Schuldner eine Bürgschaft erhalten, die ihn für den Fall absicherte, dass der Schuldner einen Dauerliefervertrag nicht erfüllte. Der Sicherungsfall trat ein, der Schuldner ging in Insolvenz, konnte den Vertrag also nicht erfüllen, der Gläubiger hatte Schadenersatzansprüche. Der Gläubiger legte die Bürgschaft vor und verlangte von einer großen Versicherungsgesellschaft Zahlung des Schadenersatzes. Die Versicherungsgesellschaft berief sich darauf, der Wortlaut der Bürgschaft passe nicht zu dem, was der Schuldner im Vertrag versprochen habe. Deshalb sei die Bürgschaft unwirksam.

Es stellte sich heraus, dass die große Versicherungsgesellschaft, die Bürgin, nur „ins Regal gegriffen“ und eine Standardbürgschaft unterschrieben hatte, ohne zu prüfen, ob der Wortlaut zu den Ansprüchen passte, die verbürgt werden sollten. Im Text der Bürgschaft war zwar auf einen konkreten Vertrag Bezug genommen, dessen Erfüllung abgesichert werden sollte; der Text der Bürgschaft passte im Übrigen aber nicht zum Inhalt des Vertrages. Beim Gläubiger hatte das im Rahmen einer Routinekontrolle niemand überprüft, die Bürgschaft war – im Vertrauen auf den „großen Namen“ des Bürgen – schlicht abgeheftet worden. Die Bürgschaft war unwirksam. Der Gläubiger fiel mit seinen Ansprüchen aus.

Genaue Prüfung nötig! Die Gerichte stellen hohe Anforderungen an den Text einer Bürgschaft:
Eine Bürgschaft kann nur in Anspruch genommen werden, wenn nach ihrem Wortlaut die Verpflichtung aus einem schuldrechtlichen Vertrag, die abgesichert werden soll, auch tatsächlich abgesichert wird. Da die Bürgschaft in der Regel der Schriftform bedarf, hat auch die Auslegung Grenzen: Ein „schiefer Wortlaut“ kann nur dann gerettet werden, wenn sich in der schriftlichen Vertragsurkunde zumindest Anhaltspunkte finden für die Auslegung, also für das, was tatsächlich gewollt war. Unter Kaufleuten ist eine Bürgschaft zwar nicht formbedürftig, es gelten aber ebenfalls für die Auslegung relativ strenge Anforderungen.

Im Ergebnis gilt daher: Ein Gläubiger, der eine Bürgschaft als Sicherheit annimmt, muss sie überprüfen. Wenn der Wortlaut der Bürgschaft nicht das abdeckt, was der Gläubiger verbürgt haben möchte, muss er die Bürgschaft zurückweisen und eine neue Bürgschaft verlangen. Das Risiko, mit einer Bürgschaft mit „falschem Wortlaut“ ganz auszufallen, ist hoch.

Ein ähnliches Problem gibt es im Übrigen auch aus der Sicht des Schuldners, der die Bürgschaft besorgt und dem Gläubiger zur Verfügung stellt. Auch er muss den Bürgschaftswortlaut sorgfältig prüfen, insbesondere die Frage, ob die Bürgschaft nicht über das hinausgeht, wozu sich der Schuldner im Vertrag mit dem Gläubiger verpflichtet hat (z. B.: Bürgschaft auf erstes Anfordern). In den Bürgschaftsbedingungen, die die Banken oder Versicherungsgesellschaften mit dem Schuldner vereinbaren und die die Grundlage von „Avalkrediten“ sind, zeichnen sich die Bürgen weitgehend von jeder Haftung frei. Die Bürgen können also im Zweifel an den Gläubiger zahlen und das Avalkreditkonto belasten. Das Risiko trägt dann der Schuldner. Auch der Schuldner ist daher gut beraten, eine solche Bürgschaft sorgfältig zu prüfen, bevor er sie aus der Hand gibt.

Dr. iur. Bernhard König
Rechtsanwalt
BRANDI Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB
Büro Detmold

Fehlerhafte Widerrufsbelehrungen – ein Fazit

Über 80 % der überprüften Widerrufsbelehrungen in den Verträgen sind falsch.

Sebastian Birke, LL.M. | Rechtsanwalt | HPS Birke und Partner Rechtsanwälte – Steuerberater, Bad Oeynhausen

Auch einige Jahre nach dem wegweisenden Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) vom 02.02.2011 (Az. VIII ZR 103/10) können die Kreditnehmer aufgrund fehlerhafter Widerrufsbelehrungen in den Immobiliendarlehensverträgen den Vertrag widerrufen und vorzeitig ohne die Zahlung der sonst üblichen Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank aus den aus heutiger Sicht „teuren" Verträgen aussteigen. Untersuchungen haben gezeigt, dass fast jede Bank in der Zeit vom 02.09.2002 bis zum 10.06.2010 den Darlehensnehmern fehlerhafte Widerrufsbelehrungen erteilt hat.

Durch die mediale Berichterstattung in dem zurückliegenden Jahr 2014 ist das brisante Thema der fehlerhaften Widerrufsbelehrungen in den Darlehensverträgen der Banken und der daraus folgenden Chance für die Verbraucher, aus den Verträgen ohne die Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung auszusteigen, noch immer im Fokus.

Welche Widerrufsbelehrungen sind überhaupt fehlerhaft?

Als bekanntestes Beispiel einer vom BGH als fehlerhaft beurteilten Widerrufsbelehrung ist die Formulierung „Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung" anzuführen. Aber nicht nur solche Widerrufsbelehrungen, die den vorgenannten Belehrungstext beinhalten, sind fehlerhaft. Die Überprüfung von Widerrufsbelehrungen der verschiedensten Kreditinstitute und auch die in der jüngsten Vergangenheit über eine Reihe von Widerrufsbelehrungen ergangenen Gerichtsurteile lassen die Schlussfolgerung zu, dass über 80 % der untersuchten Widerrufsbelehrungen die Verbraucher gemäß § 355 BGB nicht deutlich genug über ihre Rechte und Pflichten belehren. Entweder werden von den Banken wichtige Belehrungspassagen vollständig weggelassen oder die Verbraucher werden durch Zusätze, verschachtelte Sätze und Paragrafen verwirrt. Auf eine Gesetzlichkeitsfiktion können sich nur die wenigsten Banken berufen. Für die Verbraucher bedeutet diese hohe Anzahl an fehlerhaften Widerrufsbelehrungen, dass sie ihre Verträge, die sie in der Zeit vom 02.09.2002 bis zum 10.06.2010 abgeschlossen haben, durch einen auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisierten Anwalt auf Fehlerhaftigkeit der Widerrufsbelehrungen überprüfen lassen sollten.

Welche Möglichkeiten haben die Darlehensnehmer?

Den Darlehensnehmern steht bei einer fehlerhaften Widerrufsbelehrung ein zeitlich unbefristetes Widerrufsrecht zu. Die Bank wäre bei einem Widerruf von Gesetzes wegen dazu angehalten, die Verbraucher ohne die Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung aus dem Darlehen vorzeitig zu entlassen. Die Darlehensnehmer müssten an die Bank allerdings die noch offenstehende Restdarlehensvaluta zahlen. Vor einem Widerruf sollte daher unbedingt eine Finanzierungszusage – zu einem aktuell niedrigen Zinssatz – einer anderen Bank vorliegen, wenn der Kredit nicht mit eigenen Mitteln zurückgezahlt werden kann.

Ein Immobiliendarlehensvertrag kann sogar dann noch nachträglich widerrufen werden, wenn er schon vollständig abgelöst worden ist. Wenn der Verbraucher also die Immobilie veräußert hat und das Darlehen bei der Bank bereits abgelöst worden ist, muss die Bank bei einem nachträglich erklärten Widerruf die von den Darlehensnehmern gezahlte Vorfälligkeitsentschädigung nebst Zinsen zurückzahlen.

Die Verbraucher haben aber auch die Möglichkeit, mit der Bank über die Umschuldung des bestehenden Darlehens zu einem niedrigeren Zinssatz in Verhandlung zu treten.

WIE VERHALTEN SICH DIE BANKEN?

Im Bereich der fehlerhaften Widerrufsbelehrungen scheuen die Kreditinstitute gerichtliche Auseinandersetzungen mit den Darlehensnehmern und sind in der Regel zu außergerichtlichen Vergleichen bereit, wenn die Rechte des Verbrauchers durch ein fundiertes außergerichtliches Anwaltsschreiben geltend gemacht werden. Auch wenn die Bank dem Darlehensnehmer bereits wunschgemäß nach dem persönlich erklärten Widerruf eine Abrechnung des Darlehensvertrags übermittelt oder ein Vergleichsangebot für einen neuen Darlehensvertrag zu einem aktuellen Zinssatz angeboten hat, so sollte der Verbraucher diese Angebote der Bank dennoch von einem spezialisierten Anwalt auf Angemessenheit überprüfen lassen.

Foto: panthermedia/Volker Schlichting

Deutschland hat ein neues **Doppelbesteuerungsabkommen** mit **China** abgeschlossen

Dipl.-Betriebsw. Martin Schrahe | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater | HPS Steuerberatungsgesellschaft mbH, Herford

Im März 2014 haben die Volksrepublik China und die Bundesrepublik Deutschland das neue Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen (DBA) ausgehandelt. Danach folgt die Ratifizierung in einem nationalen Gesetzgebungsverfahren mit Unterzeichnung der Ratifikationsurkunde durch den Bundespräsidenten. Anschließend werden die Urkunden zwischen den Vertragsstaaten ausgetauscht (Notifikation). Das DBA wird demnach erst ab 2015 oder 2016 rechtswirksam sein.

Im Folgenden werden die wesentlichen Änderungen im Überblick dargestellt:

Die Quellensteuer auf Dividenden beträgt bislang in China 10 %, unabhängig davon, ob Schachteldividenden oder andere Dividenden vorliegen. Das neue DBA regelt die Quellensteuer auf Dividenden differenzierter. Die Quellensteuer beträgt 5 %, wenn der Empfänger eine Gesellschaft (Ausnahme: Personengesellschaft) ist, die unmittelbar mindestens 25 % des Kapitals der ausschüttenden Gesellschaft hält. 15 % Quellensteuer wird dagegen einbehalten, wenn Dividenden von einer Investmentgesellschaft ausgeschüttet werden, deren Einkünfte unmittelbar oder mittelbar aus unbeweglichem Vermögen im Sinne des Art. 6 des DBA herrühren. Für alle anderen Dividendenzahlungen sieht das DBA einen Quellensteuersatz von 10 % vor. Auf Gewinne aus der Veräußerung von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften hat der Quellenstaat zukünftig grundsätzlich nur noch das Besteuerungsrecht, wenn der Veräußerer innerhalb von 12 Monaten vor der Veräußerung zu mindestens 25 % direkt oder indirekt an der zu veräußernden Gesellschaft beteiligt war. Ausnahmen gelten für börsennotierte Anteile und für Gesellschaften, deren Vermögen zu mehr als 50 % aus Grundvermögen besteht.

Bisher war die Möglichkeit gegeben, für Zinsen und Lizenzgebühren, die ein chinesisches Unternehmen an einen in Deutschland ansässigen Steuerpflichtigen zahlt, 15 % des Bruttobetrages als ausländische Steuer auf die deutsche Steuer angerechnet zu bekommen, obwohl die chinesische Quellensteuer auf Zinsen und Lizenzgebühren auf 10 % begrenzt war. Nach dem neuen DBA fällt die fiktive Anrechnung von Steuern weg, mit der Folge, dass zukünftig in Deutschland nur die tatsächlich angefallene Quellensteuer berücksichtigt wird. Wenn die deutsche Muttergesellschaft ihre chinesische Tochter nicht mit Eigenkapital ausstattet, sondern ein verzinsliches Darlehen gewährt, wird dies nach dem neuen DBA wegen des Wegfalls der fiktiven Steueranrechnung zu einer tendenziell höheren Steuerlast führen. Wie bisher unterliegen Zinszahlungen von China nach Deutschland, soweit sie fremdüblich sind, einer 10%-igen Quellensteuer. Des Weiteren wird eine spezielle nicht anrechenbare Umsatzsteuer – die sog. „Business Tax" – in Höhe von 5 % auf die Zinszahlungen in China erhoben. Diese Business Tax wird allerdings in Deutschland nicht angerechnet, die Steuerlast steigt insoweit.

Für die Nutzung des gewerblichen, kaufmännischen oder wissenschaftlichen Know-hows sinkt der Quellensteuersatz für Lizenzgebühren von 7 % auf 6 %. Für andere Lizenzgebühren bleibt es bei dem 10%-igen Quellensteuersatz.

Das neue DBA wird erhebliche Auswirkungen auf künftige Beteiligungsstrukturen deutscher Investoren in China haben. In der Vergangenheit wurden häufig Investitionen über Holdingstrukturen in Hongkong oder Singapur getätigt. Auch der Einsatz von Holdinggesellschaften in den Niederlanden oder in Belgien wird aus Sicht eines deutschen Investors in punkto Dividendenbesteuerung keine Steuervorteile mehr bringen. Hinzu kommt, dass in letzter Zeit Holdingstrukturen zur Reduzierung chinesischer Quellensteuer von den Steuerbehörden zunehmend kritisch betrachtet wurden. Die chinesischen Finanzbehörden gewähren die angestrebten Vorteile nicht, wenn der Einsatz einer Holdinggesellschaft nicht durch vernünftige wirtschaftliche Gründe gerechtfertigt wird. Nach dem neuen DBA wird es im Regelfall empfehlenswert sein, die Beteiligung an der chinesischen Tochtergesellschaft direkt von Deutschland aus zu halten.

WICHTIGER HINWEIS

Bei Drucklegung dieser Ausgabe stand noch nicht exakt fest, ob das DBA ab 2015 oder 2016 Anwendung findet.

Foto: panthermedia/baoyan

Ausgewählte aktuelle **Entwicklungen** in der **Umsatzsteuer**

Arthur Jagiella | Steuerberater
Dr. rer. pol. Alexandra Maßbaum | Steuerberaterin
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Die Entwicklungen im Bereich der Umsatzsteuer sind stets im Fluss. Die nachfolgenden Ausführungen fassen ausgewählte, insbesondere für mittelständische Unternehmen relevante, aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung zusammen.

1. Umsetzung des sog. Mehrwertsteuerpaketes 2010 / „Mini-One-Stop-Shop“

Zum 01.01.2015 tritt die Umsetzung des sog. Mehrwertsteuerpakets 2010, mit dem (insbesondere) die umsatzsteuerliche Beurteilung von Dienstleistungen umfassend neu geregelt wird, in ihre letzte Phase. Hierbei geht es um die Besteuerung von Telekommunikations-, Rundfunk- und Fernsehdienstleistungen sowie von elektronisch erbrachten Dienstleistungen, die an Verbraucher in der EU erbracht werden. „Verbraucher“ in diesem Sinne sind nicht allein Privatpersonen, sondern z. B. auch Unternehmer, die eine solche Leistung nicht für ihr Unternehmen erwerben, sowie gewisse gleichgestellte Personen.

Den weitaus wichtigsten Teil im grenzüberschreitenden Leistungsaustausch dürften hierbei die elektronischen Dienstleistungen ausmachen – hierzu gehören z. B. die Bereitstellung von Software und anderen Inhalten zum Download (u. a. Musik, Bilder, Filme), aber auch Cloud-Lösungen, das Webhosting sowie die Benutzung von Suchmaschinen. Im Einzelfall kann die Abgrenzung schwierig sein. Nicht zu den Kommunikationsdienstleistungen zählen – z. B. – Beratungen durch Rechtsanwälte per E-Mail oder von einem Lehrer erteilter Unterricht, wenn das Internet nur als Kommunikationsmittel dient.

AUCH DER UMSTAND, DASS WAREN ÜBER DAS INTERNET BESTELLT WERDEN, MACHT AUS DER LIEFERUNG EINES GEGENSTANDS NOCH KEINE ELEKTRONISCHE DIENSTLEISTUNG.

Die Leistungen, die von der Neuregelung betroffen sind, hat die EU in nicht abschließend formulierten Positiv- und Negativlisten aufgezählt. Die deutsche Finanzverwaltung hat sich zur neuen Rechtslage und zur genauen Anwendung der neuen Vorschriften noch nicht geäußert.

Damit erfolgt die Umsatzbesteuerung der vorbezeichneten Leistungen ab dem 01.01.2015 einheitlich nicht mehr in dem Staat, in dem der leistende Unternehmer ansässig ist, sondern am Verbrauchsort. Als Folge hiervon müssen sich Unternehmer entweder in den Mitgliedstaaten, in denen sie die genannten Leistungen ausführen, umsatzsteuerlich erfassen lassen und dort ihren Melde- und Erklärungspflichten nachkommen oder die Vereinfachungsmöglichkeit durch die Sonderregelung „Mini-One-Stop-Shop“ in Anspruch nehmen.

Die ab dem 01.01.2015 in Kraft tretende Sonderregelung des Mini-One-Stop-Shops ermöglicht es den in Deutschland ansässigen Unternehmern, ihre in den übrigen Mitgliedstaaten der EU ausgeführten Umsätze, die unter die Sonderregelung fallen, in einer besonderen Steuererklärung zu erklären, diese Steuererklärung zentral über das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) auf elektronischem Weg zu übermitteln und die sich ergebende Steuer insgesamt zu entrichten. Diese Regelung gilt allerdings nur für die Umsätze in anderen Mitgliedstaaten der EU, in denen der Unternehmer keine umsatzsteuerliche Betriebsstätte hat.

Im Zusammenhang mit der Leistungserbringung muss der Anbieter nunmehr auch den Ansässigkeitsort des Kunden kennen sowie feststellen, ob er an einen Verbraucher oder einen Unternehmer (oder eine gleichgestellte Person) leistet. Davon wird es in den meisten Fällen abhängen, ob er ausländische Umsatzsteuer auf der Rechnung ausweisen muss oder ob die Steuerschuld im Zielstaat auf seinen Kunden übergeht, sodass ein Steuerausweis unterbleiben sollte. Im Allgemeinen sollte ein Dienstleistungserbringer bei einer in der EU ansässigen Person aber davon ausge-

Fotos: panthermedia/Markus Mainka, Denzel D. Schulz, Jozsef Bagota

*„Was den zeitlichen Aspekt angeht, kann der **Belegnachweis** bis zum Schluss der letzten mündlichen Verhandlung vor dem **Finanzgericht** erbracht werden."*

hen, dass er es mit einem Verbraucher zu tun hat, solange der Dienstleistungsempfänger ihm seine individuelle Mehrwertsteuer-Identifikationsnummer nicht mitgeteilt hat.

Besondere Erleichterungen gibt es für bestimmte Dienstleister, soweit deren Kunden physisch anwesend sein müssen, um die Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen (z. B. WLAN-Hotspot-Anbieter, Internetcafés usw.). Sie dürfen im Allgemeinen davon ausgehen, dass (vereinfacht ausgedrückt) der umsatzsteuerliche Leistungsort mit dem Ort der tatsächlichen Leistungserbringung identisch ist.

2. Anforderungen an Buchnachweis bei Ausfuhrlieferungen

Wenn ein Unternehmer Ausfuhrlieferungen auf einem separaten Konto und unter Bezugnahme auf die jeweilige Rechnung verbucht, kann dies ausreichend dafür sein, den Buchnachweis gemäß den einschlägigen Regelungen des Umsatzsteuergesetzes in Verbindung mit der Umsatzsteuerdurchführungsverordnung zu führen.

Zu diesem Urteil kam der Bundesfinanzhof (Urt. v. 28.08.2014 – Az. V R 16/14) und entschied damit den Fall einer Klägerin, die Waren ins Ausland lieferte und diese Lieferungen als umsatzsteuerfrei behandelte.

Der Bundesfinanzhof begründete sein Urteil damit, dass nach den einschlägigen Regelungen im Umsatzsteuergesetz Ausfuhrlieferungen unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei seien. Dass diese Voraussetzungen vorliegen, habe der Unternehmer durch entsprechende Belege (Belegnachweise) und durch Aufzeichnungen (Buchnachweise) darzulegen. Für das Führen des Buchnachweises reiche es demnach aus, dass die Ausfuhrlieferungen auf einem separaten Konto und unter Bezugnahme auf die jeweilige Rechnung verbucht worden seien. Würden diese Nachweise erbracht, sei ein Unternehmer berechtigt, seine Lieferungen als steuerfrei zu behandeln. Er selbst müsse prüfen, ob er die Voraussetzungen für die Steuerfreiheit erfülle. Die Finanzverwaltung habe zudem noch das Recht, die erbrachten Nachweise zu überprüfen.

Der Buchnachweis müsse dahingegen bis zu dem Moment vorliegen, bis zu dem der Unternehmer die Umsatzsteuer-Voranmeldung für die Ausfuhrlieferungen abzugeben habe. Nach diesem Zeitpunkt seien nur noch Berichtigungen und Ergänzungen der buchmäßigen Aufzeichnungen möglich.

3. Pkw-Nutzung durch Unternehmer für Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte

Die Verwendung eines dem Unternehmen zugeordneten Pkw für Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte erfolgt nicht für Zwecke, die außerhalb des Unternehmens liegen, sie unterliegt insofern nicht als unentgeltliche Wertabgabe der Umsatzsteuer.

Vor dem Bundesfinanzhof war streitig, ob Fahrten des Gesellschafter-Geschäftsführers einer GmbH zwischen dem Wohnsitz und gleichzeitigen Firmensitz und der sich in einem anderen Ort befindenden Niederlassung als Fahrten zwischen Wohnung und regelmäßiger Ar-

*„**Jahreserklärungen** sind von dieser Neuregelung jedoch weiterhin ausgeklammert.“*

beitsstätte anzusehen waren und ob hierfür ein umsatzsteuerpflichtiger geldwerter Vorteil anzusetzen war. Zwischen dem Geschäftsführer und der GmbH bestand eine umsatzsteuerliche Organschaft.

DER GESCHÄFTSFÜHRER HATTE ANSPRUCH AUF BENUTZUNG EINES DER GMBH GEHÖRENDEN PKW AUCH FÜR PRIVATE ZWECKE.

Die GmbH nutzte auf vertraglicher Basis im Wohnhaus des Geschäftsführers Räumlichkeiten (Unterbringung eines Schrankes). Das Finanzamt unterwarf die Fahrten des Geschäftsführers zwischen seinem Wohnsitz und der GmbH-Niederlassung als unentgeltliche Wertabgabe der Umsatzsteuer, was vom Bundesfinanzhof klar abgelehnt wurde (Urt. v. 05.06.2014 – Az. XI R 36/12).

Die Pkw-Verwendung ist nicht als unentgeltliche Wertabgabe zu versteuern. Während ein Arbeitnehmer (arbeitsrechtlich) verpflichtet sei, während der vereinbarten Arbeitszeit an der Arbeitsstätte zu sein, sodass es grundsätzlich keinen unternehmerischen (betrieblichen) Grund gebe, den Arbeitnehmer vom Wohnort zum Unternehmen (Betrieb) und zurück zu befördern, gelte dies bei entsprechenden Fahrten des Unternehmers nicht. Anders als ein Arbeitnehmer suche ein Unternehmer – wie hier der Kläger als Organträger der GmbH – seinen Betrieb auf, um dort unternehmerisch tätig zu sein. Seine Fahrten zwischen Wohnort und Unternehmen (Betrieb) dienten der Ausführung von Umsätzen. Angesichts des klaren Überwiegens der unternehmerischen Verwendung sei es unbeachtlich, dass die Heimfahrten auch privaten Charakter hätten.

4. Teilselbstanzeige hinsichtlich der Umsatzsteuer-Voranmeldung

Die Bundesregierung hat am 24.09.2014 den Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Änderung der Abgabenordnung (AO) und des Einführungsgesetzes zur AO in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht. Neben Verschärfungen bei der Selbstanzeige werden darin auch Erleichterungen für Unternehmer hinsichtlich der Umsatzsteuer-Voranmeldung (sowie der Lohnsteueranmeldung) geplant. Die Gesetzesänderungen könnten nach Beschluss des Bundestags und Zustimmung des Bundesrats zum 01.01.2015 in Kraft treten.

Im Zusammenhang mit Umsatzsteuer-Voranmeldungen soll eine praxistaugliche Handhabung eingeführt werden, die der von der Wirtschaft vorgebrachten Kritik Rechnung trägt: Künftig soll hier eine Teilselbstanzeige und damit eine mehrfache Korrektur der Steuervoranmeldungen bzw. eine verspätete Abgabe der Steuervoranmeldungen wieder möglich sein. Jahreserklärungen sind von dieser Neuregelung jedoch weiterhin ausgeklammert.

Steuerliche Risiken bei Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer

Weiterbeschäftigung im Pensionsalter

Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Wolfgang Zündorf | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Dr. rer. pol. Anja Rickermann, M.A. | Steuerberaterin
HLB Dr. Stückmann und Partner mbB, Bielefeld

Im Mittelstand erhalten geschäftsführende Gesellschafter häufig Pensionszusagen von ihrer GmbH. Der Vorteil besteht darin, dass die jährlichen Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen bei der GmbH steuerlich abziehbar sind. Dagegen fallen die Steuern beim Gesellschafter erst im Zeitpunkt der Pensionszahlungen an. Auf diese Weise können ganz erhebliche Steuerstundungseffekte erzielt werden. Darüber hinaus kommt es häufig zu Vorteilen bei der Steuerprogression, weil das Einkommen der Gesellschafter-Geschäftsführer nach der Pensionierung sinkt.

Allerdings haben Pensionszusagen nicht nur Vorteile. Insbesondere in Fällen, in denen der Gesellschafter-Geschäftsführer über das vereinbarte Pensionsalter hinaus weiter tätig sein möchte, können sich erhebliche steuerliche Belastungen ergeben.

Verdeckte Gewinnausschüttung bei Zahlung von Gehalt und Pension

Kürzlich hat der Bundesfinanzhof entschieden, dass eine gleichzeitige Zahlung von Pension und Gehalt an den Gesellschafter-Geschäftsführer steuerlich eine verdeckte Gewinnausschüttung darstellt. Erforderlich wäre statt dieser Doppelzahlung eine Anrechnung des Geschäftsführergehalts auf die Pensionszahlung.

Die verdeckte Gewinnausschüttung führt dazu, dass die Pensionszahlung bei der Gesellschaft für steuerliche Zwecke nicht abziehbar ist. Dementsprechend erhöht sich die Gewerbe- und Körperschaftsteuerbelastung der Gesellschaft. Der Gesellschafter muss den Betrag als Gewinnausschüttung anstatt als Pensionszahlung versteuern. Per Saldo erhöht sich damit die Steuerbelastung von Gesellschaft und Gesellschafter.

Es ist auch keine Lösung, ab Beginn der Pensionszahlungen den Tätigkeitsumfang und das Gehalt des Gesellschafter-Geschäftsführers zu reduzieren. Denn die Gesellschaft würde nach Ansicht des Bundesfinanzhofs von einem ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsführer verlangen, eine gleichzeitige Zahlung von Gehalt und Pension – unabhängig von der Höhe – zu unterlassen.

Pensionszahlungen bei unentgeltlicher Weiterbeschäftigung des Gesellschafter-Geschäftsführers würden die ertragsteuerlichen Risiken vermeiden. Allerdings könnte dies insoweit Schenkungsteuer auslösen, wie sich der Ertragswert der Gesellschaftsanteile für die Mitgesellschafter dadurch erhöht, dass der Geschäftsführer unentgeltlich arbeitet und hierdurch die Gewinne steigen.

Sieht die Pensionszusage zusätzlich zum Erreichen einer Altersgrenze die Beendigung der aktiven Tätigkeit des Gesellschafter-Geschäftsführers vor, sind Pensionszahlungen bei Weiterbeschäftigung insgesamt als verdeckte Gewinnausschüttung einzuordnen. Denn in diesem Fall steht die Zahlung der Pension wegen der fortgesetzten Tätigkeit im Widerspruch zu der Pensionsvereinbarung und hat damit keine steuerlich anerkannte Grundlage.

Vorübergehender Verzicht auf Pensionszahlungen und Erhöhung späterer Pensionen

In manchen Fällen werden die Pensionszahlungen während der bezahlten Weiterbeschäftigung ausgesetzt und dafür die späteren Pensionsbezüge erhöht. Dies ist versicherungsmathematisch gerechtfertigt, weil die statistisch zu erwartende Pensionszahlungsdauer durch einen späteren Pensionseintritt verkürzt wird.

Allerdings kann der Erhöhungsbetrag aus steuerlicher Sicht eine verdeckte Gewinnausschüttung darstellen. Denn grundlegende Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung von Pensionsvereinbarungen ist eine noch mindestens zehnjährige Tätigkeit des Gesellschafter-Geschäftsführers für die Gesellschaft vor dem Beginn der Pensionszahlungen. Auch für die Erhöhung einer Pensionszusage ist diese 10-Jahres-Frist zu beachten.

Eine Erhöhung der Pensionszahlung für den Fall einer Weiterbeschäftigung sollte daher möglichst direkt bei Abschluss der Pensionsvereinbarung oder – falls dies nicht mehr möglich ist – als nachträgliche Änderung unter

Fotos: panthermedia/Rupert Trischberger, Wavebreakmedia ltd

Einhaltung des zehnjährigen Erdienungszeitraums vereinbart werden. Als Orientierungsmaßstab könnte die gesetzliche Rente herangezogen werden, die für jeden Monat der Weiterbeschäftigung eine Erhöhung um 0,5 % vorsieht.

Vorübergehender Verzicht auf Pensionszahlungen ohne Erhöhung späterer Pensionen

Zur Vermeidung der vorstehend genannten steuerlichen Nachteile könnte der Gesellschafter-Geschäftsführer bei Verzicht auf laufende Pensionszahlungen und ohne eine Erhöhung zukünftiger Pensionszahlungen weiter entgeltlich tätig bleiben. Aber auch dieses Vorgehen hat steuerlich nachteilige Konsequenzen. Denn wegen der dann statistisch verkürzten Dauer des Rentenbezugs verzichtet der Geschäftsführer auf Pensionsbezüge. Dementsprechend muss die Pensionsrückstellung vermindert werden.

Die Finanzverwaltung nimmt in Höhe des Minderungsbetrags eine steuerpflichtige fiktive Pensionszahlung an den Gesellschafter an. Hierdurch erhöht sich dessen Einkommensteuerbelastung u. U. drastisch, ohne dass ein tatsächlicher Liquiditätszufluss stattfindet. Den fiktiv zugeflossenen Betrag legt der Geschäftsführer anschließend wieder fiktiv in die Gesellschaft ein. Hierdurch erhöhen sich die steuerlichen Anschaffungskosten der Beteiligung. Bei einer späteren eventuellen Veräußerung der GmbH-Anteile verringern sich dann Gewinn und Steuerzahlungen. Allerdings fallen diese Steuerminderungen – wenn überhaupt – regelmäßig erst viel später und aufgrund des Teilabzugsverbots in geringerer Höhe als die Steuerzahlungen aus der fiktiven Pensionszahlung an.

Handlungsempfehlungen

Die Weiterbeschäftigung als Gesellschafter-Geschäftsführer nach Erreichen des Pensionsalters führt also in die steuerliche Zwickmühle. Scheidet eine rechtzeitige Vereinbarung über eine Erhöhung der Pensionsbezüge bei Weiterbeschäftigung aus, sollte daher über alternative Lösungen nachgedacht werden. Hierzu gibt es einen Fingerzeig des Bundesfinanzhofs. Dieser hat darauf hingewiesen, dass der Gesellschafter nach Pensionsbeginn als Berater gegen Bezahlung für die Gesellschaft tätig sein könne. Der Geschäftsführungsvertrag solle beendet und ein Beratervertrag abgeschlossen werden. Der gleichzeitige Bezug einer Beratervergütung und der Pension sei unproblematisch.

Allerdings muss der Gesellschafter bei dieser Lösung auf seinen Geschäftsführerstatus und wohl auch auf seinen Firmenwagen verzichten. Außerdem muss eine andere geeignete Person als Geschäftsführer zur Verfügung stehen. Trotz dieser Bedingungen sollte in jedem Einzelfall intensiv über die hier genannte Beraterlösung nachgedacht werden, weil hierdurch finanzielle und insbesondere steuerliche Nachteile vermieden werden können und die Unternehmensnachfolge vorangetrieben werden kann.

Maßnahmen zur Verbesserung der **Informationssicherheit im Mittelstand**

Gregor Teipel | Wirtschaftsprüfer, Prüfer für Qualitätskontrolle nach § 57a Abs. 3 WPO
Dipl.-Ing. Andreas Wenzel | Wirtschaftsprüfer, CISA
HLB Dr. Stückmann und Partner mbB, Bielefeld

1. Hohes Risikopotenzial im Mittelstand

Informations- und Kommunikationstechnologien sind auch für den deutschen Mittelstand eine der wesentlichen Geschäftsgrundlagen und damit ein Treiber für Innovationen. Der Mittelstand ist aber zugleich auch allen Formen der digitalisierten Wirtschaftskriminalität ausgesetzt. Der Informationssicherheit kommt daher mehr denn je eine Schlüsselrolle zu. Aktuellen Veröffentlichungen zufolge nehmen Cyberkriminelle verstärkt mittelständische Unternehmen ins Visier, weshalb gerade diese Gruppe in besonderem Maße von Wirtschaftsspionage, Konkurrenzausspähung und auch von Erpressung betroffen ist.

Studien belegen regelmäßig Defizite bei der praktischen Umsetzung notwendiger Maßnahmen zur Informationssicherheit im Mittelstand. Viele haben das Sicherheitsrisiko grundsätzlich erkannt und schätzen Sicherheitsfragen als wichtig für ihr Unternehmen ein. Systematische Konsequenzen werden daraus nicht immer abgeleitet.

2. Mittelstandsspezifische Merkmale der Informationssicherheit

Die Steuerung und Kontrolle des Unternehmens ist oftmals auf die Person des Geschäftsführers bzw. Eigentümers konzentriert. Dieser nimmt damit eine Schlüsselrolle bei der Schaffung von IT-Risikobewusstsein und -kultur ein („Informationssicherheit ist Chefsache“).

Aufgrund der Größenstruktur im Mittelstand besteht eine Abhängigkeit von wenigen Mitarbeitern, die Aufgaben mit IT-Bezug wahrnehmen und über Know-how bezüglich der IT-Sicherheit verfügen. Es fehlen zudem die Kapazitäten zur laufenden Analyse der eigenen Risikosituation und der am Markt verfügbaren IT-Lösungen.

In Kenntnis der Beschränkung der eigenen Ressourcen wird teilweise auf das Know-how externer IT-Dienstleister zurückgegriffen. Hierbei spielt oft das persönliche Vertrauensverhältnis des Unternehmers zum Dienstleister eine wesentliche Rolle.

Auf der Grundlage flacher Hierarchien mit täglichen persönlichen Kontakten, geringer Fluktuation und überschaubarer Geschäftsprozesse sind die Prozesse und Kontrollen im Unternehmen weniger formalisiert. Die IT weist deshalb eine geringe Regelungsdichte auf.

Schließlich gibt es oftmals bauliche Einschränkungen, welche IT-Risiken begünstigen. Dies betrifft bspw. den physischen Schutz der Serverräume oder den Standort der IT, z. B., wenn Nebenräume mit Akten und Druckern zu Serverräumen umgewidmet werden.

3. Angemessenes IT-Risikomanagement im Mittelstand

Aufgrund der Konzentration auf die Person des Unternehmers ist die Schaffung eines IT-Risikobewusstseins in der Geschäftsführung die entscheidende Voraussetzung. Ohne die Führung durch den Unternehmer entfalten notwendige Maßnahmen oftmals keine dauerhafte Wirkung.

Die Geschäftsführung benennt einen Verantwortlichen, der für IT-Sicherheitsbelange und deren Umsetzung zuständig ist. Dieser definiert und kommuniziert grundlegende Vorgaben zur IT-Sicherheit und sorgt dafür, dass sich das IT-Risikobewusstsein auf alle Mitarbeiter ausdehnt. Die Vorgaben betreffen den konkreten Arbeitsalltag der Mitarbeiter beim Umgang mit der IT (z. B. Nutzung von Passwörtern oder Sicherung von Daten).

Die Erstellung einer Übersicht aller IT-Systeme, Daten, Netzwerkstrukturen und Schnittstellen gehört zu den notwendigen Basisarbeiten. Sie ergibt eine Übersicht der IT-gestützten Unternehmensprozesse und ermöglicht eine Klassifizierung schützenswerter Daten und Anwendungen sowie die konkrete Identifizierung von IT-Risiken, welche sich auf die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und Integrität auswirken. Die 10 IT-Risiken, die die größten Störungen hervorrufen, werden analysiert und beschrieben. Für diese IT-Risiken werden dann konkrete Maßnahmen zur Risikovermeidung und -reduktion definiert und umgesetzt. Wesentliche Verbesserungen können erreicht werden, wenn zu Beginn der Fokus auf elementare Sicherheitsstandards gelegt wird:

- Passwortänderungen und -komplexität vorgeben
- Benutzerberechtigungen überprüfen
- Verschlüsselung sensibler Daten
- Absicherung des Internets
- regelmäßige Datensicherungen und Übungen zur Datenrekonstruktion
- Installation der vom Hersteller zur Verfügung gestellten Updates
- Einschränkung des Zugangs unbefugter Dritter.

Im Rahmen eines nachhaltigen IT-Risikomanagements wird der Stand der Umsetzung von der Geschäftsführung regelmäßig kontrolliert. Ein einfacher IT-Risikobericht (jährlich erstellt, nicht mehr als zwei Seiten) rundet das Bild ab.

4. Unterstützung durch den Wirtschaftsprüfer

Aufgrund der Konzentration auf die Person des Geschäftsführers ist die Schaffung eines IT-Risikobewusstseins auf dieser Ebene die entscheidende Voraussetzung. Begleiter dieses Prozesses kann der Wirtschaftsprüfer des Unternehmens sein. Er weist auf bestehende Schwachstellen und Mindeststandards hin und liefert so den Anstoß für erste Schritte zur Verbesserung der Sicherheit und Zuverlässigkeit der IT. Zusätzlich bietet er einen informierenden und lösungsorientierten Dialog vor Ort an. Detaillierte Sicherheitsanalysen und Risikobeurteilungen werden darüber hinaus von spezialisierten Wirtschaftsprüfern im Rahmen von IT-Systemprüfungen durchgeführt.

Basis hierfür ist die tiefe Kenntnis des Unternehmens und die risikoorientierte Auseinandersetzung mit den Geschäftsprozessen und den IT-Risiken im Rahmen der Jahresabschlussprüfung. Hierauf aufbauend kann er auch bezogen auf die IT-Prozesse Risiken identifizieren, Sicherheitsmaßnahmen beurteilen und die Auswirkungen auf das Unternehmen aufzeigen. Aus diesen Gründen kann der Wirtschaftsprüfer die Rolle eines Impulsgebers einnehmen und die Überwachungstätigkeit der Geschäftsführung im Hinblick auf die IT unterstützen.

FAZIT

Aufgrund der Konzentration auf die Person des Unternehmers ist die Schaffung eines IT-Risikobewusstseins beim Unternehmer die entscheidende Voraussetzung für die Verbesserung der Informationssicherheit im Mittelstand. Der Wirtschaftsprüfer kann hierbei als Impulsgeber auftreten und die Überwachungsfunktion der Geschäftsführung unterstützen. Er kennt die Geschäftsprozesse des Unternehmens und setzt sich regelmäßig mit Fragen der IT-Risiken und -Sicherheit im Rahmen der Jahresabschlussprüfung auseinander. Insofern sind Wirtschaftsprüfer ideale Begleiter für die Schaffung von mittelstandsgerechten und angemessenen Prozessen zur Informationssicherheit.

Wie **robust** ist Ihr Unternehmen?

Praktikable Analysemethoden zur Ergebnis- und Cashflow-Robustheit

Prof. Dr. rer. pol. Matthias Amen | Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Unternehmensrechnung und Rechnungslegung | Universität Bielefeld

Wenn „schwache Signale" mögliche Strukturbrüche ankündigen, fällt es schwer, die Unternehmensplanung nach bestmöglichen Annahmen unter Verwendung des Erfahrungswissens aufzustellen. Aus der internen Sicht der Unternehmensleitung sollte die Ergebnis- und Cashflow-Robustheit gegenüber Schwankungen der Haupteinflussfaktoren – meist des Absatzes – analysiert werden, damit das Gefährdungspotenzial abgeschätzt werden kann. Aus externer Sicht kann diese Analyse auch bei unbekannter Planung auf Basis der publizierten Jahresabschlüsse durchgeführt werden.

1 Aggregierte Daten als Ausgangspunkt der Unternehmensanalyse

Bei der Beurteilung der Ergebnis- und der Cashflow-Robustheit des gesamten Unternehmens sollte dem Prinzip der „schrittweisen Modellverfeinerung" gefolgt werden. Damit ist das Analysemodell so „grob wie möglich" und so „fein wie nötig" zu gestalten. Wo es erforderlich erscheint und der weitere Analyseaufwand vertretbar ist, können diejenigen aggregierten Parameter aufgegliedert werden, deren Einfluss auf das Ergebnis und/oder auf den Cashflow als bedeutsam erachtet werden.

In der Regel ist der Absatz die treibende Kraft, da damit die Mengen der benötigten Produktionsfaktoren bestimmt sind. Hier wird die Robustheit des Ergebnisses und des Cashflows gegenüber Umsatzschwankungen betrachtet. Dabei wird angenommen, dass die Absatzmengen- und Absatzpreisstruktur im Mehrproduktunternehmen konstant bleiben.

2 Ergebnis-Robustheit

2.1 Break-even-Analyse

Zunächst ist eine Spaltung des Aufwands in fixe und variable Komponenten vorzunehmen. Ist dies sachlogisch nicht bzw. nicht in angemessener Zeit durchführbar, kann eine einfache Abschätzung weiter helfen. Schon in der externen Abschlussanalyse stehen neben den Geschäftsjahres- auch die Vorjahreszahlen zur Verfügung. Mit den Zahlenpaaren „Umsatz Vorjahr – Aufwand Vorjahr" und „Umsatz Geschäftsjahr – Aufwand Geschäftsjahr" lassen sich schon über die Zwei-Punkte-Form der Geradengleichung der Fixaufwand und der variable Aufwand je Euro Umsatz abschätzen. Stehen nicht nur die Vorjahreszahlen zur Verfügung, so kann die Aufwandsspaltung mit einer linearen Regression erfolgen, wie sie auch in einer Standard-Tabellenkalkulationssoftware durchführbar ist. Dies ist vor allem bei einer internen Analyse möglich, die auch auf Monatsabschlüsse zurückgreifen kann. Weiter zurückliegende Abschlussdaten sind zu diesem Zweck auf das Preisniveau des Analysezeitpunkts zu inflationieren.

Das Komplement zu dem variablen Aufwand je Euro Umsatz ist der Deckungsbeitrag je Euro Umsatz. Der Deckungsumsatz ist analog zur Gewinnschwellenmenge des Einproduktfalls definiert und beschreibt den Umsatz, zu dem gerade ein Gewinn von null entstanden wäre. Er wird durch Division des Fixaufwands durch den Deckungsbeitrag je Euro Umsatz errechnet.

2.2 Sicherheitskoeffizient und Operating Leverage

In der Unternehmensplanung ist der Sicherheitskoeffizient der Prozentsatz, um welchen der Umsatz ausgehend vom Planumsatz sinken darf, um zum Deckungsumsatz zu gelangen. In der externen Analyse kann der Sicherheitskoeffizient ausgehend vom publizierten Umsatzerlös ermittelt werden. Der Operating Leverage ist als Bogenelastizität des Gewinnes in Bezug auf den Umsatz im Bereich zwischen Planumsatz bzw. Umsatzerlös und Deckungsumsatz definiert: Operating Leverage = relative Gewinnänderung im Verhältnis zur relativen Umsatzänderung. Da die relative Gewinnänderung immer eins beträgt (es muss ja gerade der Plangewinn null werden) und die relative Umsatzänderung auch dem Sicherheitskoeffizienten entspricht, ist der Operating Leverage stets der Kehrwert des Sicherheitskoeffizienten.

Einen generellen Normwert gibt es nicht. Sicherheitskoeffizient und Operating Leverage sind abhängig von der Wertschöpfungstiefe. Fixaufwand ist Aufwand für

Foto: panthermedia/Wavebreakmedia ltd

die Bereithaltung von Kapazitäten im Unternehmen für einen Zeitraum. Je höher die Wertschöpfung ist, desto mehr Fixaufwand ist in der Tendenz vorhanden. Um zur gleichen Robustheit zu gelangen, muss bei einer Vergrößerung der Wertschöpfung die Verringerung des variablen Aufwands den Fixaufwandsanstieg mehr als kompensieren (siehe Rechenbeispiel).

3 Cashflow-Robustheit

Für die Beurteilung der Bestandsfestigkeit eines Unternehmens ist die Berechnung einer Robustheitskennzahl auf Basis von Zahlungsgrößen zweckmäßiger als auf Basis von Ergebnisgrößen, da eine Gefährdung der Zahlungsfähigkeit zur Insolvenz führen kann.

Relevant ist hier der Cash Point, der analog zum Deckungsumsatz der Break-even-Analyse errechnet wird, mit dem Unterschied, dass nicht die Gewinn- und Verlust-Rechnung, sondern die Kapitalflussrechnung die Datenbasis liefert. Bei Unternehmen, die keine Kapitalflussrechnung erstellen, ist diese zuvor derivativ aus den Jahresabschlussdaten näherungsweise zu berechnen. Falls nicht aus den verfügbaren Daten ersichtlich, werden die Auszahlungen auf analoge Weise mit der Zwei-Punkte-Form der Geradengleichung oder mit einer linearen Regression in fixe und variable Bestandteile aufgespaltet.

Zu unterscheiden sind mehrere Cash Points. Beim Cash Point I werden die Umsatzeinzahlungen ermittelt, bei denen der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der das Innenfinanzierungspotenzial des Unternehmens beschreibt, gerade null beträgt. Beim Cash Point II sind die Umsatzeinzahlungen zu berechnen, bei denen der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit nach Abzug der Zins- und Tilgungszahlungen (erfasst im Bereich der Finanzierungstätigkeit) den Wert null erreicht. Für die Beurteilung der Robustheit zur Vermeidung von Zahlungsunfähigkeit ist dieser erweiterte Cashflow-Begriff von Bedeutung. Im weiteren Verlauf sollte der Sicherheitskoeffizient und der Operating Leverage auf Basis von Cash Point II ausgerechnet werden.

4 Weitere Methoden zur Abschätzung der Robustheit

Weitere Methoden zur Beurteilung der Robustheit arbeiten mit der Unternehmensplanung und sind insofern meist nur intern einsetzbar. Hierzu gehört die Szenariotechnik. Sie will mit der Definition von mindestens zwei gegensätzlichen Extremszenarien, die das als überwiegend wahrscheinlich angenommene Basisszenario ergänzen, ein Möglichkeitsspektrum aufzeigen. Die Szenarien müssen in sich widerspruchsfrei sein und nicht als nahezu unwahrscheinlich klassifiziert werden können. Für die Robustheit ist das eher pessimistische Extremszenario von Bedeutung, mit dem ein Stresstest zur Identifikation von Schwachstellen durchgeführt wird.

Eine quantitative Abschätzung der Robustheit steht mit der Monte-Carlo-Simulation der Unternehmensplanung zur Verfügung. Für die in einer deterministischen Sensitivitätsanalyse als relevant erachteten Parameter werden zunächst einfache Wahrscheinlichkeitsverteilungen und im weiteren Verlauf unter Abwägung zwischen potenziellem Erkenntnisgewinn und vermutetem Analyseaufwand historische oder theoretische Verteilungen angenommen. Möglich ist auch die Anwendung von Zeitreihentechniken. Für Standard-Tabellenkalkulationssoftware stehen praktikable Add-ins zur Verfügung. Mit der Monte-Carlo-Simulation ist es möglich, ermittelte relative Eintrittshäufigkeiten (z. B. positive Liquiditätsbestände) als Schätzungen für Eintrittswahrscheinlichkeiten zu interpretieren und diese dann als Robustheitsmaße heranzuziehen.

5 FAZIT

Ergebnis- und Cashflow-Robustheit lassen sich mit betriebswirtschaftlichem Sachverstand und praktikablen Analysemethoden quantifizieren. Die Ausprägungen der Kennzahlen Sicherheitskoeffizient und Operating Leverage sind von der Wertschöpfungstiefe abhängig. Mit der Szenariotechnik können Schwachstellen identifiziert werden. Die Monte-Carlo-Simulation liefert Robustheitsmaße, die unmittelbar als Schätzungen der Überlebenswahrscheinlichkeit im Zeitablauf interpretierbar sind.

Fallkonstellation		Ausgangsposition	Erhöhung der Wertschöpfung bei gleichem Gesamtaufwand	Nötige Senkung des variablen Aufwands für gleiche Robustheit
Umsatz	**[Euro/Jahr]**	**100**	**100**	**100**
Fixaufwand	[Euro/Jahr]	40	+ 10 = 50	50
Variabler Aufwand	[Euro/Jahr]	45	– 10 = 35	– 3,75 = **31,25**
Gewinn	**[Euro/Jahr]**	**15**	**15**	**18,75**
Variabler Aufwand/Umsatz	[–]	0,45	0,35	0,31
Deckungsbeitrag/Umsatz	[–]	0,55	0,65	0,69
Deckungsumsatz	**[Euro/Jahr]**	**72,73**	**76,92**	**72,73**
Sicherheitskoeffizient	[–]	**27,27 %**	23,08 %	**27,27 %**
Operating Leverage	[–]	**3,67**	4,33	**3,67**

Rechenbeispiel: Wertschöpfung, Aufwandsstruktur und Robustheit

Unternehmensnachfolge

Stolperstein Schenkungsvertrag – wichtige Aspekte bei der Vertragsgestaltung

Maik Pörschke | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Steuerberater
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Bei der Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie wird das Unternehmen zu Lebzeiten des Unternehmers vielfach unentgeltlich auf den oder die Nachfolger übertragen. Während die notarielle Form des Schenkungsvertrags gesetzlich vorgeschrieben ist, unterliegt der Inhalt des Schenkungsvertrags grundsätzlich keinen ausdrücklichen Vorgaben. Der Inhalt der Regelungen ist dennoch von großer praktischer Bedeutung und so sollte jeder Schenkungsvertrag entsprechend sorgfältig vorbereitet werden. Nachfolgend sind einige wichtige Aspekte aufgeführt, die bei Erstellung des Schenkungsvertrags berücksichtigt werden sollten.

1. Vertragliche Rückforderungsrechte

Eine Schenkung ist, von Ausnahmen abgesehen, grundsätzlich unwiderruflich. Umso wichtiger ist es, bei der Formulierung des Schenkungsvertrages Parameter festzulegen, die dem Schenker den Zugriff auf das Geschenk wieder ermöglichen. Die Rahmenbedingungen einer Schenkung können sich bis zum Tod des Schenkers grundlegend ändern. So können atypische oder unerwünschte Ereignisse auftreten wie der Fall, dass der Beschenkte vor dem Schenker stirbt. Weitere Fälle sind beispielsweise eine abredewidrige Verwendung des Geschenks, eine Veräußerung oder Belastung des geschenkten Vermögens ohne Zustimmung des Schenkers, eine Zwangsvollstreckung in das geschenkte Vermögen oder der vermögensrechtliche Zugriff des Ehegatten des Beschenkten auf die Wertzuwächse der Schenkung bei Berechnung des Zugewinnausgleichs im Scheidungs- oder Todesfall. Zudem können sich die steuerlichen Umstände, die im Zeitpunkt der Schenkung maßgeblich waren, ändern.

Die Konsequenzen dieser Ereignisse sind vielfältig und reichen von einer Doppelbelastung mit Erbschaftsteuer bis hin zum Zugriff missliebiger Erben oder fremder Dritter auf den Schenkungsgegenstand. Gesetzlich bestehen kaum Möglichkeiten, eine Schenkung in solchen Ausnahmesituationen rückgängig zu machen. Deshalb sollten vorsorglich vertragliche Rückforderungsrechte im Schenkungsvertrag vereinbart werden. Nur dann kann der Schenkgegenstand bei Eintritt bestimmter Ereignisse wieder entzogen bzw. die Schenkung rückabgewickelt werden. Art und Umfang der Rückforderungsrechte des Schenkers müssen präzise formuliert werden.

Es ist empfehlenswert, wegen zunehmend unsicherer Entwicklungen des Steuerrechts sog. Steuerklauseln mit aufzunehmen. Einerseits ermöglichen diese den Widerruf, sofern sich nach der Schenkung durch gesetzliche Änderungen Erleichterungen für die Übertragung des jeweiligen Vermögens ergeben sollten. Andererseits ist dadurch eine Rückabwicklung möglich, sofern erbschaftsteuerliche Begünstigungen ganz oder teilweise entfallen. Schließlich sollte auch die praktische Rückabwicklung nach Eintritt des Rückforderungsfalls möglichst genau geregelt werden. Dies betrifft insbesondere den Herausgabeanspruch des Schenkers und die Regelungen zum Wertersatz sowie zu gezogenen Erträgen bzw. geleisteten Aufwendungen.

2. Auflagen zur Versorgung des Unternehmers

Mit der lebzeitigen Unternehmensnachfolge verfolgt der Schenker oftmals das primäre Ziel, die Unternehmensfortführung sicherzustellen. Allerdings soll sie sekundär vermehrt auch der Sicherstellung der Versorgung des Übergebers und/oder seiner nahen Angehörigen dienen. Grundsätzlich führt die lebzeitige Schenkung dazu, dass der Schenker die Verwertungs- und Verfügungsbefugnis für den übertragenen Gegenstand verliert. Zur finanziellen Absicherung des Ruhestands des Schenkers können Auflagen als schenkungsvertragliches Gestaltungsmittel genutzt werden.

Foto: panthermedia/Suphakit Wongsanit

Eine Möglichkeit der Altersversorgung des Schenkers besteht in der Vereinbarung von Leistungsauflagen. Diese verpflichtet den Beschenkten zu Geld- oder Sachleistungen, die dem Schenker oder einem Dritten zugutekommen. Beispiele für Leistungsauflagen sind die Zahlung einer Leibrente, Gleichstellungsgelder an die Geschwister oder die Übernahme einer Schuld. Eine alternative oder ergänzende Möglichkeit bieten zudem sog. Nutzungs- oder Duldungsauflagen. Hier behält sich der Schenker ein Nutzungsrecht am verschenkten Gegenstand vor oder verlangt von dem Beschenkten, dass dieser einem Dritten ein Nutzungsrecht einräumt. Beispiele solcher Nutzungs- bzw. Duldungsauflagen sind ein lebenslanges unentgeltliches Wohnrecht oder ein Nießbrauchsvorbehalt.

Grundsätzlich können Leistungs- bzw. Nutzungs- und Duldungsauflagen verschiedenartig ausgestaltet werden. Beispielsweise kann die Verschaffung des Nießbrauchsrechts entgeltlich, unentgeltlich oder teilweise entgeltlich erfolgen. Zudem kann z. B. die Rentenzahlung zeitlich begrenzt, von unbestimmter Dauer oder auf Lebenszeit vereinbart werden. Sofern neben der Vorsorge auch noch Kontrollmöglichkeiten im Unternehmen erhalten werden sollen, kann sich der Schenker schenkungsvertraglich offen halten, in der Gesellschaft oder einem verbundenen Unternehmen beispielsweise per Beratervertrag weiter mitzuarbeiten. Dann sollte auch die entsprechende Anpassung des Gesellschaftsvertrages bedacht werden.

3. Pflichtteilsanrechnung bzw. -verzicht

Prinzipiell kann die Erbfolge nach eigenen Vorstellungen und Wünschen geregelt werden. Das deutsche Erbrecht sichert jedoch denjenigen nahen Verwandten (Ehegatten und Abkömmlingen des Erblassers), welche durch ein Testament oder einen Erbvertrag von der gesetzlichen Erbfolge ausgeschlossen sind, eine gesetzliche Mindestbeteiligung (sog. Pflichtteil) am Nachlass zu. Der Pflichtteilsanspruch ist ein sofort fälliger Geldleistungsanspruch. Der eingesetzte Erbe könnte zur Erfüllung der Pflichtteilsansprüche des gesetzlichen Erben gezwungen sein, Vermögensgegenstände zu veräußern, Gewinne zu entnehmen bzw. im Extremfall auch das Unternehmen selbst zu liquidieren. Daneben bereitet die für den Pflichtteil notwendige Bewertung der Schenkung im Unternehmensbereich erhebliche Probleme. Es empfiehlt sich deshalb, schenkungsvertragliche Regelungen über eine Pflichtteilsanrechnung bzw. einen Pflichtteilsverzicht zu treffen. Dies ist insbesondere auch zur Wahrung des Familienfriedens und zur Vermeidung späterer Streitigkeiten ratsam.

Eine Variante schenkungsvertraglicher Regelungen sieht die Anrechnung des Wertes der Schenkung auf den künftigen Pflichtteil des Erben vor, denn durch eine lebzeitige Zuwendung können Pflichtteilsergänzungsansprüche ausgelöst werden. Eine sehr häufig genutzte und gegenüber der Pflichtteilsanrechnung zu empfehlende Variante beinhaltet hingegen den vollständigen Verzicht auf den Pflichteilsanspruch des Beschenkten nach dem Tod des Schenkers. Der lebzeitige Pflichtteilsverzicht muss in notarieller Form erfolgen und stellt sicher, dass der Beschenkte nach dem Tod des Schenkers keine Pflichtteilsansprüche mehr geltend machen kann. Alternativ kann man zudem überlegen, einen sog. gegenständlich beschränkten Pflichtteilsverzicht zu vereinbaren, d. h., dass bestimmte Gegenstände bei der Berechnung des Pflichtteilsanspruchs als nicht zum Nachlass gehörend angesehen werden sollen und damit für die Berechnung des Pflichtteilsanspruchs ausscheiden. Daher wird der gegenständlich beschränkte Pflichtteilsverzicht (z. B. der Geschwister des Beschenkten bzw. des Ehegatten des Schenkers) häufig im Zusammenhang mit Übertragungen von Gesellschaftsbeteiligungen im Wege der vorweggenommenen Erbfolge an einen Abkömmling beurkundet.

FAZIT

Ein ausgewogener und sorgfältig formulierter Schenkungsvertrag sichert den Bestand des übertragenen Unternehmens vor einer Vielzahl von Unwägbarkeiten nach der Schenkung. Der Schenker erhält die Gewähr dafür, im Notfall noch einmal nachkorrigieren zu können. Die Reichweite der Einflussnahme des Schenkers ist im Einzelfall unterschiedlich ausgestaltbar.

Sofortmeldung gewinnt an Brisanz

Thorsten Heidemann | Steuerberater
Susanne Ulrich | Zertifizierte Lohnbuchhalterin
BPP Becker Patzelt Pollmann Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Bielefeld

Für Wirtschaftsbereiche, in denen ein erhöhtes Risiko für Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung besteht, haben Arbeitgeber eine Sofortmeldung spätestens bei Aufnahme der Beschäftigung abzugeben. Diese Regelung aus dem Aktionsprogramm „Recht und Ordnung auf dem Arbeitsmarkt", mit dem die Bundesregierung der Schwarzarbeit den Kampf angesagt hatte, entwickelt sich mehr und mehr zu einer Bußgeldfalle.

Schon seit dem 01.01.2009 sind die Arbeitgeber bestimmter Branchen verpflichtet, Sofortmeldungen zu erstatten. Sie melden bei Einstellung eines neuen Mitarbeiters den Tag des Beginns des Beschäftigungsverhältnisses spätestens bei dessen Aufnahme und nicht erst – wie sonst üblich – mit der ersten Lohn- oder Gehaltsabrechnung. Es handelt sich um eine zusätzliche Meldung an die Deutsche Rentenversicherung (DSRV) und entbindet nicht von der regulären Anmeldung des Beschäftigungsverhältnisses bei der Annahmestelle der Sozialversicherungsträger, nämlich über die individuelle Krankenkasse des Beschäftigten.

Die Arbeitnehmer in den Wirtschaftszweigen, in denen die Pflicht zur Sofortmeldung besteht, sind verpflichtet, ihren Personalausweis, Pass, Passersatz oder Ausweisersatz bei der Arbeit mitzuführen. Hierüber müssen die Arbeitgeber sie nachweislich und schriftlich aufklären; der Nachweis ist aufzubewahren.

Die Sofortmeldung ist ein Instrument zur Verbesserung der Bekämpfung der Schwarzarbeit und der illegalen Beschäftigung. Die Meldungen werden bei der DSRV gespeichert und den Behörden der Zollverwaltung in einem Online-Abrufverfahren zur Verfügung gestellt. Bei Vor-Ort-Prüfungen durch den Zoll soll insbesondere die Ausrede nicht mehr möglich sein, der angetroffene Beschäftigte sei erst an diesem Tage eingestellt worden und die Anmeldung würde noch folgen. Um dies auszuschließen, muss für jeden angetroffenen Beschäftigten in den betreffenden Wirtschaftsbereichen eine Sofortmeldung vorliegen. Dies gilt auch für geringfügig Beschäftigte (Minijobber). Eine fehlende Sofortmeldung bei der Prüfung gilt als Indiz für eine illegale Beschäftigung.

Bei Feststellung einer Ordnungswidrigkeit oder Verletzung der Mitwirkungspflichten sind folgende Bußgelder vorgesehen:

- Wer als Arbeitgeber die Sofortmeldung nicht rechtzeitig übermittelt: bis zu 25 000 Euro.
- Wer als Arbeitnehmer gegen die Mitführungs- und Vorlagepflicht von Ausweispapieren verstößt: bis zu 5 000 Euro.

In jüngster Zeit wird aber auch durch die Dienststellen des Zolls vermehrt ein Datenabgleich vorgenommen, bei dem alle durchgeführten Beschäftigungsverhältnisse – egal, ob aktuell oder aus der Vergangenheit – auf das Vorhandensein der entsprechenden Sofortmeldungen geprüft werden. Sollten entsprechende Sofortmeldungen fehlen, wird gegen den Arbeitgeber persönlich ein Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts einer Ordnungswidrigkeit eingeleitet. Im Rahmen dieses Ermittlungsverfahrens wird nicht nur eine schriftliche Stellungnahme, sondern auch eine Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Arbeitgebers zum Zwecke der Bußgeldbemessung eingefordert! Der systematische und flächendeckende Datenabgleich Anmeldung/Sofortmeldung legt den Vergleich nahe, dass hier durch die Zollbehörden wie mit einem Schleppnetz jeder Verstoß gegen die Meldepflicht aufgefischt wird, um eine möglichst hohe Ausbeute an Bußgeldern zu erzielen. Die Tatsache, dass reguläre Anmeldungen abgegeben und Beiträge abgeführt wurden, bleibt völlig außer Betracht.

So werden auch Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts einer Ordnungswidrigkeit gegen Arbeitgeber eingeleitet, die vollumfänglich und termingerecht allen Arbeitgeberpflichten nachkommen, aber lediglich über ihre Verpflichtung zur Abgabe der Sofortmeldung nicht hinreichend informiert sind.

Von der Pflicht, Sofortmeldungen abzugeben, sind alle Arbeitgeber betroffen, die folgenden Wirtschaftsbereichen zuzuordnen sind:

- Baugewerbe
- Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe
- Personenbeförderungsgewerbe
- Speditions-, Transport- und damit verbundene Logistikgewerbe
- Schaustellergewerbe
- Unternehmen der Forstwirtschaft
- Gebäudereinigungsgewerbe
- Unternehmen, die sich am Auf- und Abbau von Messen und Ausstellungen beteiligen
- Fleischwirtschaft.

Über die Zugehörigkeit zu einer dieser Branchen entscheiden die tatsächlichen Verhältnisse im Betrieb, d. h. der Betriebszweck oder die wirtschaftliche Tätigkeit des überwiegenden Teils der Beschäftigten.

Zur Prüfung, ob ein Unternehmen als zu einer dieser Branchen zugehörig betrachtet werden muss, stehen auf der Homepage der Deutschen Rentenversicherung Bund umfassende Erläuterungen zu den einzelnen Gewerbezweigen zur Verfügung. Im Zweifelsfall kann auch eine Statusfeststellung durch eine Krankenkasse eingefordert werden. Versäumnisse der Vergangenheit können nicht durch nachträgliche Sofortmeldungen geheilt werden, aber künftigen Ordnungswidrigkeiten und damit verbundenen Bußgeldern sollte unbedingt vorgebeugt werden, denn Unkenntnis schützt vor Bußgeld nicht!

BPP BECKER PATZELT POLLMANN

Die mit dem Kaktus
für Ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg.

www.b-p-p.de

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE

Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten

Neuerungen aufgrund der finalen Fassung der Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung

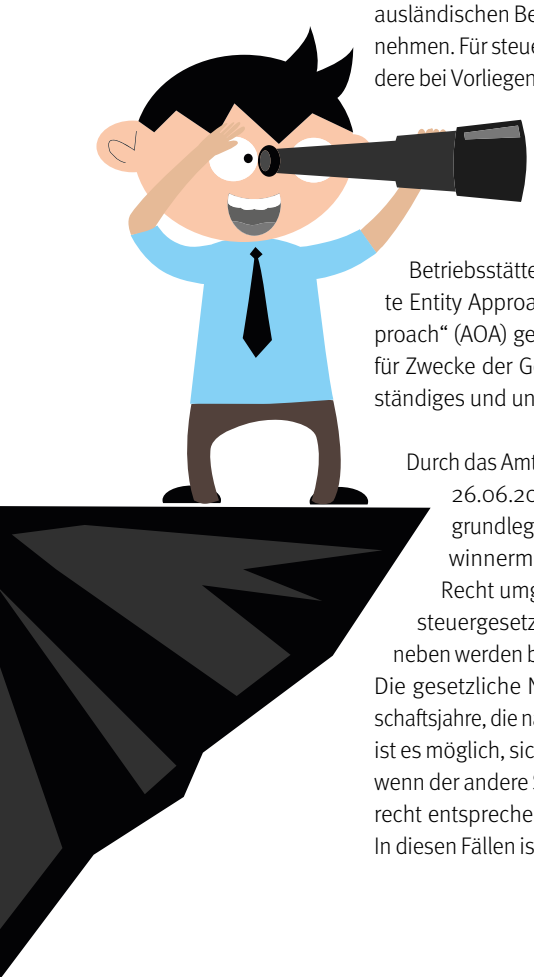
Dr. iur. Eckhard Groß | Rechtsanwalt, Steuerberater | BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld
Roland Speidel | Rechtsanwalt, Steuerberater | BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

Dr. iur. Eckhard Groß

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 angeraten, 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

Foto: panthermedia/5505292

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 Innentransaktionen 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.

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

Dr. iur. Steffen Koch | Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter | hww wienberg wilhelm, Bielefeld

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 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 2 Jahren etabliert haben, sondern 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 herausragende 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 entgegentreten, 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 und Restrukturierung von Unternehmen ermöglicht.

Insbesondere Verfahren der Eigenverwaltung und die Möglichkeit, einen Insolvenzplan – ggfs. 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 insolvenzerfahrene, 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

Fotos: panthermedia/Olaf von Lieres

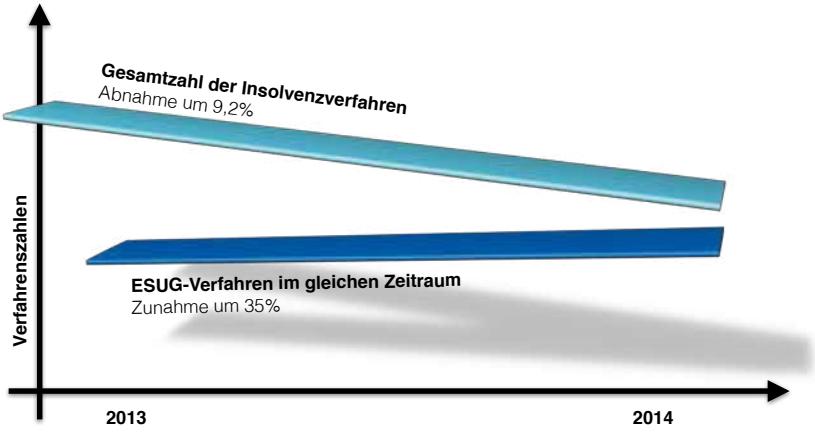
somit professioneller und erfolgreicher umgesetzt und in kleineren Verfahren eher vernachlässigt.

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 im Bereich der ESUG-Verfahren im Bereich der Gesellschafterrechte 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 im gewissen Maße selbst zu sanieren, also weiterhin zu verwalten. Dem Schuldner wird hierbei ein sogenannter (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 im gewissen 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 Insolvenzrechts 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 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 (beispielsweise 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.

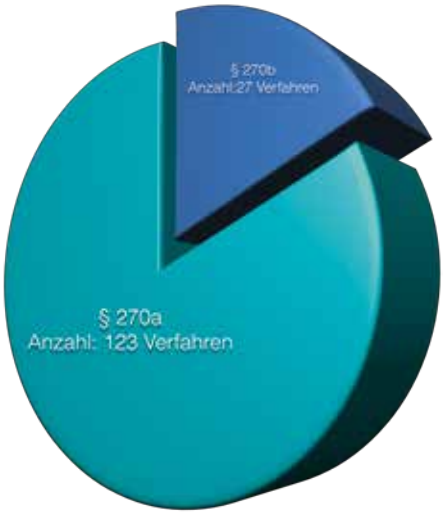
In einer zunehmend globalisierten Welt sind Geschäftsbeziehungen in den seltensten Fällen allein auf ein Land beschränkt. Der internationale Geschäftsverkehr und der grenzüberschreitende Handel machen oftmals auch Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern und Lieferanten notwendig. Ein professioneller 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 krisenbehafteten 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 Antrages auf Eigenverwaltung beginnt, sondern bereits im Vorfeld. Auch bzw. gerade hier kann ein professioneller Sachwalter/Insolvenzverwalter bzw. im Insolvenzenzrecht bewanderter 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 gegebenenfalls unter Anonymisierung des Krisenunternehmens erfolgen.

Genauso, wie sich die Entwicklung der neuen Sanierungsmöglichkeiten (Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren) in den letzten zwei Jahren abgezeichnet haben, wird 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.

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



Markenschutz oder Markenfrust?

Wer eine neue Marke etablieren möchte, sollte vorab nach älteren Marken recherchieren, um kein unkalkulierbares Risiko einzugehen

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

Ein Unternehmer* hat ein neues Produkt (oder eine neue Dienstleistung) erdacht und einen griffigen Namen gefunden, der auch als Marke schützbar ist. Soll er schnell die Marke anmelden und das Marketing starten? Grundsätzlich ja. Aber eine wichtige Kontrolle fehlt, die vergleichsweise wenig Aufwand bedeutet, aber ein bedeutsames Risiko ausschließen kann.

Denn was passiert, wenn bereits eine ältere Marke existiert, unter deren Schutzbereich das neue Produkt fällt? Eine eigene Marke zu haben, bedeutet nämlich entgegen einem hartnäckigen Vorurteil nicht, sie auch benutzen zu dürfen! Im schlechtesten Fall verbietet der Inhaber der älteren Marke die Verwendung der Marke, wenn das neue Produkt bereits seinen Markt erobert hat. Für unseren Unternehmer sind dann alle Investitionen in die Marke verloren, es muss eine neue Marke gefunden und aufgebaut werden, vorhandenes Marketingmaterial wird wertlos. Dazu kommen Anwaltskosten und Schadenersatz. Kurzum: ein Desaster.

Wie lässt sich dieses Risiko minimieren? Ein erster Schritt ist, die neue Marke im Internet zu suchen. Diese Suche ergibt aber weder fremde Marken, die nur angemeldet oder eingetragen sind, aber nicht im Internet beworben oder beschrieben sind, noch Marken, die von der Suchmaschine nicht gefunden werden. Und was ist, wenn die relevante fremde Marke als zigtausendster Treffer aufgeführt wird?

Der zweite Schritt sollte daher eine Recherche bei den Markenämtern sein. Marken mit Schutzwirkung in Deutschland können beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA), beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt in Alicante (HABM) und bei der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) registriert sein. Die Online-Datenbank des DPMA deckt alle drei Register ab (https://register.dpma.de).

Wenn weder die Internetrecherche noch die Abfrage der Markenregister gefährliche Treffer liefert, sollte ein dritter Schritt erwogen werden: die Ähnlichkeitsrecherche. Wer bspw. ein Waschmittel verkaufen will und den Namen „PerSel“ sucht, findet weder per Suchmaschine noch im Markenregister einen Hinweis auf ältere Marken. Dennoch wäre ein Markteintritt keine gute Idee. Das Mittel der Wahl sind daher auf Ähnlichkeitsrecherchen spezialisierte Datenbanken.

Viele gute Markennamen sind schon vergeben. Kein Wunder, schöne Namen werden oft erdacht und gewählt (jeder Jan oder Markus wird das bestätigen). Es ist daher günstig, vor dem Vermarktungsbeginn potenzielle Marken auf ältere Marken zu testen. Wer Externe mit der Konfliktprüfung beauftragt und Iterationen scheut, sollte zwei bis fünf Namenskandidaten prüfen lassen. Der Aufwand lohnt sich. Ein einzigartiges Produkt hat einen einzigartigen Namen verdient und der beste Markenkonflikt ist der, den man vermeidet.

Foto: panthermedia/Frank Peters

* Natürlich kann der Unternehmer auch eine Frau sein.

Vorbenutzungsrecht

Ein wirksamer Schutz vor Patentverletzungen?

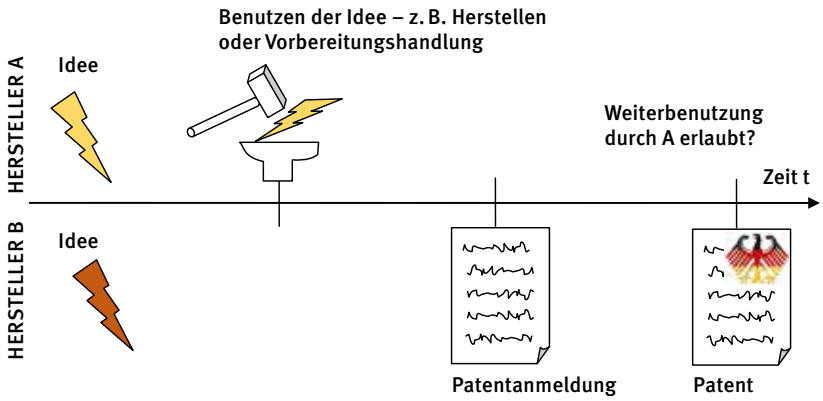
Dipl.-Ing. Joachim Gerstein | Patentanwalt, European Patent, Trademark + Design Attorney
Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR, Hannover

Für ein innovatives Unternehmen stellt sich die Frage, ob es sich als Marktteilnehmer auf seine Vorreiterstellung bei technischen Innovationen verlassen und auf eine eigene aktive Schutzrechtsstrategie verzichten kann. Stellt das Patentrecht einen Schutz vor einem Angriff z. B. eines Mitbewerbers wegen Verletzung eines Patents sicher, das erst während der eigenen Entwicklungsphase angemeldet wurde, nachdem der angegriffene Marktteilnehmer bereits selbst das mit dem Patent geschützte technische Problem auf vergleichbare Weise gelöst hatte aber keine eigene Schutzrechtsanmeldung getätigt hat?

Die Problematik kollidierender Entwicklungsarbeit von Mitbewerbern

Produktentwicklungen folgen oftmals in Trends, wobei Mitbewerber in einem überschaubaren Zeitraum nahezu gleichzeitig an vergleichbaren technischen Lösungen arbeiten. Dies führt dazu, dass Innovationen durch die Marktteilnehmer mit zahlreichen zeitlich relativ nah beieinander liegenden Patentanmeldungen geschützt werden, um den Mitbewerbern die Realisierung gleichwertiger Produkte zu erschweren und die Realisierbarkeit von technischen Lösungen für sich freizuhalten („Freedom-to-Operate“).

Zum Schutz der Investition in die eigene laufende Entwicklungsarbeit kommt es also darauf an, so früh wie möglich mit eigenen Patentanmeldungen späteren Patenten von Mitbewerbern vorzubauen. Dies erfordert aber eine ständige Investition in Schutzrechte. Was aber, wenn erst gar keine eigenen Schutzrechte angemeldet wurden oder eine Patentanmeldung trotz eigener früherer Erfindung / Entwicklungsleistung erst nach einer späteren Patentanmeldung des Mitbewerbers für eine entsprechende technische Lösung und damit zu spät bei einem Patentamt eingereicht wurde? Die Problematik ist zum besseren Verständnis illustriert:



Inwieweit kann sich ein Hersteller A, der keine aktive Patentpolitik betreibt, gegen Angriffe aus Schutzrechten Dritter (z. B. Mitbewerber B) wehren, die zeitlich nach der eigenen Entwicklung von dem Dritten angemeldet wurden?

Ein weitverbreiteter Irrtum liegt in der Annahme, dass eine frühere Entwicklungsarbeit grundsätzlich vor einem Angriff aus einem späteren Patent oder Gebrauchsmuster z. B. des Mitbewerbers geschützt ist.

Offenkundige Vorbenutzung

Eine technische Idee ist dann schutzfähig, wenn diese gegenüber dem bis zum Anmelde- oder Prioritätstag (Zeitrang) der Öffentlichkeit zugänglichen Stand der Technik neu ist und auf einer erfinderischen Tätigkeit beruht. Bis zum ersten Produktverkauf jedenfalls ist die eigene Entwicklung in der Regel für die Öffentlichkeit verborgen und damit keine offenkundige Vorbenutzung, die einem kritischen Patent des Mitbewerbers als Stand der Technik entgegengehalten werden kann. Ein solches Schutzrecht kann die bereits getätigte Investition in die Entwicklung eines eigenen Produktes gefährden.

Das Vorbenutzungsrecht

Die Wirkung eines Patents tritt gegen den nicht ein, der zur Zeit der Anmeldung bereits im Inland die Erfindung in Benutzung genommen oder die dazu erforderlichen Veranstaltungen getroffen hatte (§ 12 Patentgesetz). Dieses Vorbenutzungsrecht ermöglicht die weitere wirtschaftliche Verwertung einer früheren geheimen

Foto: panthermedia/Kheng Ho Toh

Parallelentwicklung auch dann, wenn keine eigene Schutzrechte angemeldet wurden oder eine eigene Schutzrechtsanmeldung zeitlich zu spät nach dem Mitbewerber erfolgt ist.

Ein Problem liegt darin, dass das Vorbenutzungsrecht lediglich eine Fortführung der bisherigen Nutzungsart für die Bedürfnisse des eigenen Betriebes ermöglicht. Es ist an den Betrieb gebunden und kann nicht eigenständig ohne den zugehörigen Betriebsteil veräußert oder lizenziert werden. Die Verletzung eines späteren Patents ist nur insoweit gestattet, als dies zum Schutz des Besitzstandes notwendig ist. Daher ist eine Änderung der Benutzungsart verwehrt und eine spätere Anpassung und Modernisierung des vorbenutzten Produktes oder Verfahrens durch den Schutzbereich des Patents beschränkt.

Das größte Problem liegt – wie bei der offenkundigen Vorbenutzung – in der Beweislast. Viele Jahre später sind dann die frühere Kenntnis der Erfindung und die wirtschaftliche Umsetzung dieser Kenntnis entweder durch bereits erfolgte Benutzung (Produktherstellung / Nutzung eines Verfahrens) oder Vorbereitungshandlungen zur alsbaldigen ersthaften Benutzung zu beweisen. Durch die Beweisführung mit Urkunden und Zeugen muss ein Gericht zur zweifelsfreien Überzeugung gelangen, dass vor dem Zeitrang bereits ein schützenswerter Besitzstand geschaffen wurde. Oftmals sind Unterlagen (wie Lieferscheine und Rechnungsunterlagen) aber bereits vernichtet und elektronische Daten – z. B. technische Unterlagen – im Zuge eines Entwicklungsprojektes nicht dokumentensicher archiviert. Dokumente zum damaligen technischen Kenntnisstand lassen sich möglicherweise noch auffinden, deren Entstehungsdatum und Versionsstand zum Anmeldetag des Streitpatentes aber nicht mehr zweifelsfrei nachvollziehen.

Damit ist ein Scheitern einer auf das Vorbenutzungsrecht gestützten Verteidigungsstrategie gegen einen Angriff wegen Patentverletzung durch die strengen Anforderungen an die Beweisführung vorprogrammiert.

Das Vorbenutzungsrecht in verschiedenen Ländern des Weltmarktes

Ein Vorbenutzungsrecht ist zwar in vielen nationalen Gesetzen vorgesehen, insbesondere in den patentrelevanten Ländern USA, China, Japan, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, Portugal, Österreich, Schweiz und der Türkei. Es ist aber territorial beschränkt. Die Benutzungsaufnahme der Erfindung musste bereits vor dem Zeitrang des Streitpatents im jeweiligen Land erfolgt oder zumindest die für eine solche inländische Benutzung erforderlichen Veranstaltungen getroffen worden sein. Trotz des Grundsatzes des freien europäischen Warenverkehrs genügen Vorbenutzungshandlungen im EU-Ausland jedenfalls nicht (LG Düsseldorf, Urt. v. 09.08.2001 – Az. 4a O 592/99). Zudem gibt es weitere nationale Besonderheiten.

In den USA ist das Vorbenutzungsrecht auf die Orte in den USA beschränkt, in denen eine vorherige Benutzung mindestens ein Jahr vor dem Zeitrang des späteren Patents stattgefunden hat. Es ist zudem auf den tatsächlich benutzten Gegenstand eingeschränkt, was eine spätere Weiterentwicklung ausschließt.

In China ist eine spätere Ausdehnung der Geschäftstätigkeit – z. B. durch Erhöhung der Produktionskapazität – nicht durch das Vorbenutzungsrecht gedeckt. Eine vergleichbare Beschränkung findet sich auch in Russland, Schweden und Vietnam. Auch in Großbritannien ist das Vorbenutzungsrecht eng auf die frühere Handlung beschränkt.

In Frankreich ist lediglich ein vollständiger Besitz der Erfindung – d. h. die Erkenntnis einer brauchbaren Lösung für ein technisches Problem – erforderlich. Diese Kenntnis muss allerdings bezogen auf das Land Frankreich nachgewiesen werden.

Die Regelungen in Italien, Japan, Österreich, Portugal, Schweiz, Spanien und der Türkei sind mit dem deutschen Recht vergleichbar. Hier stellt sich das Problem der territorialen Beschränkung mit der erforderlichen rechtzeitigen Nutzungsaufnahme im jeweiligen Land.

FAZIT

Um die Realisierung eigener Entwicklungsarbeit nicht durch Schutzrechte Dritter zu gefährden, ist es fahrlässig, auf ein mögliches Vorbenutzungsrecht zu vertrauen. Damit kann ein Angriff aus einem Patent in dem Land, in dem die eigenen Aktivitäten zur Produktrealisierung vorangetrieben wurden, vielleicht mit etwas Glück und guter Beweissicherung noch abgewehrt und die Herstellung und der Vertrieb in diesem Land sichergestellt werden. Der Zugang zu dem Weltmarkt wird durch die territoriale Beschränkung des Bestandsschutzes durch das Vorbenutzungsrecht und durch uneinheitliche nationale Regelungen verwehrt bleiben. Es ist daher unbedingt anzuraten, selbst frühzeitig mit einer eigenen aktiven Patentanmeldestrategie die Investition in eigene Produktentwicklungen abzusichern.

Professionalisierung der betrieblichen **Altersversorgung**

Haftungsrisiken und Mitarbeiterbindung

Detlef Kropp | Niederlassungsleiter, Bankverein Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG
Dr. Stefan Wohlleben | Betriebswirt für betriebliche Altersvorsorge (FH), Spezialberater Personenversicherungen
OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH, Paderborn

Die betriebliche Altersversorgung hat mit ca. 20 Millionen Anwartschaften mittlerweile neben der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland eine große Bedeutung gewonnen. Nun steht eine Phase der „Professionalisierung der betrieblichen Altersversorgung“ in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) an.

Nachdem zum 01.01.2002 über § 1a des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) das Recht der Mitarbeiter auf Entgeltumwandlung eingeführt wurde, stand bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vor allem die Beratung zur Entgeltumwandlung über Pensionskassen oder Direktversicherungen im Vordergrund. Nach dieser „Einführungsphase“ haben heute viele Unternehmen oft ein Nebeneinander von diversen Versorgungsträgern, Vertragstypen und Zusagearten „in den Büchern“, die die Verwaltung der betrieblichen Altersversorgung aufwendig machen. Aus diesem Grund steht nun eine Phase der „Professionalisierung der betrieblichen Altersversorgung“ in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen an. Dabei geht es vor allem um die Einrichtung von Firmenversorgungswerken zur Mitarbeiterbindung. Ein zweiter Aspekt ist die klare Strukturierung aller Prozesse in der bAV, um die Arbeit zu erleichtern und mögliche Risiken, die in der Vergangenheit oft unbewusst eingegangen wurden, zu begrenzen.

Attraktive Renditen trotz Niedrigzins

Die Umlaufrendite ist seit den 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts von über 8 % auf gegenwärtig ca. 0,74 % pro Jahr abgesunken. Um dem Niedrigzins zu entkommen und den Kunden weiterhin attraktive Angebote machen zu können, haben viele Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen in den vergangenen Jahren damit begonnen, ihre Kapitalanlagen breit zu streuen. Sie investieren verstärkt in Immobilien, Infrastruktur, Windparks, Unternehmensanleihen oder Schwellenländer.

Versicherungsgesellschaften sind traditionell sicherheitsorientierte Anleger. Daher investieren sie nur zu ca. 5 % in Aktien – obwohl weit mehr gesetzlich zulässig wäre. Die erwirtschafteten Renditen können sich durchaus sehen lassen: Kapitalanlageergebnisse von 5 % für das Jahr 2013 sind in den Geschäftsberichten großer Lebensversicherungen durchaus zu finden. Leider erhält der Kunde diesen Wert nicht in voller Höhe gutgeschrieben. Aber selbst nach Abzug aller Kosten sind die Leistungen der Finanzierungseinrichtungen der betrieblichen Altersversorgung, z. B. Pensionskassen, Direktversicherungen und Unterstützungskassen, überaus gut. Auch die garantierte Wertentwicklung von etwas über 1 % pro Jahr ist bei relativer Betrachtung attraktiv. Dies ist im Vergleich zu einer Anlage mit gleicher Laufzeit bei einer Bank oder Sparkasse mit beispielsweise 0,5 % pro Jahr allein für die Garantieleistung mehr als doppelt so viel, für die Leistung mit Überschüssen ca. sechsmal mehr.

Bei längeren Laufzeiten – wie in der betrieblichen Altersversorgung üblich – liegen die Wertentwicklungen von leistungsstarken Versorgungsträgern noch etwas höher. Weitere Vorteile der betrieblichen Altersversorgung sind die geringe Kostenbelastung durch Gruppenverträge und bei einer Entgeltumwandlung die Einzahlung aus dem Bruttogehalt. Häufig geben die Arbeitgeber ihre Lohnnebenkostenersparnis in Höhe von 20 bis 25 % als Folge einer Entgeltumwandlung voll oder teilweise an die Arbeitnehmer weiter. Dadurch wird die betriebliche Entgeltumwandlung endgültig zur attraktivsten Vorsorgemöglichkeit für den Mitarbeiter – trotz nachgelagerter Krankenkassenpflicht und leicht reduzierter Anwartschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung (vgl. Schanz, Thomas in Der Betrieb 2013, Heft 26/27, S. 1425 – 1432 und Heft 28, S. 1501 – 1508).

Bausteine zur Mitarbeiterbindung

Gegenwärtig sind im Zuge der „Professionalisierung der bAV“ in der Beratungspraxis zwei Trends klar erkennbar. Zum einen sind Arbeitgeber immer mehr bereit, für bestimmte Mitarbeitergruppen Finanzmittel

Fotos: panthermedia/ginasanders

für ein Firmenversorgungswerk mit Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenleistungen bereitzustellen. Hintergrund für diese Entwicklung ist die schon jetzt spürbare Verknappung von qualifizierten Arbeitskräften, die je nach Branche und Standort in den nächsten Jahren weiter zunehmen wird.

IN JEDEM UNTERNEHMEN GIBT ES BESTIMMTE LEISTUNGSTRÄGER ODER FÜHRUNGSKRÄFTE, DIE DIE GESCHÄFTSLEITUNG NICHT GERNE AN DIE KONKURRENZ VERLIEREN MÖCHTE.

Da selbst besser verdienende Mitarbeiter oft nur Renten in Höhe von 2 000 Euro aus der gesetzlichen Rentenversicherung erhalten, besteht großer Vorsorgebedarf, der durch eine individuelle Firmenrente für die Leistungsträger im Unternehmen gezielt aufgestockt werden kann. Durch die geschickte Ausnutzung der Vorschriften des BetrAVG können Beiträge des Arbeitgebers zu einem Firmenversorgungswerk mit einer Wartezeit versehen werden, um damit die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen zu erhöhen. Verlässt ein Mitarbeiter z. B. innerhalb von fünf Jahren nach der Zusage einer Firmenrente den Betrieb, können die eingebrachten Finanzmittel bei der Firma verbleiben und der Mitarbeiter geht leer aus. Einfach gesprochen bedeutet das: Wer engagiert arbeitet und sein Können dem Betrieb lange zur Verfügung stellt, bekommt eine Firmenrente! Wenn Sie das beschriebene Modell zur Förderung und Bindung der wichtigsten Mitarbeiter einführen wollen, ist immer eine individuelle Beratung notwendig, um eine Kollision mit dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) zu vermeiden.

Risikobegrenzung dringend notwendig!

Der zweite Trend in der „Professionalisierung“ der betrieblichen Altersversorgung ist die zunehmende Unsicherheit der Arbeitgeber, ob die Vielzahl der Gesetze, BAG-Urteile und BMF-Schreiben zur betrieblichen Altersversorgung in der betrieblichen Praxis auch korrekt umgesetzt werden. Das aktuellste Beispiel für eine neu zu beachtende Rechtsprechung ist das BAG-Urteil vom 21.01.2014 (Az. 3 AZR 807/11) zum Recht des Mitarbeiters auf Entgeltumwandlung nach § 1a BetrAVG. Aus diesem Paragrafen wurde bislang häufig eine Beratungspflicht des Arbeitgebers zur Entgeltumwandlung abgeleitet. Das o. g. Urteil wird oft nur als Beleg für die nicht vorliegende Hinweispflicht des Arbeitgebers auf das „Recht auf Entgeltumwandlung“ angesehen. Wer aber genau hinsieht, wird feststellen, dass in dem Urteil auch etwas zu Informationspflichten beim Abschluss einer Entgeltumwandlung steht. So kann neben der Informationspflicht über den Versorgungsträger oder den Durchführungsweg auch eine Informationspflicht über die Zusageart des abgeschlossenen Direktversicherungsvertrags vorliegen. Aber welcher Personalsachbearbeiter oder Firmenchef kennt schon die verschiedenen Zusagearten einer Direktversicherung bzw. deren Unterscheidungsmerkmale? Da die verschiedenen Zusagearten beim Ausscheiden eines Mitarbeiters oder beim Beginn der Altersrente aber sehr unterschiedliche Effekte nach sich ziehen, sollte zumindest ein Grundverständnis vorhanden sein. Immerhin ist bei einer Zusageart eine fallende Betriebsrente möglich, die nicht nur viele Betriebsrentner sicher sehr überraschen dürfte!

In der Praxis werden oft Verträge zur betrieblichen Altersversorgung beim Eintritt eines neuen Mitarbeiters ins Unternehmen ohne Not einfach übernommen. Dies kann vor allem bei fondsgebundenen Verträgen – wenn diese im Streitfall als Beitragszusage mit Mindestleistung ausgelegt werden – zu Nachschussverpflichtungen des Arbeitgebers führen.

ÄHNLICH KÖNNTE DIE SITUATION BEI REGULIERTEN PENSIONSKASSEN SEIN.

Wird ein solcher Pensionskassenvertrag abgeschlossen und in der Satzung der Pensionskasse ist eine Leistungskürzung bei Unterdeckung genannt, so kann es zu Nachschussverpflichtungen des Arbeitgebers kommen (vgl. BAG, Urt. v. 19.06.2012 – Az. 3 AZR 408/10).

Klarer Handlungsfahrplan

Die Beispiele zeigen, dass ein Arbeitgeber gut beraten ist, wenn er sich für die wichtigsten Personalereignisse einen klaren Handlungsfahrplan für die betriebliche Altersversorgung erstellt. Wenn z. B. ein neuer Mitarbeiter eine bestehende Versorgung in Form einer Direktversicherung, einer Pensionskasse oder einer Unterstützungskasse „mitbringt“, ist im Idealfall vorher festgelegt worden, ob die Versorgung nach § 4 Abs. 2 Nr. 1 BetrAVG vollständig übernommen wird oder ob der Übertragungswert nach § 4 Abs. 2 Nr. 2 BetrAVG in das bestehende Firmenversorgungswerk übertragen werden kann. Beide Regelungen sind zulässig, wobei der Arbeitgeber mit der zweiten Variante langfristig seinen Verwaltungsaufwand senkt.

In einem Handlungsfahrplan zur Risikobegrenzung der bestehenden Verträge sind folgende Punkte zu beachten:

- Neueinstellung eines Mitarbeiters (Versorgungsträger, Zusageart)?
- Beginn und Ende der Elternzeit?
- Mitarbeiter möchte seine Beiträge erhöhen, reduzieren, den Vertrag ganz kündigen?
- Ende der Lohnfortzahlung bei längerer Krankheit?
- Rückkehr in den Betrieb nach entgeltloser Zeit?
- Mitarbeiter verlässt das Unternehmen?

Ergänzend sollte geklärt werden, welche Vorschriften sich aus einem Tarifvertrag ergeben könnten und ob alle Dokumente nach § 5 LStDV und gemäß des o. g. BAG-Urteils vom 21.01.2014 (Az. 3 AZR 807/11) vorliegen.

Sicher ist die Erstellung eines Fahrplans für die genannten Personalereignisse mit etwas Arbeit und unter Umständen auch mit einer Beratungsgebühr für einen fachkundigen Spezialisten verbunden. Langfristig werden Sie aber davon profitieren, da mögliche Streitfälle oftmals erst gar nicht entstehen.

Ergänzend kann allen Arbeitgebern nur empfohlen werden, die Komplexität der betrieblichen Versorgung zu reduzieren. Neben dem o. g. „Fahrplan zur Professionalisierung“ können Sie die Durchführung auf einen Versorgungsträger beschränken. Bei dessen Auswahl sollte neben den harten Fakten – beispielsweise Rentenleistung oder Rating – auch auf weiche Faktoren wie Servicelevel oder Onlineanbindung geachtet werden. Suchen Sie sich einen spezialisierten Berater, mit dem Sie diese Themen einmal gründlich durchsprechen, dann ist die betriebliche Altersversorgung für Sie haftungsarm und mit wenig Aufwand verbunden. Gleichzeitig können Sie wichtige Mitarbeiter über eine Zusage auf betriebliche Vorsorge als einen Baustein im Gesamtvergütungspaket langfristig an sich binden. Das Ganze lässt sich natürlich ohne Bilanzberührung und ohne Anfall von Lohnnebenkosten umsetzen. Parallel dürften sich leitende Mitarbeiter über eine steuerfreie Zuwendung des Arbeitgebers freuen.

Die Generation Y verändert die Wirtschaft

Mein Auto, mein Haus, mein Boot oder Entfaltung, Selbstbestimmung, Work-Life-Balance?

Sie wollen Spaß im Job, mehr Freizeit und ein angemessenes Gehalt – die Generation der heute 20- bis 30-Jährigen, die von Soziologen „Generation Y" genannt wird. Die „Generation Golf" oder Generation der Baby-Boomer – zwischen 1943 und 1960 geboren – hingegen legt Wert auf geordnete Strukturen, Hierarchien und Sicherheit am Arbeitsplatz. Zwei Welten mit unterschiedlichsten Werten und Lebenseinstellungen prallen aufeinander. Generationenkonflikte, unterschiedliche Meinungen und Methoden stellen die Unternehmen vor besondere Herausforderungen. Sie bieten aber auch Chancen.

Die Berufseinsteiger stellen vieles infrage, was ihre Vorgänger als gegeben angesehen haben. Sie sind in einer globalisierten und hochtechnisierten Welt aufgewachsen, gut ausgebildet, international vernetzt und flexibel. Dabei treten die Jungen selbstbewusster und fordernder auf.

Ein Beispiel: Jörg H. wollte keine Kompromisse machen. Bevor er zu seinem jetzigen Arbeitgeber wechselte, arbeitete er für einen Industriekonzern. Die Perspektive war gut, die Bezahlung auch, aber der Führungsstil passte ihm nicht. Ausgeprägte Hierarchien, wenig Gestaltungsspielräume und Anweisungen statt Erklärungen. Mit dieser Kultur von Befehl und Gehorsam sind Konzerne in Deutschland lange gut gefahren. Leute wie Jörg H. verweigern sich: Der Mann für die Strategie wollte nicht länger Gehalt für eine Arbeit bekommen, die ihm keine Freude macht. Die logische Folge daraus: Er kündigte.

Im „War for Talents" dem Fachkräftemangel trotzen

Die Generation Y tickt anders und hat andere Erwartungen an ihren Arbeitgeber. Werden diese nicht erfüllt, wird ein Jobwechsel konsequent in die Tat umgesetzt. Die Kompromissbereitschaft der hoch qualifizierten und engagierten Nachwuchskräfte ist nicht stark ausgeprägt. Sie verhandeln ihre Arbeitsbedingungen. Selbstbewusst formulieren sie ihre Wünsche bereits im Bewerbungsgespräch. Daran müssen sich viele Betriebe erst noch gewöhnen und sich entsprechend darauf einstellen.

Angesichts dieses demografischen Wandels und der damit zu erwartenden Zunahme des „War for Talent" sind Unternehmen gut beraten, sich stärker mit den Bedürfnissen der Generation Y bzw. der „Millennials", wie sie auch genannt werden, auseinanderzusetzen. Die Profilierung als attraktiver Arbeitgeber und die Schaffung eines entsprechenden Arbeitgeber-Images mit passenden Angeboten wird unerlässlich sein.

Dabei gilt es, parallel einen Spagat zwischen den Anforderungen aller Mitarbeiter/-innen-Generationengruppen im Unternehmen zu schaffen und insbesondere auch Leistungs- und Potenzialträger aus den Reihen der Baby-Boomer nicht auszugrenzen.

Generationen-Workshops als 1. Step

Die Durchführung von Generationen-Workshops als ersten Schritt bewährt sich bereits in der Praxis. In den Workshops werden die Vorstellungen sowie Lebens- und Arbeitsauffassungen der jeweiligen Mitarbeiter/-innen-Generationen vermittelt und dadurch das Verständnis füreinander gefördert. Gemeinsam wird eine Grundlage für eine partnerschaftlich geführte Wertediskussion geschaffen. Mit Respekt und gegenseitiger Wertschätzung wird damit das Engagement und eine gemeinsame Kooperationsbereitschaft aller Mitarbeiter/-innen im Unternehmen gestärkt.

Miteinander reden, offener Austausch, gemischte Generationen-Teams und gemeinsame Projekte können die unterschiedlichen Wertediskussionen überwinden.

Dazu ein treffendes Zitat des 52 Jahre alten Wolfgang Goebel, Personalvorstand von McDonald's:
„Mein Appell an meine Generation: Weniger Studien lesen und weniger über die Generation Y dozieren, sondern ‚rein ins Vergnügen' und sich mit dieser Generation direkt beschäftigen. Da entsteht ein Mehrwert für einen selbst und für das Unternehmen. Auch für die Generation Y appelliere ich: Ihr seid willkommen mit Euren Ideen und Eurem sprühenden Enthusiasmus – aber im Endergebnis muss auch die Leistung stimmen. Denn ohne Fleiß kein Preis."

Jutta Geisler
Businesscoach und Trainerin
Geisler Consulting, Bielefeld

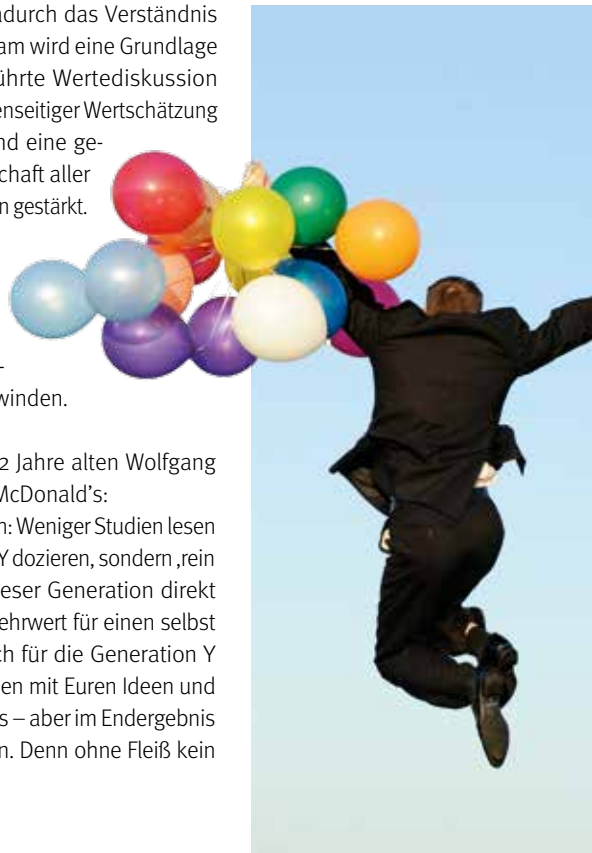


Foto: panthermedia/tea

Personalentwicklung nachhaltig gestalten

So sichern Sie sich qualifizierte Fachkräfte für die Zukunft

Dr. rer. pol. Jens Bölscher | Geschäftsführer
Dr. rer. agr. Nadine Adrian | Fachbereich Betriebswirtschaftslehre
WelfenAkademie e. V., Braunschweig

Personalverantwortliche kennen den Sachverhalt: Die Gewinnung von Nachwuchsfachkräften wird in den kommenden Jahren zunehmend schwieriger werden. Die Auswirkungen des demografischen Wandels werden zukünftig insbesondere für Unternehmen, die auf die Gewinnung qualifizierter junger Mitarbeiter angewiesen sind, in bisher nicht gekannter Art und Weise spürbar sein: In vielen Regionen werden bis zum Jahr 2025 Rückgänge bei den Schulabgängerzahlen in Höhe von durchschnittlich 25 % zu verzeichnen sein.

Das Thema Ausbildung und Personalentwicklung wird aus diesem Grund zu einer Aufgabe von wachsender Bedeutung. 75 % der Personalverantwortlichen sind sich laut jüngster Forsa-Umfrage einig, dass sich nur Unternehmen, die kontinuierlich in Personalarbeit investieren, mittel- und langfristig gegen einen drohenden Fachkräftemangel rüsten können.

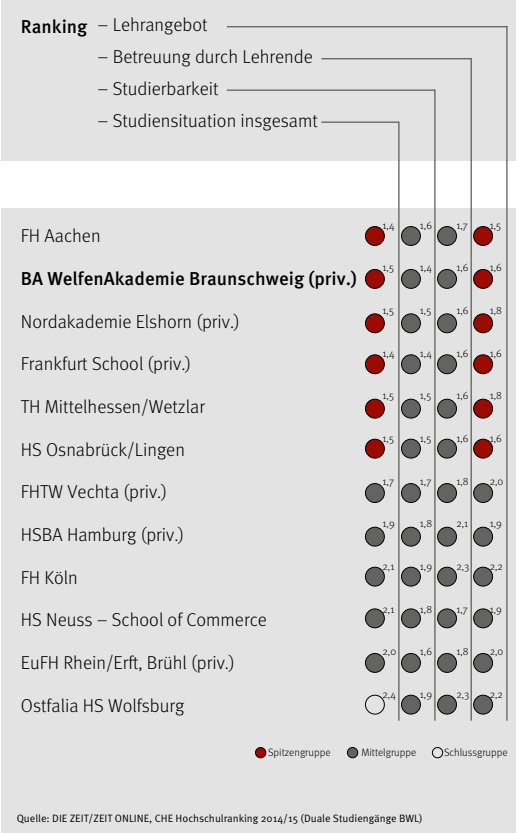
Das Ziel ist eindeutig: Systematisches Personalmanagement – das bereits im „Into-the-job-Segment" ansetzt – führt zu einer Professionalisierung einer jeden Organisation und folglich zu unmittelbarer und dauerhafter Wertschöpfung. Somit ermöglichen es solche Maßnahmen, die Potenziale vorhandener Mitarbeiter besser zu nutzen und dauerhaft über qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu verfügen. Diese wiederum sind notwendige Bedingung dafür, dass ein Unternehmen in die Lage versetzt wird, sich erfolgreich im Markt behaupten zu können.

Bei der Umsetzung der Personalentwicklungsmaßnahmen sollte beachtet werden, dass diese planmäßig, systematisch und zielorientiert betrieben und sachgerecht im Unternehmen verankert werden. Nur so kann eine Verbesserung von Qualifikationen und Kompetenzen von Mitarbeitern nachhaltig erreicht werden.

Bei der Auswahl eines geeigneten Bildungspartners sollten daher insbesondere die nachstehenden Fragen gestellt werden:

- Agiert der Dienstleister flexibel und ist er auf Nachhaltigkeit bedacht? Orientiert er sich an den spezifischen Bedürfnissen seiner Kunden?
- Bietet er durch laufende Evaluationen gesicherte Qualität und verfügt er über ausreichende Referenzen?
- Orientiert er sich an der Maxime „Lernen von den Besten"? Verfügt er über erfahrene Trainer aus Theorie und Praxis und kann somit die Inhalte übergreifend vermitteln?
- Stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis (inkl. Reiseaufwand)?

Die üblichen Maßnahmen zur Ausbildung, Bindung, Weiterbildung und Qualifizierung der vorhandenen Mitarbeiter können allerdings nicht die Notwendigkeit ersetzen, junge und leistungsbereite Schulabsolventen für das eigene Unternehmen zu begeistern. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen haben es dabei oft schwer, sich bei der Personalgewinnung gegen die Konkurrenz der großen Konzerne durchzusetzen. Ein hervorragender Weg, um von Anfang an jungen Menschen eine Perspektive im Unternehmen zu bieten und sich auf diesem Wege gegen die Konkurrenz anderer Arbeitgeber durchzusetzen, ist das Angebot eines dualen Studiums. Dieses praxisnahe Studienmodell wird heute von jungen (Fach-)Abiturienten stark nachgefragt und von vielen Unternehmen geschätzt. Im Rahmen eines solchen Studiums können junge Mitarbeiter fundiert und gleichzeitig handlungsorientiert auf ihre Aufgaben im Unternehmen vorbereitet werden. Dual Studierende können bereits in den Praxisphasen spezifisch durch das Unternehmen entwickelt (und evaluiert) werden und sie leisten früh ihren Beitrag zur Wertschöpfung des Unternehmens. Darüber hinaus können sie sich bereits während des



Quelle: DIE ZEIT/ZEIT ONLINE, CHE Hochschulranking 2014/15 (Duale Studiengänge BWL)

Studiums ein tragfähiges Netzwerk im Unternehmen aufbauen. Teure Fehlgriffe – wie sie bei der Neuanstellung von fertigen Hochschulabsolventen häufig geschehen – können so vermieden werden. Das duale Studium ist somit ein wertvolles Instrument zur bedarfsorientierten Entwicklung von Nachwuchskräften und es ist hervorragend geeignet, um qualifizierte junge Menschen langfristig an das eigene Unternehmen zu binden.

Die WelfenAkademie zeichnet sich durch ihre Wirtschaftsnähe aus und bietet ein akkreditiertes duales Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Abschluss Bachelor of Arts an. Die sehr gute Bewertung des Studienerfolgs durch die Akkreditierungsagentur ZEvA und das herausragende Ergebnis im aktuellen Hochschulranking der Wochenzeitung „DIE ZEIT“ (Platz 2 in Deutschland, Platz 1 unter den privaten Einrichtungen) sind Ausdruck des hohen Anspruchs der WelfenAkademie.

Nachhaltige Personalentwicklung lebt von der Verbindung von Theorie und Praxis. Die Steuerung der Prozesse stellt besonders hohe Anforderungen an die Durchführenden, doch der dafür einzuplanende überschaubare finanzielle Aufwand ist notwendig und wird sich regelmäßig für ein Unternehmen auszahlen.

*„**Eine Investition** in Wissen bringt immer noch die **besten Zinsen.**“*

Benjamin Franklin

Autorenübersicht

Bankverein Werther
ZweigNiederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold
Alter Markt 12, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 305200-0
Telefax 0521 305200-91
Ravensberger Straße 23, 33824 Werther (Westf.)
Telefon 05203 706-0
Telefax 05203 706-91
kontakt@bankverein-werther.de
www.bankverein-werther.de

Autor: Detlef Kropp (S. 36–38)

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Viktoriastraße 16–20, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 52084-0
Telefax 0521 52084-84
bielefeld@bdo.de
www.bdo.de

Autoren: Dr. Eckhard Groß,
Roland Speidel (S. 28–29)

BPP Becker Patzelt Pollmann
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte
Marktstraße 7, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 96685-0
Telefax 0521 96685-55
info@b-p-p.de
www.b-p-p.de

Autoren: Thorsten Heidemann,
Susanne Ulrich (S. 26–27)

BRANDI Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Lindenweg 2, 32756 Detmold
Telefon 05231 9857-0
Telefax 05231 9857-50
detmold@brandi.net
www.brandi.net

Autor: Dr. Bernhard König (S. 13)

Geisler Consulting
Isingdorfer Bruch 4, 33824 Werther
Telefon 05203 883189
Mobil 0176 21766437
info@geisler-consulting.de
www.geisler-consulting.de

Autorin: Jutta Geisler (S. 39)

Gramm, Lins und Partner
Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR
Freundallee 13a, 30173 Hannover
Telefon 0521 515120-0
Telefax 0521 515120-88
hannover@grammpatent.de
www.grammpatent.de

Autoren: Joachim Gerstein (S. 34–35),
Dr. Jan Plöger (S. 33)

HLB Dr. Stückmann und Partner mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Elsa-Brändström-Straße 7, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 2993-00
Telefax 0521 2993-05
info@stueckmann.de
www.stueckmann.de

Autoren: Dr. Anja Rickermann,
Dr. Wolfgang Zündorf (S. 19–20),
Gregor Teipel,
Andreas Wenzel (S. 20–21)

HPS Birke und Partner
Rechtsanwälte – Steuerberater
Kaiserstraße 4, 32545 Bad Oeynhausen
Telefon 05731 869479-0
Telefax 05731 869479-9
info@hps-consulting.de
www.hps-steuerberater.de

Autoren: Sebastian Birke (S. 14),
Constantin Goosmann (S. 12)

HPS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Bäckerstraße 9, 32052 Herford
Telefon 05221 1053-0
Telefax 05221 1053-53
info@hps-consulting.de
www.hps-steuerberater.de

Autor: Martin Schrahe (S. 15)

hww wienberg wilhelm
Rechtsanwälte Partnerschaft
Am Bach 18, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 30446-37
Telefax 0521 30515-37
bielefeld@hww.eu
www.hww.eu

Autor: Dr. Steffen Koch (S. 30–32)

OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH
Rathausplatz 7, 33098 Paderborn
Telefon 05251 294-391
Telefax 05251 294-226
info@owlvv.de
www.owlvv.de

Autor: Dr. Stefan Wohlleben (S. 36–37)

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Kreuzstraße 35, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 96497-0
Telefax 0521 96497-464
uwe.hohage@de.pwc.com
www.pwc.de

Autoren: Arthur Jagiella,
Dr. Alexandra Maßbaum (S. 16–18),
Maik Pörschke (S. 24–25)

Universität Bielefeld
Universitätsstraße 25, 33615 Bielefeld
Telefon 0521 106-4854
Telefax 0521 106-6496
Matthias.Amen@uni-bielefeld.de
www.wiwi.uni-bielefeld.de/lehrbereiche/bwl/urrl/

Autor: Prof. Dr. Matthias Amen (S. 22–23)

Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold eG
Neuer Platz 1, 33098 Paderborn
Telefon 05251 294-0
Telefax 05251 294-188
info@volksbank-phd.de
www.volksbank-phd.de

Autoren: Karsten Pohl (S. 7–9),
Thorsten Wolff (S. 10–11)

WelfenAkademie e. V.
Salzdahlumer Straße 160, 38126 Braunschweig
Telefon 0531 21488-0
Telefax 0531 21488-88
info@welfenakademie.de
www.welfenakademie.de

Autoren: Dr. Nadine Adrian,
Dr. Jens Bölscher (S. 40–41)

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 Werbeplattform in einem hochwertigen Umfeld

www.service-seiten.com

DIE WELT IM SINN.

Unsere Teams „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“
am Flughafen Paderborn-Lippstadt

Internationales Geschäft mitten in der Heimat

Die ostwestfälische Wirtschaft ist längst auf den Weltmärkten zu Hause. Und deshalb sind wir es als Hausbank auch. Ob Auslandszahlungsverkehr, Dokumentengeschäft, Lösungen für die internationale Handelsfinanzierung, Spezialwissen über Länder, Zahlungs- und Lieferbedingungen oder ein aktives Währungsmanagement, um Import- und Exportgeschäfte abzusichern – unsere Teams „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“ begleiten Sie und Ihre Mitarbeiter persönlich, schnell und zuverlässig mit Fachwissen und langjähriger Erfahrung ins Ausland. Und dies tun sie nicht von Frankfurt, Hamburg oder Düsseldorf aus. Unsere Spezialisten arbeiten unmittelbar an Ihrer Seite und erschließen gemeinsam mit Ihnen neue Wachstumsmärkte vom Standort „Heimat“ aus, in Paderborn, Höxter, Detmold und Bielefeld. Nähe schafft mehr denn je Vertrauen – erst recht im internationalen Geschäft.

www.volksbank-phd.de

www.bankverein-werther.de

Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold

Bankverein
Werther

Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold