

# Finanzen Steuern Recht

RATGEBER FÜR UNTERNEHMEN



Business-Charterflüge  
Baustein im Mobilitätskonzept

Gut oder böse?  
Insolvenzverfahren

KI-Verordnung  
Haftungsrisiken vermeiden



# 11. JUNI 2025

# SAVE THE DATE

Am 11. Juni 2025 geht's los:

## **Der 2. Energietag in der Region 38!**

Nach dem großartigen Erfolg des letzten Jahres erwarten Sie erneut inspirierende Vorträge und Präsentationen von innovativen Gründerinnen und Gründern aus unserer Region. Mit dabei sind u.a. *Aeon Robotics GmbH, Better Sol GmbH, Circular Silicon Europe GmbH, LB.systems GmbH, LBR Engineering UG* sowie *SOLAR MATERIALS GmbH*.

In Kooperation mit der Funke-Mediengruppe und MediaWorld bringen wir Ihnen die neuesten Trends im Energiebereich näher.

Wir freuen uns auf Sie!

unterstützt von:

**BRAUNSCHWEIGER  
ZEITUNG**

  
**mediaworld**  
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

**SERVICE-SEITEN**  
informativ – sachlich – unabhängig

**Stadtglanz**  
LIFESTYLE  
WIRTSCHAFT  
KULTUR

Weitere  
Informationen  
zum Energietag:  
[www.appelhagen.de](http://www.appelhagen.de)



## Editorial

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

## Veröffentlichungen

- 8 Die neue Verordnung über Künstliche Intelligenz
- 11 Die Pflicht zur Datenweitergabe im Data Act
- 14 Dokumentenmanagement
- 17 Meldepflicht für elektronische Kassen
- 20 Die Kunst der Kaufpreisgestaltung in der Unternehmensnachfolge
- 23 Die Holding-GmbH
- 26 Gut oder böse – Das Märchen vom Insolvenzverfahren
- 29 ERP-Förderkredit
- 30 Best Practice: Unternehmensnachfolge
- 34 Wann sich Charterflüge im Business lohnen
- 37 Vorsicht Falle: Umsatzsteuer im heilberuflichen Kontext
- 40 Wolke 7 – Scheidung – Ernüchterung

**SERVICE-SEITEN Finanzen Steuern Recht**  
**Ratgeber für Unternehmer**  
**Ausgabe für die Region 38**

**Jahresausgabe**  
 Nr. 18

**Herausgeber (V. i. S. d. P.)**  
 mediaworld GmbH  
 Timo Grän, Martin Voß

**Verlag**  
 mediaworld GmbH  
 Agentur für Marketing & Verlag  
 Bankplatz 8 | 38100 Braunschweig  
 Telefon 0531 482010-20  
 info@mediaworldgmbh.de  
 www.mediaworldgmbh.de  
 www.service-seiten.com

**Geschäftsführer**  
 Timo Grän

**Schriftleitung**  
 RA Martin Voß, LL.M.

**Grafische Gestaltung**  
 Florian Bonau, Tanja Kies

**Auflage**  
 18.000 Stück

**Verteilung**  
 Beilage „IHK Wirtschaft“ (Ausgabe 04/2025)

**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 Bear-  
 beitung einverstanden. Alle Angaben ohne  
 Gewähr.

**Anzeigen/Projektsteuerung**  
 Timo Grän / Katja Meyer / Florian Bonau

**Anzeigentarif**  
 Mediadaten Ausgabe 2025

**Titelbild**  
 Marc Stantien

**Nächste Ausgabe**  
 Anfang 2026

**Hinweis**  
 Die einzelnen Beiträge haben ausschließlich  
 informativ und unverbindlichen Cha-  
 rakter und basieren auf der Rechtslage zum  
 Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausga-  
 be. Sie stellen keine Rechtsberatung dar und  
 können eine individuelle Beratung, welche  
 die jeweiligen Besonderheiten des Einzelfalls  
 berücksichtigt, nicht ersetzen.

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

# Vorwort Herausgeber

## Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

W

ir leben in einer Zeit des Umbruchs. Die wirtschaftliche Situation in Deutschland und Europa ist nicht einfach nur das Resultat einer vorübergehenden Krise, sondern Ausdruck tiefgreifender struktureller Veränderungen. Energiewende, demografischer Wandel, geopolitische Spannungen und technologische Disruptionen – all diese Faktoren formen eine neue wirtschaftliche Realität, die weit über konjunkturelle Schwankungen hinausgeht.

Deutschland steht vor der Herausforderung, seine wirtschaftlichen Grundlagen zu erneuern. Lange bewährte Modelle geraten unter Druck, während neue Wachstumsfelder und Märkte entstehen. Besonders die geopolitische Neuordnung der Welt – mit sich verändernden Handelsströmen, neuen Allianzen und einer verstärkten Konkurrenz zwischen Wirtschaftsblöcken – hat unmittelbare Auswirkungen auf Unternehmen und Investitionen.

Doch dürfen wir trotz dieser Herausforderungen zuversichtlich in die Zukunft blicken? Die Antwort lautet: Ja, wenn wir bereit sind, diesen Wandel aktiv zu gestalten. Die deutsche Wirtschaft hat sich in der Vergangenheit immer wieder als anpassungs- und innovationsfähig erwiesen. Wer bereit ist, alte Muster zu hinterfragen, neue Wege zu gehen und den Wandel als Chance zu begreifen, kann gestärkt aus dieser Zeit hervorgehen. Die nächsten Jahren sind weichenstellend und zukunftsweisend für uns alle. Wünschen wir der neuen Bundesregierung die „richtigen“ Entscheidungen – zum Wohle Deutschlands und seiner Wirtschaft.

Dieser Ratgeber soll Ihnen Orientierung bieten – mit Analysen, Einblicken und praxisnahen Strategien, um sich in dieser neuen wirtschaftlichen Realität erfolgreich zu positionieren. Die Beraterinnen und Berater, die Sie in dieser Ausgabe finden, werden Sie ganz sicher kompetent begleiten.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine inspirierende Lektüre und viel Erfolg bei der Bewältigung der kommenden Herausforderungen.

Herzliche Grüße



Timo Grän



Martin Voß, LL.M.



Timo Grän



Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt

Karin Kutz  
Steuerberaterin  
Fachberaterin für Internationales Steuerrecht  
APPELHAGEN Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH  
Braunschweig



## Grußwort Beirat

**Liebe Leserinnen und Leser,**

**d**ie Welt steht an einem entscheidenden Punkt. Die geopolitischen Spannungen der vergangenen Jahre haben sich nicht entschärft – im Gegenteil: Die anhaltenden Konflikte in der Ukraine und die politischen Dynamiken zeigen eine zunehmend fragmentierte globale Ordnung. Während in Berlin die Koalitionsgespräche laufen, um eine stabile und handlungsfähige Regierung zu bilden, blicken Wirtschaft und Gesellschaft mit hohen Erwartungen auf die künftige Ausrichtung der Politik.

In einer Zeit wirtschaftlicher Unsicherheiten, gesellschaftlicher Polarisierung und sicherheitspolitischer Herausforderungen stellt sich die Frage, welche Weichen nun gestellt werden müssen, um Stabilität, Fortschritt und eine nachhaltige Zukunft zu gewährleisten. Ein zügiger Abschluss der Koalitionsverhandlungen wäre auch international ein wichtiges Signal: Deutschland zeigt sich handlungsfähig und bereit, Verantwortung zu übernehmen.

Gerade in diesen herausfordernden Zeiten hoffen Unternehmen und Investoren auf verlässliche Rahmenbedingungen, die wirtschaftliches Wachstum, Innovationen und eine nachhaltige Energiepolitik fördern. Der Standort Deutschland braucht Impulse, um die Digitalisierung voranzutreiben, die Industrie zu transformieren und dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Dazu wird Tatkraft, Flexibilität und eine schlanke Bürokratie benötigt. Eine handlungsfähige Regierung kann entscheidende Akzente setzen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und für uns alle eine langfristige Perspektive zu schaffen.

Herzlichst Ihre

Karin Kutz

# Fachlicher Beirat

## DIPL.-KFM. (FH) JÖRG BODE



Steuerberater

**MOHR BODE Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft**

seit 2000	Abschluss der Ausbildung zum Steuerfachangestellten in Braunschweig
seit 2003	Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaft in Hildesheim
2000 – 2010	Tätigkeit in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Braunschweig
seit 2008	Bestellung zum Steuerberater
seit 2010	Eintritt als Partner in die Groß Mohr Bode Steuerberatungsgesellschaft Partnerschaft mbB in Braunschweig

## KARIN KUTZ

Steuerberaterin, Fachberaterin für Internationales Steuerrecht, Mediatorin

**APPELHAGEN Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH**

1980	Abschluss der Ausbildung zur Steuerfachangestellten in Braunschweig
1981 – 1987	Tätigkeit in einer Steuerberatungsgesellschaft in Braunschweig
1987 – 1991	Mitarbeit in der Steuerabteilung eines international tätigen Automobilkonzerns
1991 – 2007	Tätigkeit in einer überregionalen Steuerberatungsgesellschaft, Mitwirkung beim Aufbau der Steuerberatung in den neuen Bundesländern
seit 2007	Steuerberaterin bei APPELHAGEN Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH
seit 2015	Fachberaterin für Internationales Steuerrecht
seit 2017	Fachberaterin für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)
seit 2020	Wirtschaftsmediatorin
seit 2021	Zertifizierte Beraterin für Gemeinnützigkeit (IFU/ISM gGmbH)
seit 2022	Fachberaterin für die Umstrukturierung von Unternehmen (IFU/ISM gGmbH)



**DIPL.-PHYS. DR.-ING. JAN PLÖGER, LL.M.**

Patentanwalt, European Patent Attorney, European Trademark & Design Attorney

**Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH**

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

**DIPL.-KFM. CARSTEN RULLMANN**

Steuerberater, Fachberater für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH)

**Partnerschaftsgesellschaft mbB fessel & partner Steuerberater**

1999	Abschluss der Ausbildung zum Steuerfachangestellten in Braunschweig
2001	Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre in Hannover
2002 – 2009	Tätigkeit in einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
2007	Bestellung zum Steuerberater
2009	Eintritt in die Partnerschaftsgesellschaft fessel & partner
seit 2010	Geschäftsführender Partner der Partnerschaftsgesellschaft mbB fessel & Partner Fachberater für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH)
seit 2012	Vorsitzender des Ortsverbandes Wolfenbüttel/Salzgitter des Steuerberaterverbandes Niedersachsen/Sachsen-Anhalt e.V.

**HANS OLOF WÖLBER, LL.M.**

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

**SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB**

1994 – 2000	Studium in Heidelberg, Kiel und Uppsala (Schweden)
2000	Master of Laws
2000 – 2002	Referendariat in Hannover, Hildesheim und Berlin
2003	Eintritt bei Schulte & Prasse Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
2005	Fachanwalt für Steuerrecht
seit 2006	Partner bei Schulte & Prasse Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
2008	Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
2012	Bestellung zum Notar



# Die neue Verordnung über Künstliche Intelligenz (KI-VO oder AI-Act)

Worauf Unternehmen jetzt achten müssen!



**K**ennen Sie das auch? Sie werden von ihren Beschäftigten gefragt, ob diese für die nächste Marketingkampagne ChatGPT benutzen dürfen oder Sie nutzen es bereits auch selbst, um Texte effizienter verfassen zu können. In solchen Situationen kommt die neue Verordnung über künstliche Intelligenz (KI-VO) der Europäischen Union ins Spiel; denn die KI-VO gilt nicht nur für die Anbieter von KI-Systemen. Auch Betreiber von KI-Systemen, also Unternehmen und andere Stellen, die ein KI-System in eigener Verantwortung für ihre berufliche Tätigkeiten einsetzen, sind zur Einhaltung der KI-VO verpflichtet. Die KI-VO gilt in Teilen bereits seit dem 02.02.2025.

#### Worum geht's: Die neue KI-VO

1. Kurzübersicht über die KI-VO
2. Kategorisierung von KI-Systemen
3. Wichtige Anforderungen an Unternehmen
4. Besonderheiten für Hochrisiko-KI-Systeme



Der Sinn und Zweck der KI-VO besteht darin, einen einheitlichen Rechtsrahmen für die Entwicklung und Nutzung von KI in Europa zu schaffen sowie einen gemeinsamen Konsens hinsichtlich der Ethik und Sicherheit in Bezug auf KI zu haben. Zur Umsetzung dieser Aspekte wird in der KI-VO ein risikobasierter Ansatz verfolgt.

### **In welche Kategorien kann ich KI-Systeme einordnen?**

Für die Realisierung des risikobasierten Ansatzes unterscheidet die KI-VO grundlegend zwischen Hochrisiko-KI-Systemen sowie allen weiteren KI-Systemen. Darüber hinaus gibt es verbotene Praktiken für den KI-Bereich. Dazu zählen z.B. KI-Systeme, die zur Manipulation von menschlichen Verhaltensweisen eingesetzt werden sollen (vgl. Art. 5 KI-VO).

Grundsätzlich legt die KI-VO in Art. 6 zwei Bedingungen für die Klassifizierung als Hochrisiko-KI-System fest. Darüber hinaus wird ergänzend eine beispielhafte Aufzählung für Hochrisiko-Systeme im Anhang III vorgegeben. Hierzu zählen bspw. KI-Systeme im Beschäftigungs- und Personalmanagementbereich. Darunter werden auch KI-Systeme definiert, die für die Einstellung oder Auswahl natürlicher Personen verwendet werden, insbesondere um Bewerbungen zu sichten oder zu filtern und Bewerber zu bewerten.

Bevor KI-Systeme eingeführt werden, sollte daher vorab eine entsprechende risikobasierte Kategorisierung des fraglichen KI-Systems erfolgen.

### **Was heißt das nun? Was muss ich genau machen, wenn ich ein KI-System bei mir im Unternehmen implementieren will?**

Neben der risikobasierten Einordnung werden Sie als Betreiber von KI-Systemen insbes. in die Pflicht genommen, eine KI-Kompetenz nach Art. 4 KI-VO in ihrem Unternehmen zu schaffen. Dies bedeutet, dass vor allem das Personal, welches mit der Nutzung des fraglichen KI-Systems befasst ist, über entsprechende Kompetenzen zum Thema KI verfügen muss. Hierfür sind seitens des Unternehmens Maßnahmen zu ergreifen. Sensibilisierungsmaßnahmen und Aufklärungsarbeiten über das KI-System von Dritten, auch aus technischer Sicht, sind für die Erreichung der KI-Kompetenz empfehlenswerte Maßnahmen. Der Aufbau der KI-Kompetenz kann neben der Erfüllung der rechtlichen Verpflichtung auch zur effizienteren Nutzung der Potenziale der fraglichen KI führen.

## **ANNA BAUER, LL.M.**

LINET Services GmbH  
Braunschweig

WIRTSCHAFTSJURISTIN,  
BEREICHSLIMITERIN COMPLIANCE

Anna Bauer ist bereits seit einigen Jahren als Compliance-Beraterin tätig und hat die Stellung als Bereichsleiterin bei der LINET Services GmbH inne. Sie und das restliche Team des Compliance-Bereichs beraten und unterstützen insbesondere mittelständische Unternehmen, aber auch Unternehmen in Konzernstrukturen sowie öffentliche Stellen in der Region bei der Umsetzung der DSGVO sowie bei allen anderen Compliance-Themen.





Wie oben bereits erwähnt, ist darüber hinaus zu dokumentieren, dass das KI-System keine der in Art. 5 KI-VO verbotenen Praktiken vollzieht. Eine entsprechende Dokumentation zu der geforderten Prüfung sollte erstellt werden.

Weiterhin bestehen für bestimmte KI-Systeme Transparenzpflichten sowohl für die Anbieter, als auch für Sie als Betreiber (vgl. Art. 50 KI-VO). Außerdem sollten Prozesse im Unternehmen geschaffen werden, um im Fall von z.B. Sicherheits- oder schwerwiegenden Vorfällen hinsichtlich des KI-Systems rechtzeitige Meldungen bzw. Informationen weitergeben zu können. Wichtig zu wissen ist auch, dass die betroffenen Personen ggfls. ein Recht auf Erläuterung der Entscheidungsfindung im Einzelfall haben und Sie somit entsprechende Auskünfte liefern können müssen (vgl. Art. 86 KI-VO). Daher sollten Prozesse und entsprechende Musterdokumente erstellt werden.

### **Und was ist das Besondere an Hochrisiko-KI-Systemen?**

Wenn sich im Rahmen der Risikobewertung des fraglichen KI-Systems herausgestellt hat, dass Sie ein Hochrisiko-System betreiben wollen, sind u.a. noch folgende weitere Maßnahmen nach insbes. Art. 26 ff. KI-VO gefordert:

- Treffen von geeignete technische und organisatorische Maßnahmen.
- Übertragung der menschlichen Aufsicht des KI-Systems, an diejenigen Personen, die die entsprechende KI-Kompetenz besitzen.
- Sicherstellung, dass die Eingabedaten der Zweckbestimmung des Hochrisiko-KI-Systems entsprechen.
- Überwachung des Hochrisiko-KI-Systems anhand der vom Anbieter zur Verfügung gestellten Betriebsanleitung sowie die Beachtung der dazugehörigen Folgeverpflichtungen.
- Aufbewahrung der von dem Hochrisiko-KI-System automatisch erzeugten Protokolle von mind. 6 Monaten.

- Information gegenüber den Arbeitnehmern, der Arbeitnehmervertretung sowie ggfls. weiterer Betroffener, dass sie einer Verwendung eines Hochrisiko-KI-Systems unterliegen werden.
- Nachkommen der Transparenzpflichten aus Art. 13 DSGVO.
- Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden.
- Bei öffentlichen Stellen bzw. Tätigkeiten: ggfls. Durchführung einer Grundrechte-Folgeabschätzung.
- Bei öffentlichen Stellen: Registrierung des Hochrisiko-KI-Systems in der EU-Datenbank.

### **Ausblick**

Aufgrund der Komplexität der Anforderungen empfiehlt es sich als Betreiber eines KI-Systems vorab mit den für Sie einschlägigen Anforderungen nach der KI-VO vertraut zu machen und die erforderlichen Maßnahmen umzusetzen.

Die KI-VO wird in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Daher sollten sich Unternehmen frühzeitig auf die Anforderungen einstellen, um Haftungsrisiken zu vermeiden und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

”

**Die Einführung von KI beschäftigt nicht nur unseren Compliance-Bereich“, stellt Timo Springmann, Geschäftsführer der LINET Services GmbH aus Braunschweig, fest. „Als IT-Dienstleister bemerken wir auch in unserem Technik-Bereich, wie sich unsere Kunden mit dem Thema KI auseinandersetzen und vor allem auch welche technische Fragen hierzu entstehen.“**

# Die Pflicht zur Datenweitergabe im Data Act

Recht zwischen Datenwirtschaft und Cybersicherheit

**D**er Data Act war medial wenig präsent – er betrifft praktisch alle vernetzungsfähigen Produkte und zugehörige Dienstleistungen, bei denen Daten anfallen. Die Auswirkungen des Data Act sind nicht zu unterschätzen. Der Data Act wirkt sich unmittelbar auf die technische Konzeption von Produkten aus. Für die Konzeption ist zukünftig die Pflicht zur Datenweitergabe zu beachten.

## Grundlegendes zur Datenweitergabepflicht

Der Data Act verpflichtet den Dateninhaber zur Datenweitergabe. Dateninhaber ist häufig, wer ein Produkt oder eine zugehörige Dienstleistung anbietet, es kann aber auch der sein, der Daten für den Anbieter verarbeitet. Entscheidend ist meistens, wer die technische Kontrolle über die Daten hat.

Die Datenweitergabe muss für den Nutzer unentgeltlich sein; lediglich im B2B darf eine – auch eine Marge enthaltende – Kompensation verlangt werden. Zudem müssen die Daten in einem umfassenden, strukturierten, gängigen und maschinenlesbaren Format bereitgestellt werden.

Es müssen regelmäßig alle Daten weitergegeben werden, die beim Betrieb des Produkts anfallen. Das umfasst Nutzer- und Umweltdaten, Rohdaten und aufbereitete Daten, letztere, sofern sie nicht mittels wesentlicher Investitionen bereinigt oder transformiert wurden. Erfasst sind auch die Metadaten, soweit diese für das Verständnis der Daten relevant sind.

## DAVID FABER, LL.M. (IT/IP LAW)

Gramm, Lins & Partner  
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH  
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR  
INFORMATIONSTECHNOLOGIERECHT

Der Verfasser studierte Rechtswissenschaften mit Fokus auf das Informationstechnologie- und Immaterialgüterrecht in Hannover, Glasgow und Fukuoka. Er ist seit 2021 am Standort Hannover für Gramm, Lins tätig. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im Bereich des geistigen Eigentums sowie der technologischen Transformation von Produkten und Geschäftskonzepten.





Dateninhaber, Produkt-/Dienstleister und andere Datenempfänger, die die Daten verwerten möchten, müssen mit dem Nutzer einen Vertrag abschließen. Datenempfänger ist jeder, dem der Nutzer die Datenverwertung erlaubt hat, auch Konkurrenten des Dateninhabers oder Produkt-/Dienstleisters. Der Dateninhaber muss auch mit dem Datenempfänger einen Vertrag über die Datenweitergabe abschließen. Der Data Act enthält inhaltliche Vorgaben für diese Verträge. Es besteht kaum Spielraum, die Datenweitergabe vertraglich einzuschränken.

#### **Datenweitergabepflicht im Data Act**

Der Data Act kennt zwei Alternativen, der Pflicht zur Datenweitergabe nachzukommen, nämlich durch direkten Datenzugang oder durch indirekte Datenbereitstellung.

Datenzugang bedeutet, dass der Hersteller verpflichtet ist, betroffene Produkte so zu gestalten, dass der Nutzer vom Produkt oder Dienst aus Zugriff auf die Daten hat. Der Datenzugang kann dadurch erfolgen, dass ein Zugriff auf einen Datenspeicher des Geräts selbst oder einen Server ermöglicht wird, auf dem die Daten liegen. Nutzer können, beispielsweise über Nutzerkonten, auf diese Daten zugreifen. Existieren mehrere Nutzer eines Produkts – man denke an Miete oder Leasing – muss jeder Nutzer zugreifen können.

Datenbereitstellung bedeutet, dass der Dateninhaber auf Verlangen dem Nutzer oder einem anderen Datenempfänger Daten bereitzustellen hat, wenn kein Datenzugang gewährt wird. Die Datenbereitstellung kann beispielsweise über ein Webportal erfolgen.

Die Umsetzung der Datenweitergabe muss nicht auf eine der Alternativen beschränkt werden. Ein Teil der Daten kann durch Zugang, ein anderer Teil der Daten durch Bereitstellung weitergegeben werden. Es ist ungeklärt, ob ein freies Wahlrecht zwischen den Alternativen besteht.

#### **Der direkte Datenzugang**

Der Zugang scheint die Regel: Accessibility by Design & Default. Der Datenzugang muss sicher gestaltet werden. Nutzerkonten können eine solche Sicherheitsmaßnahme sein. Weitere Sicherheitsmaßnahmen sind Mehrfaktorauthentifizierungen für die Nutzerkonten, beschränkte Schreibrechte der Nutzer, Sandboxes oder separate Hardwarespeicher für zugängliche Daten.

Gleichzeitig muss der Datenzugang einfach sein und darf durch Sicherheitsmaßnahmen nur im erforderlichen Maß eingeschränkt werden. Man muss im Einzelfall schauen, ob die Sensibilität der Daten oder der Infrastruktur des Speicherorts die Sicherheitsmaßnahmen rechtfertigen. Es ist zum Beispiel ein Unterschied, ob die Daten auf dem Gerät selbst gespeichert sind oder auf Servern liegen. Im zweiten Fall wäre ein Datenzugang nämlich mit einem Zugriff auf das Servernetzwerk verbunden.

#### **Die indirekte Datenbereitstellung**

Die Datenbereitstellung scheint die Ausnahme. Diese ist gestattet, wenn ein Datenzugang nicht technisch durchführbar ist. Die Durchführbarkeit meint nicht Fälle der technischen Unmöglichkeit. Denn solche Fälle sind nicht denkbar. Es ist bislang nicht geklärt, wann ein Datenzugang als nicht durchführbar gilt. In Betracht kommen subjektive Kriterien, wie Wirtschaftlichkeits-, Geheimhaltungs- (Geschäftsgeheimnisse, Know-how, IP-Rechte) oder Datenschutzerwägungen. Ein Datenzugang sollte zumindest dann als nicht durchführbar gelten, wenn dieser ein objektiv nicht hinnehmbares Sicherheitsrisiko darstellt.

Die Frage, ob der Datenzugang ein nicht hinnehmbares Sicherheitsrisiko darstellt, könnte durch Vergleich zwischen der Sicherheitslage ohne Datenzugang und mit Datenzugang erfolgen. Die Veränderung der Sicherheitsbewertung

zeigt, ob ein direkter Datenzugang ein nicht hinnehmbares Risiko darstellt. Dies kann der Fall sein, weil der Datenzugang eine vorher nicht existente Risikoquelle schafft. Die Prüfung lässt sich an zwei Beispielen verdeutlichen:

Zunächst betrachten wir eine Smartwatch. Diese verfügt bereits über eine Interaktionsschnittstelle (Bluetooth) für den Nutzer und die Daten des Geräts werden dauerhaft lokal gespeichert. Die Nutzung der vorhandenen Schnittstelle auch für den Datenzugang verändert die Sicherheitsbeurteilung nicht wesentlich.

Auf der anderen Seite betrachten wir eine Beinprothese mit Sensoren und Steuerung. Der Nutzer verwendet die Prothese im Alltag ohne Dateninteraktion und es gibt keine Interaktionsschnittstelle für den Nutzer. Sensordaten werden in der Prothese nur temporär zwischengespeichert und eventuell an Firmenserver zur Produktoptimierung oder Gesundheitsforschung übermittelt. Ein Datenzugang kann die Funktionsfähigkeit und dadurch den Nutzer gefährden. Werden Daten an die Server übermittelt, ist eine Zugriffsmöglichkeit von der Prothese aus eine Risikoquelle für alle dort gespeicherten Gesundheitsdaten. Der Datenzugang stellt somit ein erheblich neues Sicherheitsrisiko dar.

Im zweiten Beispiel sollten Daten daher lieber bereitgestellt werden. Es gilt zu beachten, dass man die Datenbereitstellung praktisch kaum mit Verweis auf Sicherheitsrisiken verweigern kann. Allerdings hat auch die Datenbereitstellung einfach und sicher zu erfolgen. Wie bei dem Datenzugang kann die Datenbereitstellung daher durch Sicherheitsmaßnahmen eingeschränkt werden, wenn diese Maßnahmen erforderlich sind. Im Fall der smarten Beinprothese könnten die Daten exemplarisch zur Bereitstellung auf einen Server gespiegelt werden, welcher sich außerhalb der kritischen Infrastruktur befindet oder zumindest von dieser speziell abgeschirmt ist.

#### Fazit

- **Wer vernetzungsfähige Produkte oder zugehörige Dienstleistungen anbietet, bei denen Daten anfallen, hat die Pflicht zur Datenweitergabe.**
- **Der Data Act sieht zwei Alternativen zur Datenweitergabe vor:**
  - direkter Datenzugang für Nutzer
  - indirekte Datenbereitstellung auf Verlangen für Nutzer oder Dritte.
- **Der direkte Datenzugang sollte als Regel, die indirekte Datenbereitstellung als Ausnahme betrachtet werden.**
- **Es ist möglich, den direkten Datenzugang durch Sicherheitsmaßnahmen einzuschränken, wenn diese Maßnahmen erforderlich sind.**
- **Wenn ein direkter Datenzugang ein nicht hinnehmbares Sicherheitsrisiko darstellt, sollte er nicht gewährt werden. Dann sind die Daten indirekt bereitzustellen.**
- **Man kann eine indirekte Datenbereitstellung praktisch kaum mit Verweis auf Sicherheitsbedenken verweigern.**
- **Es ist möglich, die indirekte Datenbereitstellung durch Sicherheitsmaßnahmen einzuschränken, wenn diese Maßnahmen erforderlich sind.**



# Dokumentenmanagement

Zwischen rechtlichen Anforderungen und technologischer Notwendigkeit



**Z**um 01.01.2025 trat in Deutschland eine wesentliche Neuregelung in Kraft: Unternehmen sind ab diesem Zeitpunkt gesetzlich verpflichtet, elektronische Rechnungen (E-Rechnungen) empfangen zu können und revisionssicher aufzubewahren. Diese Anforderungen stellen gerade für kleine und mittelständische Betriebe eine Herausforderung dar, da sie nicht nur rechtliche, sondern auch organisatorische und technologische Anpassungen verlangen. Doch die neuen Vorgaben bieten auch Chancen, um die Buchhaltungsprozesse zu optimieren und langfristig effizienter zu gestalten.

## **Digitalisierung allein reicht nicht aus**

Die Digitalisierung von Dokumenten, etwa durch die Umstellung auf elektronische Rechnungen, ist oft der erste Schritt in Richtung eines modernen Dokumentenmanagements. Doch in vielen Unternehmen endet die Transformation hier. Das Problem: Ohne die konsequente Automatisierung der zugrunde liegenden Prozesse bleibt das Effizienzpotenzial ungenutzt. So wird beispielsweise ein Papierprozess häufig lediglich in digitaler Form abgebildet, ohne ihn grundlegend zu optimieren. Skontofristen bleiben ungenutzt, Mahnungen häufen sich, und Routineaufgaben kosten weiterhin wertvolle Arbeitszeit. Die Folge sind unnötige Kosten, Frustration und ein geringer Fortschritt in der Wettbewerbsfähigkeit.

## Die Lösung: Automatisierte Prozesse für mehr Effizienz

Um die rechtlichen Vorgaben zu erfüllen und gleichzeitig die Effizienz der Buchhaltung zu steigern, ist der nächste logische Schritt die intelligente Automatisierung von Prozessen. Moderne Dokumentenmanagement-Systeme (DMS) bieten hierfür eine ideale Grundlage, indem sie die digitale Verarbeitung, Verwaltung und Archivierung von Dokumenten in einem nahtlosen Workflow zusammenführen.

### Wichtige Bausteine der Automatisierung

#### 1. Automatisierte Rechnungsverarbeitung:

E-Rechnungen werden nicht nur digital empfangen, sondern automatisch geprüft, verarbeitet und revisionssicher archiviert.

#### 2. Rechtskonforme Archivierung:

Ein DMS sorgt für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften durch revisionssichere und nachvollziehbare Ablagestrukturen.

#### 3. Fehlerreduktion:

Automatische Prozesse vermeiden typische Erfassungs- und Übertragungsfehler und sorgen für eine höhere Datenqualität.

#### 4. Effiziente Zusammenarbeit:

Digitale Genehmigungs-Workflows, E-Signaturen und Cloud-basierter Zugriff ermöglichen eine reibungslose Kommunikation innerhalb der Organisation.

#### 5. Echtzeit-Datenverarbeitung:

Finanzdaten und -transaktionen lassen sich in Echtzeit analysieren, was eine fundierte Unternehmenssteuerung und ein leistungsfähiges Compliance-Management unterstützt.

## Vorteile moderner Dokumentenmanagement-Lösungen

Ein automatisiertes DMS bietet zahlreiche Vorteile für Unternehmen:

- **Zeit- und Kosteneinsparung:**

Routineaufgaben werden automatisiert, wodurch Kapazitäten für strategisch wichtige Tätigkeiten freigesetzt werden.

- **Motivierte Mitarbeitende:**

Der Wegfall repetitiver Tätigkeiten erhöht die Motivation und fördert kreatives Arbeiten.

- **Nachhaltigkeit:**

Der papierlose Workflow reduziert den Ressourcenverbrauch und verbessert die ökologische Bilanz.

### Fazit: Automatisierung ist ein Schlüssel zur Zukunft

Die gesetzliche Verpflichtung zur Nutzung und revisions-sicheren Archivierung von E-Rechnungen erfordert eine grundlegende Modernisierung der Dokumentenmanagementsysteme in deutschen Unternehmen. Doch diese Herausforderung bietet gleichzeitig die Chance, veraltete Prozesse durch automatisierte Workflows zu ersetzen und so langfristig Kosten zu senken, Effizienz zu steigern und die Mitarbeitermotivation zu fördern.

Die Arbeitswelt wandelt sich rasant. Wer nicht nur digitalisiert, sondern auch automatisiert, bleibt wettbewerbsfähig, rechtlich auf der sicheren Seite und positioniert sich als moderner Arbeitgeber. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den nächsten Schritt in der digitalen Transformation zu gehen.

**Digitalisierung ist nur der Anfang – Automatisierung ist die Zukunft.**



## NIKLAS KRÜGER

Reese GmbH  
Braunschweig

### GESCHÄFTSFÜHRER

Niklas Krüger ist Geschäftsführender Gesellschafter der Reese GmbH (DocuWare GOLD PARTNER) mit Sitz in Braunschweig. Zudem ist er seit über 30 Jahren erfolgreich in der Branche tätig und seit über zwanzig Jahren Experte für die Digitalisierung von mittelständischen Unternehmen.





# Dokumentenmanagement

Zwischen rechtlichen Anforderungen und technologischer Notwendigkeit

Zum 1. Januar 2025 tritt in Deutschland eine wesentliche Neuregelung in Kraft: Unternehmen sind ab diesem Zeitpunkt gesetzlich verpflichtet, elektronische Rechnungen (E-Rechnungen) empfangen zu können und revisions sicher aufzubewahren.

- **Software** – zur Digitalisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen, Archivierung, Prozessoptimierung und Workflow.
- **Hardware** – Print, Scan & Kopie für das moderne Unternehmen. Egal, ob im Büro, Homeoffice oder mobil. Perfekt integriert in Ihre Digitalisierungslösung!
- **Dienstleistung** – Beratung, Installation, Einweisung, Schulung und Betreuung Ihrer Lösung.

Als führender Anbieter für Digitalisierungslösungen in der Region 38 beraten wir Sie gern:



Scannen für Video!

## Reese GmbH

Dieselstraße 6  
38122 Braunschweig  
Telefon 0531.289 289  
info@reese-gmbh.de  
www.reese-gmbh.de

*Reese*  
Ihr Partner für effizientes Dokumentenmanagement



# MELDEPFLICHT FÜR ELEKTRONISCHE KASSEN

Neues Mitteilungsverfahren ab 2025



Alle vor dem 01.07.2025 angeschafften elektronischen Kassen(-systeme) müssen spätestens bis zum 31.07.2025 der Finanzverwaltung gemeldet werden. Alle ab dem 01.07.2025 angeschafften Kassen(-systeme) müssen zukünftig innerhalb eines Monats gemeldet werden. Hierfür steht seit Anfang 2025 den Steuerpflichtigen ein neues Mitteilungsverfahren zur Verfügung.

### Hintergrund der Regelung

Mit dem „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ vom 22.12.2016 (Kassengesetz) und der Neueinfügung von § 146a der Abgabenordnung (AO) wurden Unternehmen verpflichtet, ihre elektronischen Aufzeichnungssysteme (eAS) ab dem 01.01.2020 mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (zTSE) vor nachträglichen Datenmanipulationen zu schützen. Zugleich wurde eine Belegausgabepflicht eingeführt, um durch einen Abgleich des Bons mit den Aufzeichnungen der Kassensoftware mögliche Manipulationen leichter feststellen zu können.

Nach den Vorgaben gemäß § 146a Abs. 4 AO wurden Betriebe dazu verpflichtet, die eingesetzten Aufzeichnungssysteme und die verwendeten TSEs innerhalb eines Monats nach Anschaffung auf elektronischem Weg dem zuständigen Finanzamt zu melden. Da die Finanzverwaltung jedoch zeitnah kein elektronisches Meldeverfahren bereitstellen konnte, wurde die gesetzliche Mitteilungsverpflichtung bis zum 31.12.2024 ausgesetzt. Bereits ab dem 01.01.2025 steht nun das neue Mitteilungsverfahren nach § 146a Abs. 4 AO zur Verfügung. Durch die neue Regelung sollen Steuerbehörden einen besseren Überblick über die eingesetzten Kassensysteme erhalten und Manipulationen frühzeitig erkennen können.

### CARSTEN RULLMANN

fessel & partner Steuerberater  
Partnerschaftsgesellschaft mbB  
Salzgitter-Bad

#### STEUERBERATER

Herr Rullmann ist gelernter Steuerfachangestellter und studierte an der FHDW in Hannover Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Steuer- und Revisionswesen. Nach einer mehrjährigen Tätigkeit in einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Hannover trat er als Partner in die Kanzlei fessel & partner in Salzgitter-Bad ein. Er ist Vorsitzender des Ortsverbands Wolfenbüttel/Salzgitter und Obmann der Steuerberaterkammer Niedersachsen.

### Was bedeutet die Mitteilungsverpflichtung?

Ab dem 01.01.2025 müssen Unternehmen der zuständigen Finanzbehörde Angaben zu ihren elektronischen Kassen(-systemen) machen. Zu diesen meldepflichtigen Systemen gehören beispielsweise:

- elektronische oder computergestützte Kassensysteme oder Registrierkassen, Tablet-/App-Kassensysteme (softwarebasierte eAS),
- Wagen mit Registrierkassenfunktion,
- Warenwirtschaftssysteme mit Kassenfunktion,
- Hotelsoftware mit Kassenfunktion,
- Praxissoftware für Ärzte mit integriertem Kassenmodul, mit dem man auch Barzahlungen abwickeln kann,
- EU-Taxameter,
- Wegstreckenzähler.

Für diese Meldung können bisher drei Übertragungswege genutzt werden:

1. Direkteingabe durch den Steuerpflichtigen im ELSTER-Formular ([www.elster.de](http://www.elster.de)) „Mitteilung über elektronische Aufzeichnungssysteme (§ 146a Abs. 4 AO)“,
2. Upload einer XML-Datei (z.B. erstellt mit Hilfe des eAS oder der Kassensoftware) in Mein ELSTER,
3. Datenfernübertragung aus einer Software wie der ERiC-Schnittstelle (ELSTER Rich Client).

Folgende Informationen sind innerhalb eines Monats nach Anschaffung oder Außerbetriebnahme des elektronischen Aufzeichnungssystems zu melden:

1. Name der Steuerpflichtigen,
2. Steuernummer des Steuerpflichtigen,
3. Art der zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (zTSE),
4. Art der verwendeten eAS,
5. Anzahl der verwendeten eAS,
6. Seriennummer der verwendeten eAS,
7. Datum der Anschaffung der verwendeten eAS,
8. Datum der Außerbetriebnahme des eAS.



Der Gesetzgeber weist besonders darauf hin, dass bei jeder Mitteilung stets alle elektronischen Aufzeichnungssysteme einer Betriebsstätte in einer einheitlichen Mitteilung zu übermitteln sind. D.h., sofern Sie mehrere elektronische Kassen in einer Betriebsstätte im Einsatz haben, sind regelmäßig alle Aufzeichnungssysteme dem Gesetzgeber wiederholt zu melden.

Zu beachten hierbei ist weiterhin, dass nicht angeschaffte (z.B. gemietete oder geleaste) elektronische Aufzeichnungssysteme den käuflich erworbenen elektronischen Aufzeichnungssystemen gleichstehen. Auch für diese gemieteten oder geleasten Aufzeichnungssysteme ist eine digitale Meldung nach den o.g. Fristen an die Finanzbehörde zu erstatten.

#### Wer ist betroffen?

Die Mitteilungsverpflichtung gilt für alle Unternehmen, die ein elektronisches Kassen(-system) nutzen. Dazu zählen unter anderem Einzelhändler, Gastronomiebetriebe und Dienstleister. Auch Freiberufler, die elektronische Kassensysteme einsetzen, fallen unter diese Regelung. Unternehmen, die lediglich eine offene Ladenkasse verwenden, sind nicht betroffen. Grundsätzlich ist der Steuerpflichtige bzw. sein gesetzlicher Vertreter verpflichtet, die Meldung abzugeben.

#### Sanktionen bei Nichteinhaltung

Nach den aktuellen gesetzlichen Regelungen im § 379 AO stellt die Nichtabgabe bzw. die Falschabgabe einer Mitteilung keine Ordnungswidrigkeit dar.

#### Fazit

**Die Mitteilungsverpflichtung für elektronische Kassen(-systeme) ab 2025 ist ein wichtiger Schritt zur Stärkung der Transparenz und Fairness im deutschen Steuersystem. Allerdings ist auch diese Regelung wieder mit erheblichen Bürokratieaufwand verbunden.**

#### Überblick bei Verwendung elektronischer Kassen(-systeme):

- Vor dem 01.07.2025 angeschaffte elektronische Aufzeichnungssysteme sind den Finanzbehörden bis zum 31.07.2025 mitzuteilen.
- Ab dem 01.07.2025 angeschaffte Systeme müssen innerhalb eines Monats nach Anschaffung gemeldet werden. Gleiches gilt für die Außerbetriebnahme.
- Die Mitteilungspflicht besteht sowohl für angeschaffte als auch für gemietete und geleaste Systeme.
- Bei jeder neuen Mitteilung sind stets alle elektronischen Aufzeichnungssysteme einer Betriebsstätte in einer einheitlichen Mitteilung zu übermitteln.
- Es wird empfohlen, das Sendeprotokoll der Mitteilung nach § 146a Abs. 4 AO immer in der Verfahrensdokumentation abzulegen.

## THORSTEN WINTER

fessel & partner Steuerberater  
Partnerschaftsgesellschaft mbB  
Salzgitter-Bad

### STEUERBERATER

Thorsten Winter absolvierte nach seiner Berufsausbildung die Weiterbildung zum Steuerfachwirt. Nach langjähriger Tätigkeit in einer Steuerberatungsgesellschaft wechselte er in die fessel & partner PartG mbB. Nach erfolgreicher Prüfung wurde er 2012 Steuerberater und Partner der Kanzlei. Thorsten Winter erwarb als Zusatzqualifikation den Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.).



# Die Kunst der Kaufpreisgestaltung in der Unternehmensnachfolge

## Ein Schlüssel zum Erfolg!

**Die Unternehmensnachfolge stellt für viele Unternehmer eine der größten Herausforderungen dar – sowohl in finanzieller als auch in emotionaler Hinsicht. Dabei spielt insbesondere die Bestimmung des Kaufpreises eine entscheidende Rolle, da dieser nicht nur den wirtschaftlichen Wert eines Unternehmens widerspiegelt, sondern auch die Grundlage für das zukünftige Wohl der beteiligten Parteien bildet. Strategisch nicht richtig geführte Kaufpreisverhandlungen können zu Konflikten, Verzögerungen oder sogar zum Scheitern der Unternehmensnachfolge führen. Eine gut durchdachte Verhandlung und Kaufpreisgestaltung kann dagegen sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer den entscheidenden Unterschied machen und so zu einem erfolgreichen Übergang führen. Dabei sind sowohl praktische als auch psychologische Faktoren von großer Bedeutung.**

### Bedeutung der Kaufpreisverhandlung

Der Kaufpreis ist bei der Unternehmensnachfolge eine komplexe Größe, die sich aus mehreren Komponenten zusammensetzt. Er beruht nicht allein auf einer theoretischen Bewertung, sondern entsteht im Verhandlungsprozess, bei dem auch psychologische Einflüsse eine entscheidende Rolle spielen können. Der tatsächliche Verhandlungsverlauf beeinflusst den Kaufpreis daher oft stärker als eine im Vorfeld vorgenommene Modellrechnung.

### Unternehmenswert

In Deutschland existieren zudem zwei unterschiedliche Begriffe im Rahmen einer Unternehmensbewertung: Der Unternehmenswert kann aus Sicht des Käufers entweder den Gesamtkapitalwert des Unternehmens als Summe aus Eigenkapital und Fremdkapital (Entity value) oder aus Sicht des Anteilseigners den reinen Eigenkapitalwert (Equity value) widerspiegeln. Diese Unterscheidung führt in Verhandlungen häufig zu Missverständnissen, wenn die Vertragsparteien denselben Begriff unterschiedlich verstehen. Denn der Käufer ist in der Regel nicht bereit, einen Kaufpreis für das vorhandene Fremdkapital, also für die Schulden des Unternehmens, zu

bezahlen. Daher ist es ratsam, bereits zu Beginn der Verhandlungen klar zu definieren, was unter dem Begriff „Unternehmenswert“ verstanden wird.

<b>UNTERNEHMENSWERT (ENTITY VALUE)</b> 1.500	<b>EIGENKAPITAL (EQUITY VALUE)</b> 1.000
	<b>FREMDKAPITAL</b> 500

### Weitere Kaufpreiskomponenten

Häufig wird neben dem eigentlichen Unternehmenskaufvertrag noch ein Beratervertrag mit dem abgebenden Unternehmer geschlossen. Dieser regelt den Transfer von Know-how und Kontakten über einen festgelegten Zeitraum, meist zwischen sechs und achtzehn Monaten. Eine weitere Fragestellung betrifft vorhandene Betriebsimmobilien, die entweder mitverkauft oder langfristig vermietet werden sollen. In der Praxis ist es nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen vorteilhaft, eine wertmäßige Trennung zwischen dem eigentlichen Unternehmenskaufvertrag und den ihn begleitenden Zusatzverträgen vorzunehmen.

### Kaufpreismodelle

Bei einem Unternehmensverkauf sind sehr unterschiedliche Kaufpreismodifikationen denkbar.

**Einmalzahlung und Ratenzahlungen:** Der Kaufpreis kann aus einer sofort zu zahlenden Summe und weiteren Raten bestehen, die oft mit zusätzlichen Vereinbarungen, z.B. einem Verkäuferdarlehen, wie folgt kombiniert werden können.

Kaufpreiskomponente	Berechnung	Wert (in TEuro)
Kaufpreis, sofort	Vereinbarung	500
2. Rate nach 6 Monaten	Vereinbarung	250
Verkäuferdarlehen (3 Jahre, 5 %)	Vereinbarung	250
<b>Kaufpreis insgesamt</b>		<b>1.000</b>

**Earn-Out-Regelungen:** Hierbei wird der Verkäufer an der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens beteiligt, ohne dass er Anteile zurückbehält. Dies kann durch eine Umsatz- oder Gewinnbeteiligung geschehen. Auch hier handelt es sich um eine Verlagerung von Zahlungen in die Zukunft, wobei der Verkäufer dadurch auch Risiken übernimmt, die bedacht werden müssen.

Kaufpreiskomponente	Berechnung	Wert (in TEuro)
Kaufpreis, sofort	Vereinbarung	500
Verkäuferdarlehen (3 Jahre, 5 %)	Vereinbarung	250
Earn Out	z.B. 5 % vom Umsatz der nächsten 2 Jahre	350
<b>Kaufpreis insgesamt</b>		<b>1.100</b>

Ein Earn Out hilft so, unterschiedliche Kaufpreisvorstellungen zu überbrücken, da die künftige Entwicklung des Unternehmens ungewiss ist.

Eine weitere Option besteht darin, dem Verkäufer eine **Rückbeteiligung** anzubieten. Dadurch erhält der Verkäufer die Möglichkeit, nicht nur von der Weiterentwicklung seines Unternehmens zu profitieren, sondern auch an Synergieeffekten des Käufers und möglicherweise auch an der Entwicklung anderer Unternehmen des Käufers teilzuhaben, was ihm mit seinem alleinigen Unternehmen verwehrt geblieben wäre.

### Berechnung des finalen Kaufpreises

Ein häufiges Problem bei Unternehmensverkäufen ist der Zeitaspekt. Wird der Vertrag z. B. im Herbst unterzeichnet, aber die Übertragung auf den 1. Januar des Folgejahres festgelegt, ist der Wert der Vermögensgegenstände und Schulden zum Stichtag noch unbekannt. Dies kann Verhandlungen erschweren oder scheitern lassen.

<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>	<b>EIGENKAPITAL (EQUITY VALUE) 1.000</b>
<b>WORKING CAPITAL VORRÄTE, FORDERUNGEN CASH</b>	<b>FREMDKAPITAL 500</b>

Bei der Unternehmensbewertung wird meist ein Zukunftserfolgsverfahren angewendet, das zuerst das betriebsnotwendige Vermögen berücksichtigt. Nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte müssen separat mit dem jeweiligen Zeitwert angesetzt werden. Da sich insbesondere das Working Capital (das zur Aufrechterhaltung eines störungsfreien Unternehmensbetriebs sog.

„betriebsnotwendige“ Vermögen) ständig verändert, muss geregelt werden, wie mit Wertabweichungen im Zeitraum zwischen Vertragsunterzeichnung und dem Übertragungsstichtag, an dem der Kaufvertrag vollzogen wird (Closing), umzugehen ist. Eine Einigung kann darin bestehen, dass sich die Parteien auf betriebsnotwendige Werte verständigen und Differenzen beim Kaufpreis angepasst werden.

Kaufpreiskomponente	Wert (in TEuro) lt. Vereinbarung	Wert (in TEuro) bei Closing	Wert (in TEuro)
vorläufiger Kaufpreis	1.000	1.000	1.000
davon Vorräte, betriebsnotwendig	400	383	-17
davon Cash, betriebsnotwendig	150	198	48
davon Forderungen, betriebsnotw.	300	416	116
davon Verbindlich., betriebsnotw.	300	350	-50
<b>Finaler Kaufpreis insgesamt</b>			<b>1.097</b>

Solche klaren Grenzwerte können jedoch auch Spielräume für Gestaltungen bieten. Es muss etwa verhindert werden, dass der Verkäufer noch kurz vor dem Closing einen Überbestand an Waren günstig veräußert und damit den ihm verbleibenden Bestand an Cash erhöht. Oder Lieferanten bittet, mit der Rechnungsstellung noch abzuwarten, um auf diese Weise künstlich die Verbindlichkeiten zum Closing zu reduzieren, was wiederum eine nicht gerechtfertigte Erhöhung des finalen Kaufpreises zur Folge hat. Um dies zu verhindern, haben sich in der Praxis zwei weitere Verfahren etabliert: das Locked-Box-Verfahren und das Cash-Free/Debt-Free-Verfahren.

### Locked-Box-Verfahren

Das Locked-Box-Verfahren basiert auf einem festen, nicht veränderbaren Referenzstichtag in der Vergangenheit, üblicherweise dem letzten Bilanzstichtag. Der Kaufpreis

## KARIN KUTZ

APPELHAGEN

Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH

Braunschweig

STEUERBERATERIN, FACHBERATERIN  
FÜR INTERNATIONALES STEUERRECHT

Karin Kutz ist langjährige Partnerin in der Kanzlei APPELHAGEN und steht für eine zukunftsorientierte, individuelle und erfolgreiche Steuerberatung. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist Sie Ihre persönliche Beraterin und Expertin bei der Unternehmensnachfolge. Als Wirtschaftsmediatorin sowie Fachberaterin für Unternehmensnachfolge und Umstrukturierung hat sie zahlreiche Unternehmensnachfolgen in der Region erfolgreich gestaltet und berät als Fachberaterin für Internationales Steuerrecht dabei auch in grenzüberschreitenden Steuerfragen.



► wird zu diesem Zeitpunkt fixiert, sodass keine nachträglichen Anpassungen erforderlich sind, um den finalen Kaufpreis zu finden. Der Verkäufer sichert im Rahmen vertraglicher Garantien zu, nach dem Referenzstichtag keine Vermögenswerte mehr zu entnehmen und das Unternehmen bis zum Closing im Rahmen der bisherigen Ausrichtung weiterzuführen. Die bis zum Closing erwirtschafteten Gewinne des laufenden Geschäftsjahres stehen dabei regelmäßig bereits dem Käufer zu, werden also „mitverkauft“.

### Cash-Free/Debt-Free-Verfahren

Das Cash-Free/Debt-Free-Verfahren sieht eine Anpassung des Kaufpreises durch Veränderungen im Working Capital und in den Finanzverbindlichkeiten vor. Ausgangspunkt ist ein vorläufig vereinbarter Kaufpreis, der das Unternehmen ohne liquide Mittel und Schulden abbildet, sodass keine Diskussion über die betriebsnotwendigen Mittel entsteht. Der endgültige Kaufpreis wird dann durch die Hinzurechnung der zum Stichtag vorhandenen Barmittel, die Berücksichtigung von Veränderungen im Working Capital sowie durch Abzug der Finanzverbindlichkeiten ermittelt.

Kaufpreiskomponente	Wert (in TEuro)
vorläufiger Kaufpreis	500
Vorräte bei Closing	383
Forderungen bei Closing	416
Cash bei Closing	198
Verbindlichkeiten bei Closing	-350
<b>Kaufpreis insgesamt</b>	<b>1.147</b>

Um Missverständnisse zu vermeiden, ist es jedoch wichtig, vertraglich klar zu vereinbaren, welche Bilanzpositionen in diese Berechnung einzubeziehen sind.

### Grundzüge der Verhandlungstechnik

Der Kaufpreis hängt maßgeblich vom Verlauf und der Verhandlungsführung ab. Eine gründliche Vorbereitung steigert die Effektivität und Effizienz der Verhandlung und erhöht die Erfolgchancen. Besonders für den abgebenden Unternehmer ist eine gute Vorbereitung entscheidend, nicht nur um eine erfolgreiche Nachfolge zu sichern, sondern auch um einen höheren Kaufpreis zu erzielen. Gerade kleinere Unternehmen sollten auf eine professionelle Begleitung dieses Prozesses nicht verzichten, um kein Geld „liegen zu lassen“. Der Mehrwert aus der Hinzuziehung erfahrener Transaktionsberater beträgt in der Regel ein Vielfaches der hieraus entstehenden Kosten, wobei die entsprechende Vergütung auch erfolgsorientiert ausgestaltet werden kann.

Der erste Schritt zur Vorbereitung einer erfolgreichen Verhandlung ist die Festlegung der Ziele beider Parteien. Nur wer weiß, was er will, kann erfolgreich verhandeln. Insbesondere die abgebenden Unternehmer haben oft unterschiedliche Prioritäten, etwa den Erhalt des Unternehmens oder den Erhalt der Arbeitsplätze, bevor sie einen hohen Kaufpreis anstreben.

### Psychologische Einflussfaktoren

Verhandlungen werden immer von Menschen geführt, daher beeinflusst die psychologische Verfassung der Beteiligten das Ergebnis. Ein zentrales Thema ist die Informationsasymmetrie: Der abgebende Unternehmer kennt sein Unternehmen und die Risiken, während der Käufer, besonders ein externer Erwerber, hier oft unsicher ist. Selbst nach einer Due Diligence bleiben häufig Unsicherheiten, ob alle Risiken erkannt wurden.

Für Existenzgründer, die oftmals aus einer sicheren Anstellung kommen, ist der Kauf eines Unternehmens eine Entscheidung von größter Tragweite. Unternehmensverkäufer sollten dies berücksichtigen und potenziellen Käufern Sicherheit bieten, um die Angst vor unentdeckten Risiken zu mindern und den Verkaufsprozess zu erleichtern.

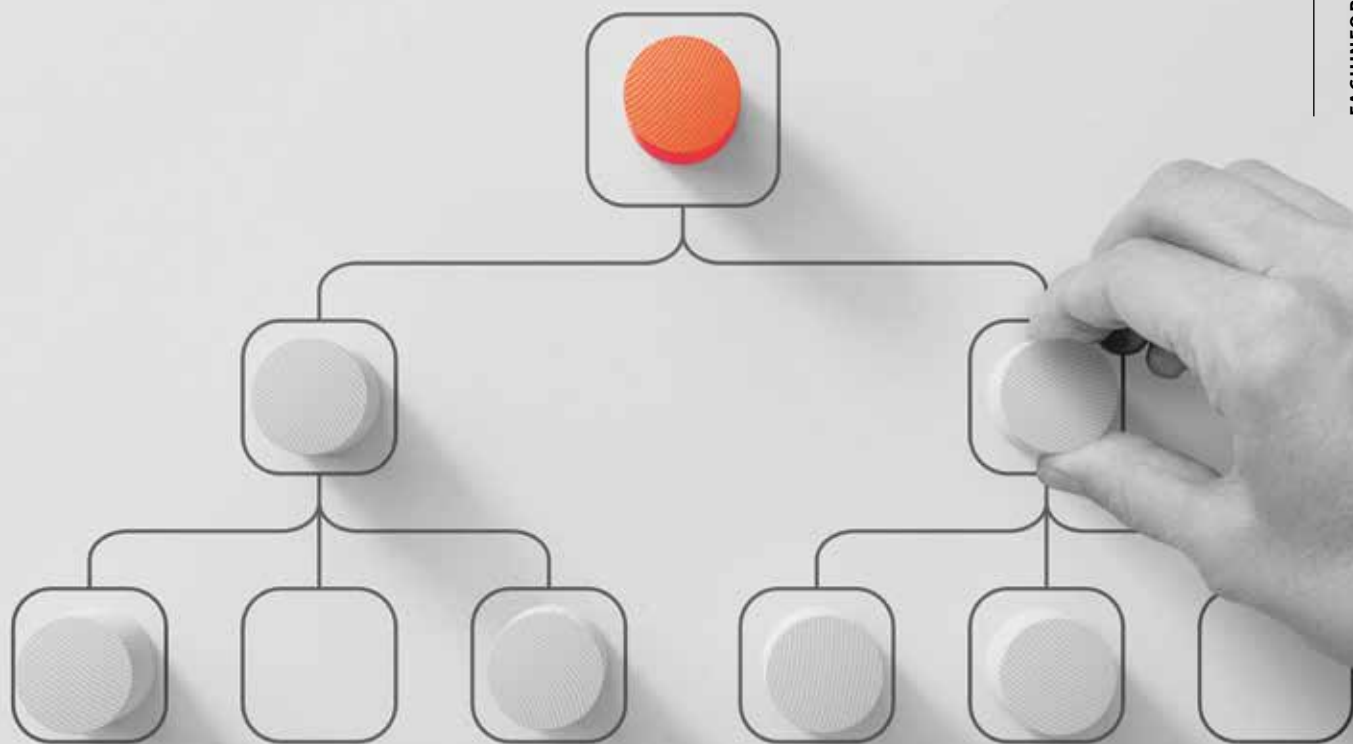
### Grenzen der Verhandlungsbereitschaft kennen

In jeder Verhandlung gibt es unterschiedliche Preisvorstellungen. Es ist wichtig, sich im Vorfeld über die eigenen Verhandlungsgrenzen im Klaren zu sein. Einigung ist nur möglich, wenn ein Spielraum zwischen dem Mindestpreis des Verkäufers und dem Höchstpreis des Käufers besteht. Beide Parteien sollten diese Werte kennen, ohne sie jedoch in der Verhandlung offen zu legen. Die sogenannte BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) hilft dabei, den Entscheidungswert zu bestimmen und sicherzustellen, dass keine Einigung unter diesem Wert erzielt wird.

Zur Überbrückung unterschiedlicher Preisvorstellungen können dann auch Instrumente wie Earn Outs, Verkäuferdarlehen oder Rückbeteiligungen gut genutzt werden.

### Fazit

**Die Gestaltung des Kaufpreises ist ein zentrales Element der Unternehmensnachfolge. Eine gut strukturierte und gut vorbereitete Verhandlung, bei der psychologische und strategische Aspekte berücksichtigt werden, kann nicht nur zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss führen, sondern auch zu einem für beide Parteien zufriedenstellenden Preis. In vielen Fällen hängt der Erfolg aber nicht nur von den Zahlen ab, sondern auch von der Kommunikationsstrategie und der grundsätzlichen Bereitschaft zu verhandeln.**



# DIE HOLDING-GMBH

## Sinnvoll?

**Aktuell führt in der Steuerberatung am „Holding-Modell“ kaum ein Weg vorbei. Aber was ist das Holding-Modell überhaupt und wie funktioniert es? Wann macht es Sinn und welche Vor- und Nachteile ergeben sich?**

Wie immer im Steuerrecht, kommt es auf den jeweiligen Fall an. Eine globale Aussage zu treffen, ist nicht möglich, genauso wenig wie in Kürze eine vollständige Erläuterung zu geben. Im Folgenden geben wir daher einen groben Überblick.

Eine Holdingstruktur besteht aus mindestens zwei GmbHs, wobei die Muttergesellschaft (Holding-GmbH) 100 % oder zumindest die Mehrheit der Anteile an der Tochtergesellschaft hält. Die Tochtergesellschaft übt in der Regel eine operative oder eine vermögensverwaltende Geschäftstätigkeit aus, letztere vermehrt im Immobiliensektor.

Die Tochter-GmbH sowie die Holding-GmbH unterliegen, wie jede GmbH, der Körperschaftsteuer von 15 % nebst Solidaritätszuschlag von 5,5 % sowie der Gewerbesteuer (je nach Gemeinde, ca. 16 %). Bei der Ausschüttung der Tochter-GmbH an die Holding-GmbH sind die Ausschüttungserträge gem. § 8b Abs. 1 KStG steuerfrei, dabei gelten gemäß § 8b Abs. 3 KStG 5 % des Ausschüttungsbetrages als nicht abziehbare Betriebsausgabe, sodass 95 % der Ausschüttung steuerfrei in die Holding GmbH fließen können. Die in der Holding-GmbH ankommenden, steuerlich fast unbelasteten Gewinne können dann genutzt werden, um weiteres Vermögen aufzubauen oder das Geld ohne große Abzüge zu parken. Würde man vergleichsweise die Ausschüttung an den Anteilseiger ohne Zwischenschaltung einer Holding-GmbH vornehmen, würden 25 % Abgeltungssteuer zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag anfallen.

Auch die spätere Veräußerung der Anteile an der operativ tätigen Tochter-GmbH würde unter die 95 %-ige Steuerfreistellung gem. § 8b Abs. 1 i.V.m. § 8b Abs. 3 KStG fallen. Somit wäre der Steueraufwand für die Holding-GmbH im Falle eines Exits sehr gering, was deren Liquidität erhöht.

Auf die Möglichkeit zur Begründung einer ertragsteuerlichen Organshaft gehen wir an dieser Stelle nicht ein.

Oftmals wird die Holding-Struktur auch im Zusammenhang mit Immobilien in Spiel gebracht. In diesem Bereich gibt es eine noch differenziertere Betrachtung. Zum einen kann neben der operativen Tochter-GmbH eine weitere Tochter-GmbH gegründet werden, die die Immobilie erwirbt. Die Finanzierung erfolgt hierbei über ein Darlehen der Holding-GmbH, die wiederum die Darlehensmittel aus den zu 95 % steuerfreien Ausschüttungen der operativ tätigen Tochter-GmbH generiert. Zum anderen kann auch die Holding-GmbH unmittelbar die Immobilie erwerben und Zinsen sowie Tilgung sowohl aus den Einnahmen der Vermietung als auch den vereinnahmten Ausschüttungen leisten.

In der Immobilien-Tochter-GmbH kann unter bestimmten Voraussetzungen die erweiterte Gewerbesteuerkürzung nach § 9 Nr. 2 GewStG greifen, wodurch keine Gewerbesteuer anfällt. Die Besteuerung ist an dieser Stelle somit gering, allerdings sind die Kosten für den zusätzlichen Jahresabschluss der GmbH zu berücksichtigen. Ein weiteres Manko ist, dass die Immobilie steuerlich verhaftet ist und somit ein möglicher Verkauf der Immobilie steuerpflichtig in der Körperschaftsteuer ist und, sofern es das einzige Objekt in der Gesellschaft ist, auch gewerbesteuerpflichtig ist (auf die Gestaltung „Liquidation“ wird nicht weiter eingegangen).

Dagegen steht ein möglicher steuerfreier Verkauf von Immobilien im Privatvermögen bei Einhaltung der Spekulationsfrist von 10 Jahren gemäß § 23 EStG.

Auch im Bereich der Anteilsfinanzierung von GmbH-Anteilen kann man die Holdingstruktur einsetzen. Zunächst wird eine GmbH gegründet (Holding), die die Anteile an der operativen GmbH erwirbt und die Finanzierung sicherstellt. Soweit die Holding einen Kredit aufnimmt, kann sie Zinsen und Tilgung aus den nahezu steuerfreien Ausschüttungen leisten und als Betriebsausgabe berücksichtigen. Im Vergleich zum

Anteilsowner als natürlicher Person hätte dieser die Abgeltungssteuer abzuführen und könnte die Finanzierungszinsen grundsätzlich nicht als Werbungskosten abziehen. Um auf dieser Ebene einen Werbungskostenabzug zu erreichen, könnte gemäß § 32 d Abs. 2 Nr. 3 EStG unter bestimmten Bedingungen (z.B. 25% Beteiligung) auf die Anwendung der Abgeltungssteuer verzichtet werden. Die Zinsen wären jedoch korrespondierend zu § 3 Nr. 40 EStG – der Besteuerung der Dividende zu 60% – gem. § 3c Abs. 2 EStG auch nur zu 60% abziehbar.

Der Weg in die Holdingstruktur im Rahmen von Neugründungen ist, wie oben dargestellt, relativ simpel. Aber wie verfährt man bei bereits vorhandenen GmbHs, kann man diese auch in eine Holding-Struktur implementieren?

Gemäß § 21 UmwStG kann man als natürliche Person seine im Privatvermögen befindlichen Anteile in eine andere GmbH (Holding) einbringen, wenn man an dieser Gesellschaft Gesellschaftsrechte erhält (Anteilstausch). Soweit es sich um Anteile > 50% handelt, kann auf Antrag die Einbringung zu Buchwerten und somit steuerneutral erfolgen. Die eingebrachten Anteile sowie die erhaltenen Anteile an der Holding sind nach § 22 UmwStG für 7 Jahre sperrfristbehaftet. Eine Veräußerung innerhalb dieser Frist führt zur rückwirkenden Besteuerung auf den Einbringungsstichtag.

Vorsicht ist jedoch bei Immobilien im Betriebsvermögen der Tochter-GmbH geboten, da in dem Fall der Einbringung § 1 Abs. 2b GrEStG und § 1 Abs. 3 Nr. 4 GrEStG erfüllt sind und ein grunderwerbsteuerbarer Vorgang vorliegt, soweit mindestens 90% der Anteile in die Holding eingebracht werden.

## DIPL.-KFM. JÖRG BODE

MOHR BODE Partnerschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
Braunschweig

### STEUERBERATER

Jörg Bode ist gelernter Steuerfachangestellter und studierte an der Fachhochschule Hildesheim Wirtschaftswissenschaften. Er wurde 2008 zum Steuerberater bestellt und ist seit 2010 Partner bei MOHR BODE Partn.mdB in Braunschweig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen neben der allgemeinen steuerlichen Beratung in den Bereichen der Nachfolgeberatung und Umstrukturierung von Unternehmen.





Zur Verdeutlichung der Steuerbelastung geben wir einen kurzen Überblick, aus Gründen der Vereinfachung haben wir den Solidaritätszuschlag nicht berücksichtigt:

Ausschüttung Gewinn **100 TEuro**  
 Steuersatz natürliche Person **42 %**  
 Abgeltungssteuer **25 %**  
 Gewerbesteuer **16 %**  
 Körperschaftsteuer **15 %**

#### ANTEILE IM PRIVATVERMÖGEN DES ANTEILSEIGNERS

Steuerpflichtige Ausschüttungen	100 TEuro
Abgeltungssteuer 25 %	25 TEuro
Nettozufluss	75 TEuro

#### 1. EBENE ANTEILE IN DER HOLDING-GMBH

Steuerpflichtige Ausschüttungen	100 TEuro
5 % n. abz. Betriebsausgaben	5 TEuro
Steuerlast KSt, GewSt 31 %	1,5 TEuro
Nettozufluss	98,5 TEuro

#### 2. EBENE ANTEILSEIGENER HOLDING-GMBH

Steuerpflichtige Ausschüttungen	98,5 TEuro
Abgeltungssteuer 25 %	24,6 TEuro
Nettozufluss	73,9 TEuro



Dieses Beispiel verdeutlicht, dass ein Holding-Modell insbesondere dann vorteilhaft ist, wenn die Ausschüttungen nicht an den letzten Anteilseigner ausgekehrt werden sollen.

Eine Holdingstruktur ist also eher als Steuerstundungsmodell zu verstehen, um den Vermögensaufbau vorzunehmen. Denn nur, wenn die erzielten Gewinne in der Holding-GmbH verbleiben und reinvestiert werden sollen oder der Fokus auf einem Exit-Erlös liegt, ist das Holdingmodell sinnvoll. Auch der erhöhte Verwaltungs- und Kostenaufwand durch die Gründung, Verwaltung und die Erstellung mehrerer Jahresabschlüsse sollte in die Überlegungen zur Holdingstruktur einfließen.

## KIRSTIN RUSNER

MOHR BODE Partnerschaft  
 Steuerberatungsgesellschaft  
 Braunschweig

### STEUERFACHWIRTIN

Kirstin Rusner ist seit 2015 als Steuerfachwirtin mit 25-jähriger Berufserfahrung in der Steuerberatungsgesellschaft MOHR BODE Partnerschaft mbB tätig. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Jahresabschlussstellung, Steuerberatung und internes Kanzleimanagement.





# GUT ODER BÖSE

Das Märchen vom Insolvenzverfahren



## TORSTEN GUTMANN

PLUTA Rechtsanwalts GmbH  
Braunschweig / Hannover

**BANKKAUFMANN, FACHANWALT FÜR INSOLVENZ- UND SANIERUNGSRECHT, MANAGING PARTNER**

Ist Bankkaufmann, Dipl.-Kfm., Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht und Managing Partner der PLUTA Rechtsanwalts GmbH. Er berät in Restrukturierungsmandaten und wird als Sanierungsge-  
schäftsführer (CRO) in Eigenverwaltungsverfahren bestellt. Er war zu-  
dem in 2024 der meistbestellte Insolvenzverwalter Niedersachsens.

**Die Zahl der Insolvenzverfahren nimmt zu. Insbesondere in den Branchen Bau, Gesundheitswirtschaft, Handel und Automotive wirken sich die konjunkturelle Lage, die regulatorischen Zwänge und der Strukturwandel besonders aus. Nachfolgend wird gezeigt, wie Insolvenzverfahren laufen können und wovon es abhängt, ob in dem Verfahren die Neuaufstellung gelingt oder nicht.**

### 1. Wenn das Insolvenzverfahren (auch) zur Betriebsschließung führt

Für viele Menschen ist die Vorstellung, dass das eigene Unternehmen, der Arbeitgeber oder Geschäftspartner ein Insolvenzverfahren durchläuft, mit der Erwartung verbunden, dass die Handlungsmöglichkeiten eingeschränkt sind und alles verloren ist. Das ist auch nicht selten der Fall.

#### Die Ausgangslage des Unternehmens

Der Fall: Das Unternehmen betreibt zwei Pflegedienste und ein Pflegeheim. Die Anzahl der Klienten und der Mitarbeiter ist hoch, da das Unternehmen in gemeinnütziger Trägerschaft fast ein Alleinstellungsmerkmal in der Region und einen guten Ruf genießt. Die Ertragssituation ist trotz der Schwierigkeiten in der Pflegebranche noch gut. Unternehmen in der Pflege kämpfen generell mit gestiegenen Lohn- und Beschaffungskosten bei gleichbleibenden Erlösen. Hinzu kommt der Fachkräftemangel, der häufig zu Belegungsreduzierungen führt, während Fixkosten hoch bleiben. Diese Probleme sind hier jedoch nicht ausschlaggebend.

#### Betriebsbedingte Herausforderungen und Insolvenzantragstellung

Das Pflegeheim erhält wegen baulicher Mängel Brandschutzaufgaben, die mit den vorhandenen Mitteln nicht erfüllbar sind. Die Verhandlungen mit der Brandschutzbehörde über mildere Maßnahmen als die auferlegten bleiben erfolglos, sodass die Schließung unausweichlich ist. Die Schließungskosten, so die Auslauföhne und Abfindungen der Mitarbeiter und die Rückbaukosten, können aus dem normalen Geschäft nicht finanziert werden. Deshalb wird das Insolvenzverfahren eingeleitet. Es erfolgt in Eigenverwaltung, da es Sanierungsoptionen gibt. Die Geschäftsführung bleibt im Amt, erhält Unterstützung durch einen Insolvenzexperten und wird von einem vom Gericht bestellten Sachwalter begleitet, der sowohl unterstützt als auch kontrolliert.

#### Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung

Zunächst werden alle drei Betriebe fortgeführt. Gleichzeitig wird versucht, eine Ersatzimmobilie für das Pflegeheim zu finden, um Bewohner weiter zu betreuen und Pflegekräfte weiter zu beschäftigen. Trotz aller Versuche und zu Beginn als geeignet angesehener Ersatzimmobilien scheidet ein Umzug in eine Einrichtung, die bis kurz zuvor noch betrieben worden war, an den Auflagen für den Neubezug. Das Pflegeheim muss geschlossen, für Bewohner eine Ersatzunterkunft gefunden und den Pflegekräften gekündigt werden.

#### Gläubigerversammlung und Insolvenzplan

Dem in der Gläubigerversammlung zur Abstimmung gestellten Insolvenzplan zur Erhaltung der anderen beiden Betriebe stimmen die Gläubiger bei einem (hohen) Teilverzicht auf ihre Forderungen zu. Was hat das Insolvenzverfahren bewirkt? Die Schließung des Pflegeheims konnte es nicht verhindern, allerdings war nur durch das Verfahren der Erhalt der anderen Betriebe möglich. Die Kündigungsfristen für die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen sind im Verfahren auf drei Monate gedeckelt, ebenso das Sozialplanvolumen auf das 2,5 fache des Gehaltsvolumens. Die Insolvenzgeldregelungen (drei Monate wurden durch die Bundesagentur getragen) und der Kapitalschnitt durch den Teilverzicht der Gläubiger taten sein Übriges.

### 2. Wenn das Insolvenzverfahren zur notwendigen und nachhaltigen Neuaufstellung führt

Die wirtschaftliche Krise eines mittelständischen Textilhändlers, ausgelöst durch pandemiebedingte Umsatzeinbrüche und steigende Fixkosten, konnte durch ein frühzeitig eingeleitetes Insolvenzplanverfahren erfolgreich bewältigt werden. Der Fall verdeutlicht, dass eine rechtzeitige Antragstellung und eine konsequente Sanierung den Fortbestand eines Unternehmens sichern können.

#### Strukturelle Herausforderungen des Teileinzelhandels

Die Insolvenz steht beispielhaft für die tiefgreifenden Veränderungen in der Textilbranche. Der stationäre Handel kämpft seit Jahren mit strukturellen Herausforderungen. Neben dem Wandel des Kaufverhaltens hin zum Online-Handel belasten hohe Mieten, steigende Betriebskosten und gesunkene Konsumausgaben die Branche. Die Pandemie hat diese Probleme verschärft, indem sie die Kundenfrequenz in Innenstädten reduzierte. Hinzu kommt ein zunehmender Preisdruck durch internationale Online-Wettbewerber, der Margen schrumpfen lässt und viele Handelsunternehmen zwingt, ihre Geschäftsmodelle grundlegend anzupassen. ▶

## VERONIQUE HOFFMANN

PLUTA Rechtsanwalts GmbH  
Braunschweig / Hannover

### RECHTSANWÄLTIN

Ist Rechtsanwältin, ihr Schwerpunkt ist die Vorbereitung und Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen sowie deren rechtliche Begleitung. Parallel ist sie Doktorandin an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Sie gibt Fortbildungen in der PLUTA Rechtsanwalts GmbH, die an 40 Standorten mit 500 Mitarbeitern tätig ist.





### Herausforderungen und Insolvenzantrag

Das Unternehmen befand sich aufgrund rückläufiger Umsätze in einer finanziellen Schieflage. Gleichzeitig führten langfristige Mietverträge mit indexgebundenen Erhöhungen zu einem Anstieg der Fixkosten. Da die laufenden Einnahmen nicht mehr ausreichten, um diese Kosten zu decken, geriet das Unternehmen in eine wirtschaftliche Krise. Die Geschäftsführung entschied sich frühzeitig für eine Sanierung in Eigenverwaltung, um das Unternehmen unter Aufsicht des Gerichts und des Sachwalters zu restrukturieren und eine Planlösung für die Gläubiger zu entwickeln.

### Sanierungsmaßnahmen im Insolvenzplanverfahren

Zur wirtschaftlichen Stabilisierung wurden mehrere Maßnahmen ergriffen. Zunächst erfolgten Neuverhandlungen der Mietverträge mit den Vermietern der Filialstandorte, wodurch erhebliche Einsparungen erzielt wurden. Wo keine Einigung möglich war, wurden Standorte geschlossen. Zusätzlich wurde ein strategischer Investor gefunden, der das Unternehmen übernahm und Kapital bereitstellte. Die Restrukturierung umfasste zudem eine Reduzierung der allgemeinen Kostenstruktur.

### Vorteile gegenüber einer Liquidation

Der Insolvenzplan sah eine Mindestquote für die Gläubiger vor, die über dem erwarteten Erlös einer Liquidation lag. Ohne die frühzeitig eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen wäre das Unternehmen vollständig abgewickelt worden, wodurch sich die Insolvenzforderungen erheblich erhöht hätten. Zudem wären zahlreiche Arbeitsplätze verloren gegangen. Dies konnte erfolgreich verhindert werden.

### Rechtzeitige Sanierung als Erfolgsfaktor

Das Fallbeispiel zeigt, dass eine frühzeitige Antragstellung und eine konsequente Sanierung erhebliche Vorteile bieten. Durch eine

strukturierte Vorgehensweise konnte nicht nur der Unternehmensfortbestand gesichert, sondern auch wirtschaftliche Verluste für Gläubiger minimiert werden.

### 3. Ende oder Anfang – worauf kommt es an?

Die Beispiele „Pflegeheim“ und „Textilhändler“ zeigen, dass Insolvenzverfahren unterschiedlich verlaufen und Chancen zur Neuaufstellung bieten – wenn auch in unterschiedlichem Maße. Trotz vieler positiver Beispiele und der Vorteile einer Sanierung wird Insolvenz in der Gesellschaft oft mit dem Ende des Betriebs, der Entlassung von Mitarbeitern und hohen Schäden verbunden. Woran liegt das? Es liegt nahe, weil es auch Negativbeispiele gibt. Doch oft liegt das Problem nicht am Verfahren, sondern am Geschäftsmodell selbst. Veränderungen im Konsumverhalten, günstigere Produktionsbedingungen im Ausland oder der Ausfall eines Großkunden können zum Scheitern eines Unternehmens führen. Auch bei grundsätzlich guter Perspektive kann ein Insolvenzverfahren notwendig sein, etwa aufgrund hoher Auflagen oder verspäteter Marktreaktionen. Der Erfolg einer Sanierung hängt davon ab, ob sie rechtzeitig eingeleitet wird. Dann gibt es viele Optionen, Kunden sind noch nicht abgeschreckt, fällige Verbindlichkeiten noch nicht aufgelaufen und Liquiditätsreserven ermöglichen notwendige Veränderungen. Flankiert wird „die Option“ der rechtzeitigen Einleitung durch „die Pflicht“ dazu. Denn nicht erst, wenn kein Geld mehr zur Bezahlung fälliger Verbindlichkeiten vorhanden ist (Zahlungsunfähigkeit), besteht Insolvenzantragspflicht, sondern auch – das ist wichtig und wird auch von Beratern häufig aus dem Blick verloren

– bei insolvenzrechtlicher Überschuldung. Der Begriff ist irreführend, da viele damit den Blick in die jährliche – oder monatliche – Bilanz meinen. Weit gefehlt! Entscheidend ist, ob eine verpflichtend vorzunehmende 12-Monats-Planung eine Zahlungsunfähigkeit in diesem Prognosezeitraum zeigt (dann spricht man von einer negativen Fortführungsprognose). Ist dies der Fall, dann muss eine Vermögensaufstellung, bei der der handelsrechtliche Jahres- oder Zwischenabschluss als Ausgangspunkt genommen werden sollte, zu Liquidationswerten erfolgen (also die Bewertung der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten unter Berücksichtigung der Schließungskosten). Dies führt fast immer zu einer Unterdeckung.

Problematisch sind die Annahmen bei der Fortführungsprognose: Darf ein Krankenhausunternehmen aufgrund der Krankenhausreform mit Berücksichtigung im Landeskrankenhausplan und Vorhaltepauschalen rechnen? Sind angekündigte Abrufe von Autoherstellern verlässlich, wenn frühere Erfahrungen dagegensprechen? Darf ein Bauunternehmen frühere Rohstoffpreise als Basis nehmen? Sind steigende Mieten für Gewerbeimmobilien realistisch, wenn die Nachfrage sinkt? Kann ein Textilhändler eine Planung aufstellen, die ein Konsumverhalten wie vor Corona unterstellt? Werden solche Annahmen falsch getroffen, wird die Insolvenzreife nicht rechtzeitig erkannt. Dann kommt der Insolvenzantrag zu spät. Dann kann das böse enden: Es kommt zu hohen Schäden bei den Gläubigern und führt zu einem hohen Risiko für die Verantwortlichen, weil diese dann auch für die danach getätigten Auszahlungen haften.



**Eine gute Planung ist daher der Schlüssel – sowohl zur Vermeidung als auch zur rechtzeitigen Einleitung eines Insolvenzverfahrens.**

# ERP-Förderkredit: Sicher und flexibel starten

Attraktive Konditionen für Gründer, Nachfolger und Banken – EINFACH – SICHER – DIGITAL

**Die KfW hat in Zusammenarbeit mit den Bürgschaftsbanken in Deutschland das bisherige Programm ERP-Kapital für Gründung neu aufgestellt und in ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge umbenannt. Damit wird eine zinsgünstige anteilige Finanzierung von Vorhaben von Gründern, Nachfolgern, Jungunternehmern und Freiberuflern, die weniger als 5 Jahre geschäftstätig sind, ermöglicht. Durch die Einbindung der Bürgschaftsbanken wird deren hohe Expertise im Gründungs- und Nachfolgebereich in das Förderangebot der KfW integriert und damit auch auf die wachsenden Herausforderungen und Hürden im Kreditmarkt, die insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) betreffen, reagiert.**

Im Zeitraum vom 1. November bis 23. März 2025 wurden bei der Bürgschaftsbank Niedersachsen bereits 21 Anträge auf ERP-Förderungen gestellt – mit einem Gesamtvolumen von beeindruckenden 6,9 Millionen Euro. Diese Anträge realisieren geplante Finanzierungsvorhaben im Umfang von knapp 19 Millionen Euro. Damit gehört die Bürgschaftsbank Niedersachsen bundesweit zu den Spitzenreitern.

## Attraktive Konditionen und volle Risikoübernahme

Der neue ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge bietet zinsgünstige Darlehen der KfW, unterstützt aus dem ERP-Sondervermögen des Bundes. Ein zentraler Vorteil ist dabei die hundertprozentige Risikoentlastung der Hausbanken durch die eingesetzten Besicherungsinstrumente der Bürgschaftsbanken in Verbindung mit einer anteiligen Rückgarantie des Bundes. Diese bieten eine vollumfängliche Garantie gegenüber der Hausbank, die zusätzlich niedrige Zinssätze ermöglicht und die Kreditvergabe an Gründer, Nachfolger oder Jungunternehmer für die Hausbanken erheblich erleichtert. Die

Hausbank geht mit dem neuen ERP-Förderkredit keinerlei Risiko ein: Gerade im derzeitigen Marktumfeld, in dem Kreditinstitute aufgrund wirtschaftlicher Unsicherheiten zurückhaltender bei der Kreditvergabe agieren, kann dies besonders relevant sein. Zusätzliche Sicherheitenstellungen sind nicht vorgesehen.

## Flexibilität und einfache Abwicklung

Neben attraktiven Konditionen bietet der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge ein hohes Maß an Flexibilität durch zwei Laufzeitvarianten von 10 oder 15 Jahren. Die Zinsbindung wird für die ersten 10 Jahre festgelegt. Auch eine Kombination mit anderen Förderprogrammen, z. B. der KfW oder der Bürgschaftsbanken ist möglich. Über das Programm können bis zu 35% der förderfähigen Kosten finanziert werden, maximal 500.000 Euro. Mehrfache Antragstellungen je Kreditnehmer, auch zeitlich versetzt sind möglich bis zur genannten Obergrenze.

## Digitale Antragstellung und schnelle Bearbeitung

Ein wesentlicher Beitrag für einen schlanken und effizienten Prozess ist die Nutzung digitaler Antragswege, sowohl bei den Bürgschaftsbanken als auch der KfW. Die Antragstellung ist zentral und unkompliziert über eine Plattform möglich. Dies reduziert nicht nur den Aufwand

für alle Beteiligten, sondern beschleunigt die Bearbeitung erheblich. Mehr zum Antragsweg sowie weitere Details finden Sie auf [kapital.ermoeglicher.de](http://kapital.ermoeglicher.de).

## Umfassende Unterstützung bei Gründung und Nachfolge

Der ERP-Förderkredit deckt mit den genannten Möglichkeiten verschiedene Szenarien ab, darunter Existenzgründungen, Unternehmensübernahmen, Nachfolgeregelungen oder Tätige Beteiligungen (Share-Deal), sowie den Erwerb von Vermögenswerten (Asset-Deal). Damit werden Investitionen in den Aufbau neuer Betriebe erleichtert und Erweiterungsmaßnahmen unterstützt. Auch die Finanzierung von beispielsweise Betriebsmitteln kann durch den ERP-Förderkredit erfolgen – was jungen Unternehmen zusätzliche Liquidität verschafft und entscheidende Planungssicherheit für die Zukunft bietet.

**Für weitere Informationen über den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge stehen Ihnen Lars Luther Regionalleiter für die Region Süd-Ost; Birgit Ringe, Firmenkundenbetreuung für die Region Nord-West und Nicole Senst, Firmenkundenbetreuung für die Region Nord-West der Bürgschaftsbank Niedersachsen zur Verfügung.**  
Telefon: 0511 / 33 705 - 0.



**LARS LUTHER**

Regionalleiter für die Region Süd-Ost | Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH



**BIRGIT RINGE**

Firmenkundenbetreuung für die Region Nord-West | Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH



**NICOLE SENST**

Firmenkundenbetreuung für die Region Nord-West | Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH



# BEST PRACTICE: Unternehmensnachfolge

Wie der sensible Prozess interdisziplinär gelingen kann

Jede Unternehmensnachfolge ist ein hochsensibler Prozess, bei dem zahlreiche Faktoren berücksichtigt werden müssen – unabhängig davon, ob es sich um eine interne Nachfolge, eine Familiennachfolge oder eine Übernahme durch einen externen Nachfolger handelt. Wie die Zusammenarbeit von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und Unternehmensberatern eine nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensübergabe ermöglichen kann, soll in diesem Fallbeispiel diskutiert werden.

## Herausforderung und Ausgangssituation

Die Unternehmensnachfolge ist ein kritischer Moment im Lebenszyklus eines Unternehmens und stellt insbesondere mittelständische Unternehmen vor große Herausforderungen. Sie erfordert nicht nur eine langfristige Planung, sondern auch die Berücksichtigung zahlreicher wirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Aspekte. Insbesondere bei Familienunternehmen fließen regelmäßig auch persönliche und private Interessen in die Beratung ein.

Ohne strategisches Vorgehen kann die Nachfolge zu finanziellen Engpässen, rechtlichen Problemen oder gar zum Scheitern des Unternehmens führen. Um dies zu vermeiden, ist ein strukturiertes, interdisziplinäres Vorgehen unerlässlich. Im Fallbeispiel standen zwei etablierte Ingenieurbüros vor der Herausforderung, eine geeignete Nachfolgelösung zu finden. Die bisherigen Inhaber, beide über 60 Jahre alt, hatten sich bereits intensiv mit verschiedenen Nachfolgemodellen auseinandergesetzt, jedoch ohne eine zufriedenstellende Lösung zu finden. Externe Kaufinteressenten scheiterten häufig an den finanziellen Anforderungen oder an fehlenden Branchenkenntnissen. Gleichzeitig erwiesen sich einige langjährige Mitarbeiter als potenzielle Nachfolger, denen jedoch das notwendige Kapital für eine direkte Übernahme fehlte. Die Herausforderung bestand darin, eine wirtschaftlich tragfähige, steuerlich optimierte und rechtlich abgesicherte Lösung zu finden, die die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt.

## STEFFEN VOSS

EVENTUS Wirtschaftsberatung GmbH  
Braunschweig

### UNTERNEHMENSBERATER

Steffen Voß gründete die EVENTUS Wirtschaftsberatung GmbH im Dezember 2015 als Teil der EVENTUS Unternehmensgruppe. Herr Voß verfügt über langjährige Erfahrung im Gesundheitswesen, leitete Fusionen und Organisationsprojekte hinsichtlich der Aufbau- und Ablauforganisation sowie der Personalbedarfsplanung und Kostenmanagement und ist spezialisiert auf Unternehmensnachfolgen und Digitalisierungsprojekte.





### Interdisziplinäre Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

Eine fundierte und zukunftsichere Lösung erforderte eine enge Zusammenarbeit von Experten aus verschiedenen Fachbereichen. Eine zentrale Rolle spielte dabei die Unternehmensberatung, die einen strukturierten Nachfolgeplan entwickelte, der die langfristige Entwicklung des Unternehmens berücksichtigte. In enger Abstimmung mit allen Beteiligten wurde ein Stufenmodell zur Unternehmensnachfolge erarbeitet, das die Wünsche der Nachfolger und der Altinhaber berücksichtigte und vereinbarte. So konnte im Rahmen des Finanzierungsmodells sichergestellt werden, dass für die Nachfolger keine Fremdmittel oder private Investitionen notwendig werden und gleichzeitig die notwendige Liquidität erhalten bleibt, um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern. Ebenso wurden geeignete Fördermittel recherchiert, beantragt und abgewickelt, um Digitalisierungspotenziale zu erschließen, Investitionen zu tätigen und Mitarbeiter zu qualifizieren. Im Rahmen einer qualifizierten Businessplanung wurde eine konsolidierte Gesamtplanung erstellt, um alle Parameter der Unternehmensnachfolge zu konkretisieren und die detaillierte Vorgehensweise festzulegen.

Die Steuerberatung leistete einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Nachfolgeplanung. Durch eine steueroptimierte Kaufpreisstruktur und den geschickten Einsatz von Earn-Out-Klauseln konnte die Steuerbelastung nahezu halbiert werden. Eine gezielte Ausschüttungsstrategie stellte sicher, dass die Liquidität des Unternehmens erhalten blieb und die Altgesellschafter dennoch angemessen abgefunden wurden. Gemeinsam mit den Rechtsanwälten begleiteten die Steuerberater auch die Vertragsgestaltung, um gesellschaftsrechtliche und steuerliche Fallstricke zu vermeiden und eine reibungslose Anteilsübertragung zu gewährleisten. Ergänzend war die Wirtschaftsprüfung ein wesentlicher Bestandteil des Prozesses. Eine umfassende Due Diligence sorgte für eine objektive Bewertung der Unternehmen und schaffte Transparenz und Sicherheit hinsichtlich der finanziellen Situation für alle Beteiligten. Unter Berücksichtigung der einschlägigen Bewertungsverfahren wurde ein fairer

Kaufpreis ermittelt. Gleichzeitig wurden die Finanzkraft der Nachfolger und die geplanten Zahlungsstrukturen detailliert analysiert, um eine stabile wirtschaftliche Basis für die Übernahme und die weitere Entwicklung zu schaffen.

Eine weitere zentrale Maßnahme zur Optimierung der Unternehmensnachfolge war der Aufbau einer Holdingstruktur. Diese Holdingstruktur bietet insbesondere im Hinblick auf die Steueroptimierung und Risikominimierung zahlreiche Vorteile, insbesondere um eine steuerlich effiziente Gewinnausschüttung und eine strukturierte Übertragung von Unternehmensanteilen zu ermöglichen. So konnten die Gewinne der Ingenieurbüros mit einem reduzierten Steuersatz an die Holding ausgeschüttet werden, was die finanzielle Flexibilität der Nachfolger deutlich erhöhte. Neben weiteren Vorteilen bietet diese Holdingstruktur vor allem Schutz vor finanziellen Risiken, da die Verbindlichkeiten auf der operativen Ebene verbleiben, während das Vermögen in der Holding gesichert ist.

### MARCUS WEBER-WELLEGEHAUSEN

EVENTUS GmbH Steuerberatungsgesellschaft  
Wolfenbüttel

#### STEUERBERATER

Marcus Weber-Wellegehausen gründete 2002 die EVENTUS GmbH Steuerberatungsgesellschaft und baute sie zu einer der führenden Kanzleien in der Region 38 mit über 200 Mitarbeitenden aus. Als Steuerberater verfügt er über umfassende Erfahrung in Unternehmensentwicklung und strategischer Beratung. Seine Schwerpunkte liegen in Unternehmensstrukturen, Nachfolgeplanung und innovativen Steuerstrategien.





### Umsetzung und Ergebnisse

Die interdisziplinäre Zusammenarbeit führte zu einer sowohl für die Alteigentümer als auch für die Nachfolger optimierten Nachfolgeregelung. Ein entscheidender Erfolgsfaktor war die stufenweise Übergabe. Die Altinhaber reduzierten mit ihren Anteilen schrittweise auch ihre Verantwortungsbereiche, sodass die Nachfolger ausreichend Zeit hatten, sich in ihre neuen Rollen einzuarbeiten. Eine faire Gewinnverteilung zwischen Altgesellschaftern und Nachfolgern wurde durch ein disquotales Ausschüttungsmodell sichergestellt. Durch eine abgestimmte steuerorientierte Vertragsgestaltung konnten zwei wesentliche Ziele erreicht werden: eine Halbierung der Steuerlast und eine zukunftsfähige Unternehmensstruktur.

### Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmensnachfolge

Eine der größten Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge ist die Finanzierung. Je nach Unternehmensstruktur und finanzieller Situation des Nachfolgers gibt es verschiedene Möglichkeiten. Klassische Bankkredite sind eine gängige Finanzierungsform, müssen aber häufig durch Bürgschaften oder zusätzliche Sicherheiten ergänzt werden. Eine Alternative ist die Eigenkapitalfinanzierung durch Investoren oder Private-Equity-Gesellschaften, die sich aktiv an der Unternehmensentwicklung beteiligen. Eine wichtige Rolle können auch staatliche Förderprogramme spielen, die spezielle Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmensnachfolgen anbieten. Eine weitere Möglichkeit ist das Earn-Out-Modell, bei dem ein Teil des Kaufpreises an die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens gekoppelt ist.

## JENS LANDFELD

EVENTUS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Braunschweig

WIRTSCHAFTSPRÜFER, DIPLOM-KAUFMANN

Jens Landfeld ist Geschäftsführer der EVENTUS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in der Wirtschaftsprüfung, davon 13 Jahre bei der KPMG AG, bringt er fundiertes Fachwissen in die EVENTUS Unternehmensgruppe ein. Seine Schwerpunkte liegen in der Prüfung und Beratung mittelständischer Unternehmen, insbesondere in den Branchen Software und Technologie.







### Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Neben wirtschaftlichen und steuerlichen Faktoren spielen auch rechtliche Aspekte bei der Nachfolgeplanung eine wesentliche Rolle. Gesellschaftsrechtliche Regelungen müssen überprüft und gegebenenfalls angepasst werden, um die Unternehmensstruktur optimal auf die Nachfolgeregelung abzustimmen. Erb- und schenkungsrechtliche Aspekte sind insbesondere bei Familienunternehmen von großer Bedeutung, da durch eine klare Nachfolgeregelung Streitigkeiten innerhalb der Familie vermieden werden können. Darüber hinaus sind arbeitsrechtliche Herausforderungen zu berücksichtigen, um einen reibungslosen Personalübergang zu gewährleisten und die Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden.

Das vorliegende Best-Practice-Beispiel zeigt, dass eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge einer frühzeitigen und interdisziplinären Planung bedarf. Ohne strategische Vorbereitung und fachübergreifende Expertise können erhebliche Risiken entstehen. Nur durch die enge Zusammenarbeit von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern können steuerliche, gesellschaftsrechtliche und finanzielle Aspekte optimal gestaltet werden. Unternehmen, die eine Unternehmensnachfolge planen, sollten frühzeitig Experten aus verschiedenen Fachbereichen einbeziehen, um eine tragfähige und zukunftssichere Lösung zu entwickeln. Wer seine Unternehmensnachfolge strategisch und professionell plant, kann die Weichen für eine langfristig erfolgreiche Zukunft stellen.

EVENTUS bietet mit seiner 360°-Beratung an acht Standorten in der Region 38 eine gezielte interdisziplinäre Gestaltungsberatung aus den Fachbereichen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung und Unternehmensberatung. Ergänzt wird dieses Angebot durch eine zusätzliche Beratungskompetenz im Bereich Fördermittel und Finanzierungen einschließlich deren Vermittlung. Die hohe Beratungsqualität von EVENTUS wurde kürzlich vom Handelsblatt mit dem Siegel „Beste Steuerberater 2025“ ausgezeichnet – ein Beleg für Fachkompetenz und Engagement in der Mandantenbetreuung. EVENTUS zählt damit zu den beiden einzigen Kanzleien in der Region 38, die diese renommierte Auszeichnung erhalten haben.



### VIKTOR ALTERGOTT

EVENTUS Tax and Law GmbH  
Braunschweig

#### RECHTSANWALT

Viktor Altergott ist Rechtsanwalt und Geschäftsführer der EVENTUS Tax and Law GmbH. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Hamburg und dem Referendariat in Braunschweig sammelte er Erfahrungen in der straf- und steuerrechtlichen Beratung. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Steuerrecht, Steuerstrafrecht und Arbeitsrecht. Ein besonderes Anliegen ist ihm die rechtliche Gestaltung von Nachfolgeregelungen und Stiftungen.





## Wann sich Charterflüge im Business lohn

Ein strategischer Baustein im Mobilitätskonzept



**ANA HILLMANN**

FlyMe. GmbH  
Braunschweig

KOMMUNIKATION

**F**ast jedes Unternehmen plant seine Dienstreisen mit dem Auto, der Deutschen Bahn oder dem Linienflugverkehr. Doch dass der Charterflug ein sinnvoller Bestandteil des betrieblichen Mobilitätskonzepts sein kann, wird oft nicht in Betracht gezogen. Dabei kann ein Charterflug eine wirtschaftliche und effiziente Alternative sein – insbesondere in Bezug auf Zeitersparnis, Planbarkeit und Flexibilität. Unternehmen, die Wert auf Produktivität und eine optimale Nutzung der Arbeitszeit legen, sollten diese Option in ihre strategische Reiseplanung einbeziehen, zumindest überprüfen, ob das einen (wirtschaftlichen) Vorteil bringen kann.



### **Geschäftsreisen: Herausforderungen und Alternativen**

Der Straßen- und Schienenverkehr ist oft mit Unwägbarkeiten behaftet: Staus, schlechtes Wetter, Zugverspätungen und lange Umsteigezeiten können zu erheblichen Verzögerungen führen. Auch Streiks oder unvorhersehbare Flugplanänderungen bei Linienflügen können eine Geschäftsreise unzuverlässig und ineffizient machen.

Gerade wenn Teams gemeinsam reisen müssen, kann sich ein individuell geplanter Charterflug als wirtschaftliche und effiziente Lösung erweisen. Neben der Möglichkeit, direkt ab einem näher gelegenen Regionalflughafen zu starten, bieten Charterflüge eine hohe Zeitersparnis und eine genau abgestimmte Reiseplanung, die an den Unternehmensalltag angepasst werden kann.

### **Praxisbeispiel: Effizienzvergleich zwischen Bahn, Auto und Charterflug**

Ein Team von vier Fachkräften muss aus der Region Braunschweig-Wolfsburg nach Stuttgart reisen.

- **Bahn oder Auto:** Die Anreise dauert jeweils rund sieben Stunden pro Strecke. In den meisten Fällen ist eine Hotelübernachtung erforderlich, wodurch zusätzliche Kosten für Unterkunft und Verpflegung entstehen. Die Gesamtkosten in unserem Beispiel summieren sich in diesem Fall auf über 5.000 Euro, inklusive zweier Arbeitstage von vier Mitarbeitern (Kosten variieren entsprechend der Gehaltsstufen), die durch die Reise weitgehend verloren gehen.
- **Charterflug:** Abflug am Morgen vom nächstgelegenen Regionalflughafen Braunschweig-Wolfsburg. Durch kurze Boarding-Zeiten und

eine direkte Flugroute erreicht das Team Stuttgart in weniger als einer Stunde nach Einstieg ins Flugzeug. Nach einer kurzen Weiterfahrt kann der Geschäftstermin pünktlich beginnen. Der Rückflug nach Abschluss der Meetings ermöglicht eine Heimkehr am frühen Abend, wodurch eine Hotelübernachtung entfällt. Die Gesamtkosten belaufen sich auf etwa 6.500 Euro. Besonders bei größeren Teams, beispielsweise mit acht Personen, reduziert sich der Kostenaufwand pro Kopf, was die Wirtschaftlichkeit weiter steigert.

### **Flexibilität und Komfort als Wettbewerbsvorteil**

Neben geschäftlichen Einsatzzwecken kann ein Charterflug auch für private Reisen eine exklusive und dennoch wirtschaftlich vertretbare Alternative sein. Besonders bei Zielen mit eingeschränkter Linienflugverbindung bieten sich Charterflüge als flexible Lösung an. Vorteile wie eine individuelle Zeitplanung, kurze Wartezeiten, direktere Flugrouten und ein höheres Komfortniveau können nicht nur die Reise angenehmer gestalten, sondern auch die gesamte Effizienz steigern.

### **Charterflüge als Teil einer durchdachten Mobilitätsstrategie**

In vielen Fällen kann ein Charterflug eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung darstellen, insbesondere wenn die Zeitersparnis und Produktivitätssteigerung berücksichtigt werden. Eine einfache Analyse der betriebswirtschaftlichen Machbarkeit hilft Unternehmen, die richtige Entscheidung für ihre Mobilitätsstrategie zu treffen. Hier empfiehlt sich eine individuelle Beratung durch eine spezialisierte Chartergesellschaft, um die bestmögliche Lösung für die spezifischen Bedürfnisse eines Unternehmens zu ermitteln.

# FlyMe.

Ihr Partner für Business- und Privatflüge



+49 531 180 555 70  
[www.flyme-charter.de](http://www.flyme-charter.de)



## Mobilität neu gedacht!

Direktflüge ab Braunschweig – schnell, flexibel, effizient.  
Lassen Sie uns gemeinsam eine Lösung  
für Ihre Anforderungen finden.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!





## VORSICHT FALLE:

Umsatzsteuer im heilberuflichen Kontext

### I. Ausgangslage

Grundsätzlich sind Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin, die im Rahmen der Ausübung der Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Heilpraktiker, Physiotherapeut, Hebamme oder ähnlicher heilberuflicher Tätigkeit von der Umsatzsteuer befreit. Darunter fallen auch Krankenhausbehandlungen und ärztliche Heilbehandlungen einschließlich der Diagnostik, Befunderhebung, Vorsorge, Rehabilitation, Geburtshilfe und Hospizleistungen sowie „damit eng verbundene Umsätze“ durch zugelassene Krankenhäuser, MVZ, Rehaeinrichtungen etc.

**D**ie Leistungen von Humanmedizinern sind von der Umsatzsteuer befreit. Doch immer, wenn es nicht nur oder mittelbar um die Arbeit an der Gesundheit der Menschen geht, besteht die Gefahr, dass Leistungen – unerwartet – der Umsatzsteuer unterfallen. Und das kann teuer werden! Bei Zahnpflegeständen der Zahnärzte und Kontaktlinsendiensten der Augenärzte besteht schon seit längerem Sensibilität für dieses Thema. Doch auch bei professioneller Notdienstvertretung, Geschäftsführung in Praxen und dem Verkauf von Praxisanteilen droht inzwischen Umsatzsteuerpflicht und der lange Arm des Fiskus. Wir geben hier einen Überblick:

Dies bedeutet jedoch nicht, dass jede Leistung, die durch eine heilberuflich tätige Person erbracht wird, steuerfrei ist. Dient die Leistung nicht unmittelbar einem Heilzweck, ist sie meist umsatzsteuerpflichtig.

Neben den gängigen Fragen der Umsatzsteuerpflicht bei der Erstellung von Gutachten, dem Betreiben von Linsen-/Prophylaxe-Shops und rein kosmetischen Eingriffen soll der Schwerpunkt des Beitrags solche Probleme aufzeigen, die erst auf dem zweiten Blick eine umsatzsteuerliche Relevanz zeigen. ▶▶

## II. Umsatzsteuer für „ärztliche“ Leistungen

### 1. Rein kosmetische Eingriffe

Ärztliche Leistungen sind nur dann von der Umsatzsteuer befreit, wenn sie medizinisch indiziert sind. Dies ist bei rein ästhetischen-kosmetischen Eingriffe oft nicht gegeben.

Gleichwohl kann beispielsweise eine Mamma-reduktion (Brustverkleinerung) medizinisch indiziert sein, wenn bei der Betroffenen Rückenschmerzen vorliegen, oder eine Liposuktion (Fettabsaugung), wenn ein Lipödem diagnostiziert ist. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Tatsache, dass die gesetzliche Krankenkasse Kosten nicht übernimmt, nicht zwangsläufig eine fehlende medizinische Indikation zur Folge hat. Auch sog. IGeL (individuelle Gesundheitsleistungen) gehen medizinische Indikationen voraus und können damit umsatzsteuerbefreit sein.

### 2. Die Erstellung von Gutachten

Bei der Erstellung von Gutachten ist nach dem Inhalt zu differenzieren. Verfolgt das zu erstellende Gutachten das Ziel, dem Schutz bzw. der Wiederherstellung der Gesundheit eines Betroffenen zu dienen (z.B. Gutachten zu einer medizinischen Rehabilitationsmaßnahme), fällt keine Umsatzsteuer an. Soll es aber lediglich einem Dritten Entscheidungen ermöglichen (z.B. bei der Feststellung eines Behandlungsfehlers

im Rahmen einer Klage oder Gutachten zur Bestimmung des Blutalkoholwertes zur Untersuchung der Fahrtüchtigkeit), ist das Honorar umsatzsteuerpflichtig. Hier sind die Grenzen oft fließend und stets muss der konkrete Einzelfall beachtet werden.

### 3. Von Ärzten betriebene „Shops“

Auch Umsätze aus Prophylaxe-Shops von Zahnärzten oder aus Kontaktlinsen-Shops von Augenärzten, stellen – unabhängig von der Frage der berufsrechtlichen Zulässigkeit – umsatzsteuerbare Leistungen dar. Davon abgesehen liegt hier in der Regel eine gewerbliche Tätigkeit vor, sodass sogar eine Gewerbesteuerpflicht besteht, die aufgrund der Infektionswirkung, den Ertrag der gesamten Praxis erfassen kann.

### 4. Vereinnahmte Gelder für die Vertretung im ärztlichen Notdienst

Bemerkenswert ist eine Entscheidung des FG Münster aus dem Jahr 2023 (Urt. v. 09.05.2023 – 15 K 1953/20 U). Dabei ging es um die Frage, ob Honorare für die Vertretung im ärztlichen Notdienst als im Zusammenhang mit Heilbehandlungen stehend und somit steuerbefreit anzusehen sind.

Im konkreten Fall übernahm der klagende Arzt ärztliche Notfalldienste als Vertreter für andere Ärzte. Die im Rahmen des Notfalldienstes erbrachten ärztlichen Leistungen liquidierte er im Wege der Privatliquidation oder über die Kassenärztliche Vereinigung. Die auf diesem Wege eingenommenen Gelder

waren selbstverständlich umsatzsteuerbefreit, da es sich um ärztliche Heilbehandlungen im eigentlichen Sinne handelte.

Gegenüber den Ärzten, deren Notfalldienste er jedoch vertretungsweise übernommen hatte, rechnete er zusätzlich einen Stundenlohn zwischen 20 Euro und 40 Euro ab und stellte hierüber Rechnungen aus. Nach Auffassung des Finanzgerichtes handelte es sich bei der Übernahme eines zugeteilten Notdienstes um eine Leistung, die nicht als Heilbehandlung steuerbefreit ist. Der Arzt musste von den Honoraren die Umsatzsteuer abführen.

## III. Umsatzsteuer bei ärztlichen Kooperationen

### 1. Problematik von Vorabgewinnen

Grundsätzlich erfolgt die Gewinnverteilung in sogenannten Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) nach vermögensmäßiger Beteiligung oder Anteil am Umsatz. Üblich sind auch Kombinationen. Darüber hinaus können Vorabgewinne für tätigkeitsbezogene Arbeiten vereinbart werden. Unproblematisch sind Fälle sind in denen zum Beispiel die Geschäftsführertätigkeit eines Gesellschafters mit einer höheren Beteiligung am Ergebnis der Gesellschaft abgegolten wird.

Erhält ein Gesellschafter aber für seine Tätigkeit in der Geschäftsführung ein ergebnisunabhängiges Sonderentgelt, bzw. eine feste Vergütung, liegt jedoch eine umsatzsteuerbare Leistung vor.

### 2. Praxisveräußerung/Veräußerung eines Anteils an einer Praxis

Bei der Praxisveräußerung liegen in der Regel die Voraussetzungen des § 1 Abs. 1a UStG vor. Danach sind Umsätze im Rahmen einer Geschäftsveräußerung an einen anderen Unternehmer für dessen Unternehmen nicht steuerbar. Eine Geschäftsveräußerung liegt vor, wenn ein einzelner Betrieb im Ganzen verkauft wird. Dies ist dann unproblematisch erfüllt, wenn Praxen im Ganzen veräußert werden. Dabei kann der Erwerber die Praxis in Ihrem Zuschnitt ändern oder modernisieren. Sollte er sie jedoch sofort abwickeln, schließt dies eine Geschäftsveräußerung aus und der Vorgang ist steuerbar.

## LUISA VAAK

SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte  
Partnerschaftsgesellschaft mbB  
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN,  
FACHANWÄLTIN FÜR MEDIZINRECHT

Luisa Vaak hat an der Georg-August-Universität Göttingen Rechtswissenschaften studiert und das 1. Staatsexamen absolviert. Es folgte das Referendariat, sowie 2. Staatsexamen am OLG Braunschweig. Seit dem Jahr 2020 ist sie als Rechtsanwältin bei der Kanzlei SCHULTE & PRASSE in Braunschweig tätig. Sie ist seit 2024 Fachanwältin für Medizinrecht.



Problematisch wird die Angelegenheit, wenn nur Teile der Praxis veräußert werden. So wird von der Finanzverwaltung argumentiert, dass z.B. die isolierte Übertragung des vertragsärztlichen Teils an einen Nachfolger – bei Fortführung der privatärztlichen Praxis durch den Praxisinhaber – nicht die Veräußerung eines Teilbetriebes darstellt und deshalb steuerbar ist.

Auch die Übertragung eines Teils der Praxis durch „Veräußerung“ der hälftigen vertragsärztlichen Zulassung samt Praxis unter Gründung einer BAG, stellt keine Veräußerung eines Teilbetriebes dar, sodass sich der Kaufpreis um die Umsatzsteuer erhöht. Gerade im Rahmen der Nachfolgeplanung und zwecks geplanter Lenkung eines Nachbesetzungsverfahrens, ist diese Gestaltung oft zu finden. Eine steuerrechtliche Prüfung sollte hier zwingend – auch im Hinblick ein möglichst optimales ertragssteuerliches Ergebnis – in Anspruch genommen werden.

### 3. Probleme bei Praxisgemeinschaft

Die Überlassung von Geräten, Operationsräumen, Personal, Praxisräumlichkeiten an Dritte ist grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig. Werden diese Leistungen aber von Heilberuflern für Heilberufler für ihre entsprechende unmittelbare Tätigkeit erbracht und wird lediglich die genaue Erstattung des jeweiligen Anteils an den gemeinsamen Kosten gefordert, sind diese Leistungen nach § 4 Nr. 29 UStG jedoch steuerbefreit.

Aus diesem Grund werden in der Regel Praxis- bzw. Kostengemeinschaften zur gemeinsamen Nutzung von Personal, Geräten, Praxisräumlichkeiten gegründet. Im Gegensatz zu den üblichen Gemeinschaftspraxen, in denen die Ärzte gemeinsam wirtschaften, sind die Mitglieder einer Praxisgemeinschaft wirtschaftlich voneinander unabhängig (individuelle Gewinnerzielung), es besteht kein gemeinsamer Patientenstamm. Im steuerrechtlichen Sinne besteht keine Mitunternehmerschaft.

Um die Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 29 UStG zu erreichen, müssen sämtliche Mitglieder des „Zusammenschlusses“ Angehörige der in § 4 Nr. 14 UStG bezeichneten Berufe (Ärzte etc.) oder Einrichtungen (Krankenhäuser, etc.) sein. Zu beachten ist weiterhin, dass eine

genaue und insbesondere verursachungsgerechte Aufteilung der Gesamtkosten auf die Mitglieder erfolgt. Die Praxisgemeinschaft darf dabei keine Gewinnerzielungsabsicht haben. Sofern Überschüsse erzielt werden, ist dies unschädlich, soweit diese ausschließlich dazu bestimmt sind, der Finanzierung künftiger Investitionen zu dienen.

Die fragliche Leistung, welche die Praxisgemeinschaft gegenüber den Mitgliedern erbringt, muss unmittelbar für die heilberufliche Tätigkeit eingesetzt werden. Darunter fallen die Bereitstellung von medizinischen Einrichtungen (Praxisräumen), Apparaten und Geräten sowie Laborgemeinschaften und andere medizinisch-technische Leistungen.

Soweit jedoch die fraglichen Leistungen lediglich mittelbar mit dem Heilbehandlungszweck in Zusammenhang stehen, sind die fraglichen Leistungen umsatzsteuerpflichtig.

Dabei handelt es sich um vermintes Gebiet, wie der Fall des Finanzgerichts Hannover (Urt. v. 11.11.2021 – 5 K 62/19) zeigt: Zwei Ärzte gründeten eine Praxisgemeinschaft zur gemeinsamen Nutzung von Praxisräumen, Einrichtungen und Personal. Sie übten ihre ärztliche Tätigkeit unter jeweils eigenem Namen aus und rechneten unter eigenem Namen ab. Unter anderem stellte die Praxisgemeinschaft eine „Rezeptions- und Bürokraft“ ein. Diese verbrachte einen Teil ihrer Arbeitszeit mit Tätigkeiten wie Terminvergabe, Schreiben von Arztbriefen und Erstellen von

Qualitätssicherungsberichten. Den restlichen Teil ihrer Arbeitszeit verbrachte sie mit Buchführungs- und Abrechnungstätigkeiten getrennt für den jeweiligen Gesellschafter.

Das Finanzgericht kam zudem Ergebnis, dass diese Buchführungsleistungen umsatzsteuerpflichtig waren, weil sie nicht unmittelbar der Ausübung von Heilbehandlungsleistungen der Ärzte dienten. Der insoweit auf den einzelnen Arzt umzulegende Gehaltsanteil war somit umsatzsteuerpflichtig.

### IV. Fazit

**Die Leistungen in den Heilberufen sind regelmäßig umsatzsteuerfrei. Die hier behandelten Fälle zeigen aber, wo besondere Vorsicht geboten ist. Zudem ist klar zu beobachten, dass die ärztliche/heilberufliche Tätigkeiten immer mehr in den Fokus der finanzgerichtlichen Rechtsprechung und das Interesse der Finanzämter rückt. Insbesondere im Kontext von Praxisgemeinschaften oder bei dem Verkauf einer Praxis und von Praxisanteilen können schnell umsatzsteuerliche Tatbestände erfüllt werden. Vertragsgestaltungen sollten dies stets im Auge haben und nicht ohne sachkundige Beratung entwickelt werden.**

## HANS OLOF WÖLBER, LL.M.

SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte  
Partnerschaftsgesellschaft mbB  
Braunschweig

RECHTSANWALT UND NOTAR, FACHANWALT  
FÜR STEUERRECHT, FACHANWALT FÜR HANDELS-  
UND GESELLSCHAFTSRECHT

Hans Olof Wölber ist Rechtsanwalt und Notar und Fachanwalt für Steuerrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Umstrukturierung von Unternehmen sowie die Beratung mittelständischer Betriebe und von deren Geschäftsführung. Er ist Partner bei der SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB.





## Wolke 7 – Scheidung – Ernüchterung

Warum Eheverträge vor Heirat für Unternehmer besonders wichtig sind!

Zu Beginn einer Ehe regeln leider auch viele Unternehmer mögliche Folgen einer eventuellen Scheidung, wie den Vermögensausgleich ehevertraglich nicht. Zur Begründung fallen Sätze, wie: „Ich wollte meine Ehe nicht auf Misstrauen aufbauen“ und „Ich war der Überzeugung, mir passiert das nicht“. Vertragliche Regelungen zum Vermögensausgleich verbleiben also, weil Gefühle und Glaubenssätze, die rosarote Brille und Wolke 7 den Blick auf die folgenden Realitäten versperren.

### Realität harter Fakten:

- ca. 1/3 der Ehen geschieden, 2023 sogar 35,74 % (www.statistika.de)
- die durchschnittliche Ehedauer beträgt ca. 14,8 Jahre (Statistisches Bundesamt)
- das durchschnittliche Alter bei Scheidung beträgt bei Männern 47,7, bei Frauen 44,6 (Statistisches Bundesamt).

### Realität Faktor Mensch:

- Menschen und Bedürfnisse verändern sich.
- Prioritäten und Lebensumstände verändern sich.
- In der Lebensmitte überdenken Menschen ihr Lebenskonzept.

Den Blick auf diese Realitäten zu verschließen, ist insbesondere für Unternehmer ein fataler Fehler!

Denn, sofern das Thema Vermögensausgleich nicht vorab durch Ehevertrag geregelt wird, leben die Ehegatten im gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft. Damit liegt zwar keine Gemeinschaft vor, das heißt, es wird kein gemeinsames Vermögen erworben, welches aufgeteilt werden müsste. Allerdings werden über den sogenannten Zugewinnausgleich die durch jeden Ehepartner erworbenen Vermögenszuwächse am Ende der Ehe ausgeglichen.

Um den Vermögenszuwachs während der Ehe berechnen zu können, wird gemäß § 1376 BGB für jeden Ehepartner das Anfangsvermögen, der Wert des Vermögens, welches am Tag der Heirat vorhanden war, und das Endvermögen, der Wert des Vermögens, welches am Tag der Zustellung des Ehescheidungsantrages vorhanden ist, getrennt voneinander berechnet. Der Zugewinn/Vermögenszuwachs ist gemäß § 1373 BGB der Betrag, um welchen das Endvermögen eines Ehegatten das Anfangsvermögen übersteigt. Ohne vertragliche Regelung ist in diese Berechnung auch der Unternehmenswert einzubeziehen.

Sofern sich bei dieser Berechnung, was bei Unternehmerehen – zumindest einer der Ehepartner ist Unternehmer – regelmäßig der Fall ist, herausstellt, dass die Ehepartner unterschiedliche Vermögenszuwächse erworben haben, wird die Differenz ausgeglichen.

Beispiel: Ein Ehepartner hat während der Ehe einen Vermögenszuwachs von 450.000 Euro erzielt, der andere Ehepartner 2.500.000 Euro. Die Differenz der Vermögenszuwächse beträgt 2.050.000 Euro. Über den Zugewinnausgleich muss derjenige, dessen Vermögenszuwachs 2.500.000 Euro beträgt, die Hälfte, mithin 1.025.000 Euro, ausgleichen.

Anhand dieses Beispiels ist es leicht vorstellbar, dass sich bei Einbeziehung eines Unternehmens in den Zugewinnausgleich unter Umständen hohe Ausgleichszahlungen ergeben, die die Liquidität und damit die Existenz des Unternehmens bedrohen können. Dies gilt umso mehr in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen viele Unternehmen, wie derzeit der Fall, um ihre Existenz kämpfen.





Es liegt in der Natur der Sache, dass das Interesse des Unternehmers, im Gegensatz zum Interesse des Ehepartners, auf eine möglichst niedrige Bewertung des Unternehmens gerichtet ist. Da die verschiedenen Bewertungsmethoden zu unterschiedlichen Ergebnissen führen, und das Gesetz selbst, § 1376 BGB, mit Ausnahme einer Regelung zu land- oder forstwirtschaftlichen Betrieben (§ 1376 Abs. 4 BGB) keine Regelungen darüber enthält, wie Vermögenswerte zu bewerten sind, sind Streitigkeiten vorprogrammiert, über die erforderlichenfalls der „sachverständig beratene Tatrichter“ (BGH, Urt. v. 08.11.2017 – XII ZR 108/16) entscheidet. Da eine solche Entscheidung durch ein übergeordnetes Gericht nur daraufhin überprüft werden kann, ob sie gegen Denkgesetze, Erfahrungssätze oder sonst rechtsfehlerhaften Erwägungen beruht (BGH, Beschl. v. 06.11.2013 – XII ZB 434/12), liegt in einem gerichtlichen Verfahren, abgesehen von den erheblichen Kosten für Anwälte und Gericht, ein großes Risiko.

Auch wenn der Bundesgerichtshof (BGH, Urt. v. 08.11.2017 – XII 108/16) entschieden hat, dass der „objektive (Verkehrs-)Wert“ nach dem „vollen, wirklichen“ Wert des Unternehmens zu ermitteln ist und hierfür das Ertragswertverfahren ein geeignetes Verfahren ist (BGH, Beschluss v. 06.11.2013 – ZB 434/12), sind damit die Schwierigkeiten nicht behoben.

Denn: Im Rahmen der Ertragswertmethode wird die Summe aller künftigen Erträge des fortgeführten Unternehmens ermittelt (Zukunftserfolgswert) – und zwar durch eine Rückschau auf die Erträge des Unternehmens in den letzten Jahren. Auf dieser Grundlage wird eine Prognose zur Ertragslage der nächsten Jahre erstellt. Damit wird das Unternehmen in seiner Gesamtheit bewertet. Der Wert der einzelnen Gegenstände ist insoweit ohne Bedeutung (BGH, Urt. v. 08.11.2017 – XII 108/16).

Bei Anwendung des Ertragswertverfahrens ergeben sich insbesondere deshalb Streitigkeiten, weil zukünftige Gewinne nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden können und auch zukünftige Marktentwicklungen nicht vorausgesagt werden. Hinzu kommt, dass im Rahmen des Zukunftserfolgswertes auch der sogenannte „Good Will“ zu berücksichtigen ist, in welchem unter anderem auch Kundstamm, Marktwert, Kreditwürdigkeit etc. eine Rolle spielen. Auch dieser Aspekt verstärkt Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Unternehmensbewertung.

Bei freiberuflichen Praxen und inhabergeführten Unternehmen kommen weitere Streitpunkte dadurch hinzu, dass nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH, Urt. v. 02.02.2011 – XII ZR 185/08) aufgrund des persönlichen Einsatzes des Inhabers, der nicht auf einen potenziellen Erwerber übertragbar ist, im Rahmen der Bewertung ein „individueller, kalkulatorischer

Unternehmerlohn“ des Inhabers (BGH 02.02.2011 – XII ZR 185/08), sowie eine latente, fiktive Ertragssteuerlast, auch wenn eine Veräußerung nicht beabsichtigt ist (BGH a.a.O.), wertmindernd abzusetzen ist.

Allein durch diese wenigen Punkte wird das hohe Maß an Schwierigkeiten und Unsicherheiten, die aufgrund fehlender Eheverträge entstehen, deutlich. Fest steht auch, je höher zu erwartende Ausgleichsbeträge ausfallen, je erbitterter werden Kämpfe geführt.

**Fazit: Jeder Unternehmer sollte vor Heirat wenigstens einmal die rosarote Brille absetzen, die Wolke 7 vorübergehend verlassen, und den Vermögensausgleich zumindest dergestalt regeln, dass das Unternehmen ehevertraglich aus dem Zugewinnausgleich ausgeklammert wird (sogenannter modifizierter Zugewinnausgleich), damit nicht am Ende einer Ehe das böse Erwachen kommt!**

## CORDULA EBELING

mep+k rechtsanwälte und notar  
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN, MEDIATORIN,  
FACHANWÄLTIN FÜR FAMILIENRECHT

Ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. Nach dem Studium an der Georg-August-Universität in Göttingen, kam sie zum Referendariat nach Braunschweig. Dort ist sie seit 1997 als Rechtsanwältin und seit 2019 als Fachanwältin für Familienrecht tätig. Weitere Tätigkeitsschwerpunkte sind das Erbrecht und die Mediation. Der Satz: „Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen“ (Henry Ford), hat sich in ihrer Arbeit bewährt.



# Autorenübersicht

## APPELHAGEN

**APPELHAGEN Rechtsanwälte  
Steuerberater PartGmbH**  
Theodor-Heuss-Straße 5a, 38122 Braunschweig  
Telefon 0531 2820-0  
info@appelhagen.de  
www.appelhagen.de  
Autorin: Karin Kutz (S. 20 – 22)



**BürgerschaftsBank Niedersachsen GmbH**  
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover  
Telefon 0511 33705-0  
info@buergerschaftsbank-niedersachsen.de  
www.buergerschaftsbank-niedersachsen.de  
Autoren: Lars Luther, Birgit Ringe,  
Nicole Senst (S. 29)



**EVENTUS GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft**  
Am Wasserwerk 7, 38304 Wolfenbüttel  
Telefon 05331 9966-0  
info@eventus-group.de  
www.eventus-group.de  
Autoren: Marcus Weber-Wellegehausen, Jens Landfeld,  
Steffen Voß, Viktor Altergott (S. 30 – 33)



**fessel & partner  
Partnerschaftsgesellschaft mbB Steuerberater**  
Gittertor 14, 38259 Salzgitter-Bad  
Telefon 05341 8170-0  
stb@fessel.net  
www.fessel-partner.de  
Autoren: Carsten Rullmann,  
Thorsten Winter (S. 17 – 19)

## FlyMe.

**FlyMe. GmbH**  
Lilienthalplatz 2c, 38108 Braunschweig  
Telefon 0531 180 555 70  
info@flyme-charter.de | www.flyme-Charter.de  
Autorin: Ana Hillmann (S. 34 – 35)



**Gramm, Lins & Partner  
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH**  
Frankfurter Straße 3c, 38122 Braunschweig  
Telefon 0531 28140-0  
braunschweig@grammlins.de  
www.grammlins.de  
Autor: David Faber (S. 11 – 13)



**LINET Services GmbH**  
Hinter dem Turme 12a, 38114 Braunschweig  
Telefon 0531 180 508 0  
info@linet-services.de | www.linet-services.de  
Autorin: Anna Bauer (S. 8 – 10)



**mep + k  
rechtsanwälte und notar**  
Eiermarkt 1, 38100 Braunschweig  
Telefon 0531 242440  
info@mep-k.de  
www.mep-k.de  
Autorin: Cordula Ebeling (S. 40 – 41)



**MOHR BODE Partnerschaft mbB  
Steuerberatungsgesellschaft**  
Am Fallersleber Tore 6, 38100 Braunschweig  
Telefon 0531 1220-0  
info@mohr-bode.de  
www.mohr-bode.de  
Autoren: Jörg Bode, Kirstin Rusner (S. 23 – 25)



**PLUTA Rechtsanwalts GmbH  
Niederlassung Hannover**  
Frankfurter Straße 2, 38122 Braunschweig  
Telefon: 0531 18052610  
braunschweig@pluta.net  
www.pluta.net  
Autoren: Torsten Gutmann, Veronique Hoffmann  
(S. 26 – 28)



**Reese GmbH**  
Dieselstraße 6, 38122 Braunschweig  
Telefon: 0531 289289  
info@reese-gmbh.de  
www.reese-gmbh.de  
Autor: Niklas Krüger (S. 14 – 15)



**SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte  
Partnerschaftsgesellschaft mbB**  
Kattreppeln 20, 38100 Braunschweig  
Telefon 0531 24368-0  
info@schulte-prasse.de  
www.schulte-prasse.de  
Autoren: Hans Olof Wölber,  
Luisa Vaak (S. 37 – 39)

# JOPPE

EXKLUSIVE  
KÜCHEN

Vielfalt und  
Innovation in über  
40 Räumen

LEICHT® Miele



## Neu in unserer Ausstellung!

# YONEI®

Einzigartige Lebensräume  
gestalten mit Designmöbeln  
handwerklicher Perfektion



Besuchen Sie uns unter  [joppe\\_exklusivekuechen](https://www.instagram.com/joppe_exklusivekuechen) |  [JoppeExklusiveKuechen](https://www.facebook.com/JoppeExklusiveKuechen)

Joppe Exklusive Einbauküchen GmbH | Heinrich-Büssing-Ring 34 | 38102 Braunschweig

[www.joppe.de](http://www.joppe.de) | Öffnungszeiten: Mo-Fr: 10-19 Uhr | Sa: 10-16 Uhr

# it.

# IT- & Digitalisierungstag 2025 Region 38



## Save the Date 29.10.2025

12.30 bis 18.00 Uhr  
an der WelfenAkademie



- **Key Note:** Swetlana Herrmann (fme AG)
- **Gastvortrag:** Alexander Gründemann (IHK BS)
- **12 werbefreie Fachvorträge**  
zu den Themen IT, KI, Transformation und Digitalisierung
- **Der Fachratgeber zum Event**  
Service-Seiten IT & Digitalisierung  
Sicherheit & Haftung



**SERVICE-SEITEN**  
informativ – sachlich – unabhängig

**Stadtglanz**  
URBANE  
WIRTSCHAFT  
KULTUR



**Glanzveranstaltungen.de**  
KONFERENZEN UND EVENT-ANBIETER



**mediaworld**  
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Partner:



Der IT- & Digitalisierungstag ist ein offizielles Partner-Event des AGV BS e.V.

[www.mediaworldgmbh.de](http://www.mediaworldgmbh.de) | [www.service-seiten.com](http://www.service-seiten.com) | [www.stadtglanz.de](http://www.stadtglanz.de) | [www.glanzveranstaltungen.de](http://www.glanzveranstaltungen.de)