HH

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.info | Ausgabe Hamburg 2014

Unternehmensnachfolge
Steuerliche Gestaltungsüberlegungen

Unternehmensfinanzierung
Vielfältige Möglichkeiten

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Inhalt

3 Vorwort Herausgeber
4 Grußwort Beirat
5 Fachlicher Beirat
6 Grußwort
7 Finanzierung: Geld nur für die Großen?
8 Vertrauen schaffen
10 Öffentliche Fördermittel für Hamburgs Unternehmen
11 Liquiditätssicherung im Mittelstand
12 Woher nehmen, wenn nicht stehlen?
14 Alternative Unternehmensfinanzierung
16 Streubesitzbeteiligungen
18 Unternehmenszukäufe und Beteiligungen
20 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abschließen
23 Unternehmensnachfolge
24 Steuerliche Fallstricke
25 Erfolgreicher Betriebserwerb aus der Krise und Insolvenz
27 Moderne Insolvenzverwaltung: Der Insolvenzverwalter als professioneller Partner
28 Zwei Jahre ESUG
30 Schlichten statt richten!?
31 Die Haftung der Geschäftsleiter für ihre Mitarbeiter
32 Compliance-Management im Mittelstand
34 Außen- und Sonderprüfungen des Finanzamts
36 Verrechnungspreise
38 Immobilieninvestments und deren Besteuerung mit Schwerpunkt Grunderwerbsteuer
40 Professionelles Facility Management
41 Die Europäische Erbrechtsverordnung: Sprengstoff in der Nachlassgestaltung
42 Autorenübersicht

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hamburg 2014

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

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

Grafische Gestaltung
Monique Dobrzelak, Joey Mertinke

Auflage
41500 Stück

Verteilung
Beilage „hamburger wirtschaft“
(Ausgabe März 2014)

Druck und Auflagennachweis
westermann druck GmbH
www.westermann-druck.de

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

Anzeigen/Projektsteuerung
Timo Grän, Dunja Papstmann / Jens Arnemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2014

Titelbild
panthermedia/Carl-Jürgen Bautsch

Bildquellennachweis
panthermedia (www.panthermedia.de)

Nächste Ausgabe
März 2015

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

Internet
www.service-seiten.info

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

mehr denn je sind Sie bei der Führung Ihrer Geschäfte als flexible, kreative und vor allem gut informierte Persönlichkeit gefragt. Hierbei ist kompetenter Rat unabdingbar, wobei sich die Wahl des richtigen Beraters aber oftmals als schwierig gestaltet: Welchem vermeintlichen Experten kann ich vertrauen? Wer hat die erforderliche Kompetenz und Erfahrung? Wer ist tatsächlich die geeignete Ansprechperson für das konkrete Problem meines Unternehmens?

Freiberufler wie Rechtsanwälte oder Steuer- und Finanzberater beraten in der Regel in Bezug auf komplexe Materie. Ihre Arbeit beruht daher seit jeher auf einem besonderen Vertrauensverhältnis zu ihren Mandanten. Lange Zeit war Freiberuflern dabei Werbung weitgehend verboten. Sogar objektive Informationen über die eigene Person und die angebotene Beratung waren kaum möglich. Dies erschwerte es dem ratsuchenden Unternehmer, den geeigneten Berater zu finden. Denn wo nicht oder nicht ausreichend kommuniziert wird, da fehlt eine wichtige Informationsquelle. Das Bundesverfassungsgericht hat diese restriktiven Regeln zu Recht als verfassungswidrig erkannt. Allerdings bürdet es die neue Rechtsprechung dem Ratsuchenden nunmehr auf, sich ein eigenes Bild über die ihn erreichenden Informationen zu machen.

Der Ihnen vorliegende Wirtschaftsratgeber Service-Seiten Finanzen Steuern Recht – der in anderen Regionen Deutschlands bereits seit 2007 erhältlich ist – erscheint mit dieser Ausgabe in Hamburg zum ersten Mal und zukünftig einmal pro Jahr. Er soll Ihnen Antworten geben.

Die Leserschaft wird vornehmlich in Fachberichten mit wertvollen und aktuellen Informationen zu wirtschaftsrelevanten Themen von qualifizierten Experten versorgt. Anspruch ist es dabei auch, Ihnen einen Wegweiser zu vertrauenswürdigen Beratern zu bieten und daher auch nur Anzeigen bzw. Informationen von Personen zu veröffentlichen, deren Qualifikation überprüft wurde. Dies ist die Aufgabe des Fachbeirats aus anerkannten Vertretern ihrer jeweiligen Profession. Jeder Autor verfasst zur Überprüfung seiner Qualifikation einen Fachbeitrag zu einem aktuellen Thema seines Arbeitsgebiets und legt ihn dem Fachbeirat vor. Erst wenn der Fachbeitrag den Anforderungen der Service-Seiten entspricht, er durch den Beirat überprüft wurde und somit auch die inhaltliche Richtigkeit gewährleistet ist, wird er zur Veröffentlichung zugelassen. Die Herausgeber greifen in den Begutachtungsprozess nicht ein. Dieses an die Kreuzbegutachtung („peer review“) wissenschaftlicher Zeitschriften angelehnte Verfahren soll dazu dienen, dass in den Service-Seiten nur vertrauenswürdige und qualifizierte Autoren veröffentlichen.

Wir hoffen, mit den Ihnen vorliegenden Service-Seiten und ihrem Konzept der Vorab-Überprüfung der Fachbeiträge einen Beitrag zu vertrauenschaffender Imagewerbung für Rechtsanwälte, Steuer- und Finanzberater zu leisten. Korrekte sachdienliche Informationen für Sie – das ist unser Anliegen. Mögen diese Ihnen nutzen! Bis zur nächsten Ausgabe im Jahr 2015 wünschen wir Ihnen vor allem gute Geschäfte. Herzlichst

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.

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

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt die erste der jährlich erscheinenden Hamburger Ausgabe der „Service-Seiten Finanzen Steuern Recht – Ratgeber für Unternehmer“. Als Vorsitzender des Gründungsbeirates freue ich mich, Ihnen eine informative und fachlich fundierte Vielzahl von Beiträgen verschiedener Autoren anbieten zu können.

Ein weiterer Ratgeber – ist das überhaupt sinnvoll? Wir meinen ja!

Die neue Bundesregierung ist seit wenigen Monaten im Amt und noch sind den vielen Ankündigungen naturgemäß wenige Taten gefolgt. Es ist aber jetzt schon absehbar, dass die Finanzierung der versprochenen zusätzlichen sozialen Leistungen – wie z. B. die abschlagsfreie Rente ab 63 Jahren – zu dauerhaften Mehrbelastungen führen, die maximal bis 2017 gegenfinanziert sind, und dies auch nur mit der Maßgabe einer weiterhin stabilen Konjunktur in Deutschland.

Für Sie als Entscheider gilt es nun, die weiterhin komplexen finanzwirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen und die daraus resultierenden unternehmerischen Entscheidungen regelmäßig einer Überprüfung zu unterziehen.

Hierfür braucht es mehr denn je kompetente Beratung.

Dieser kleine Ratgeber soll Denkanstöße liefern und Ihnen einen Überblick über aktuelle Fragestellungen aus den Bereichen Finanzen, Steuern und Recht bieten. Gerade auch Aspekte, mit denen Sie sich im Tagesgeschäft vielleicht bisher selten oder nie beschäftigt haben, sollen hier zumindest thematisiert werden.

Meinen Kollegen und meiner Kollegin aus dem Beirat danke ich für die aktive Mitgestaltung dieser Ausgabe, die Durchsicht der gelieferten Beiträge und nicht zuletzt für ihre Bereitschaft, am Gelingen dieser Erstausgabe für die Wirtschaftsmetropole Hamburg mitzuwirken.

Ihnen allen wünsche ich ein auch unternehmerisch erfolgreiches Jahr 2014 und eine angenehme und erkenntnisreiche Lektüre.

Dr. Steffen Koch

Vita

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

Fachlicher Beirat

Dipl.-Kfm. Carsten Deecke

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

Stefan Denkhaus

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

Dipl.-Bankbetriebsw. (ADG) Karen Gruel

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

Dr. iur. Bjarne Petersen

1991 – 1997	Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg, München und Salzburg
1997 – 1999	Referendariat am Kammergericht Berlin
1998	Promotion zum Dr. iur.
2000 – 2007	White & Case LLP, Hamburg und New York
seit 2007	SCHMIDT-JORTZIG PETERSEN PENZLIN Rechtsanwälte · Partnerschaftsgesellschaft (Gründungspartner), Hamburg

Frank Horch
Senator
Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation

Hamburg | Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation

Grußwort

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Hamburg ist eine ungemein lebenswerte Stadt, zugleich ist sie aber auch eine der wirtschaftlich erfolgreichsten europäischen Metropolregionen. Mit kluger Infrastrukturpolitik und zielgenauer Wirtschaftsförderung trägt der Hamburger Senat dazu bei, diese Spitzenstellung auch in Zukunft zu behaupten. Hamburg ist attraktiv für Unternehmen. Die Rahmenbedingungen stimmen.

Seit der Hafengründung vor mehr als 1 000 Jahren haben sich in Hamburg Weltoffenheit, Toleranz und Gastfreundschaft stetig weiterentwickelt. Als der aufstrebende Handelsplatz im 14. Jahrhundert dem Kaufmannsbund der Hanse beitrat und zum Machtzentrum des gesamten Nord- und Ostseeraums avancierte, wurde Hamburg endgültig zum „Global Player“, zur Weltstadt. Das „Tor zur Welt“ ist seitdem stets in beide Richtungen offen – hinaus in die Welt, aber auch als Einladung für die Welt. Die Hansestadt ist heute eine der dynamischsten Metropolen der Europäischen Union und Anziehungspunkt für viele internationale Firmen, Institutionen und Fachkräfte aus aller Herren Länder.

Als größter Handelsplatz Deutschlands und als europäisches Zentrum für den Handel mit China hat sich der Hamburger Hafen zur zentralen Warendrehscheibe zwischen Nord- und Osteuropa, Asien, Nord- und Südamerika sowie Afrika entwickelt. In Hamburg findet man neben dem Hafen auch eine Vielzahl an innovativen Wachstumsbranchen. Besonders stark sind die Bereiche Hafen & Logistik, Life-Sciences, Luftfahrtindustrie, Medien & IT sowie regenerative Energien. Hamburg ist aber auch einer der ältesten und vielseitigsten Finanzplätze in Europa – die älteste deutsche Börse und die größte deutsche Sparkasse sind hier zum Beispiel ebenso zu Hause wie die älteste Versicherung der Welt sowie die meisten deutschen Emissionshäuser.

Gerade dieses branchenübergreifende Miteinander vor Ort hat sich in Hamburg – nicht nur in turbulenten Zeiten auf den Finanzmärkten – als erfolgreich erwiesen. So liegen die „Spezialitäten“ der Elbmetropole insbesondere in der Finanzierung des Außenhandels, bei der Flugzeug- und Schiffsfinanzierung – die weltgrößten Schiffsfinanzierer haben ihren Sitz in Hamburg. Aber auch bei der Medien- und Mittelstandsfinanzierung oder bei der Finanzierung Erneuerbarer Energien hat sich die Verbundenheit zwischen Unternehmen dieser Branchen mit Hamburger Finanziers als echter Standortvorteil erwiesen.

Hamburg ist also nicht umsonst einer der attraktivsten Wirtschaftsstandorte Nordeuropas – und dies nicht nur für deutsche Top-Unternehmen, sondern auch für ausländische Firmen. Mehr als 120 000 Unternehmen und Gewerbetreibende können nicht irren.

Die öffentliche Hand kann selbstverständlich nur die Grundlagen für Wachstum und Wohlstand legen. Hinzukommen muss kluges und erfolgreiches unternehmerisches Handeln. Bei diesem unternehmerischen Handeln wünsche ich Ihnen allen auch zukünftig viel Erfolg und hoffe, dass Ihnen die vorliegenden Service-Seiten hierbei eine wertvolle Hilfestellung sein werden.

Ihr Frank Horch

Finanzierung: Geld nur für die Großen?

Auch kleinere Mittelständler können ihren Kapitalbedarf decken!

Meik Mewes | Geschäftsführer
Klaus Müller | Bereichsleiter Kapitalbeschaffung
SICNUM Mittelstandsberatung GmbH, Hamburg

Bei Kreditablehnungen öffnet sich die Schere zwischen groß und klein. Unternehmen mit weniger als 10 Mio. Euro Jahresumsatz melden fast doppelt so häufig Erschwernisse bei der Kreditaufnahme als Unternehmen mit über 50 Mio. Euro Jahresumsatz. Und manches spricht dafür, dass diese Diskrepanz in Zukunft zunehmen wird. Die Umsetzung von Basel III in diesem Jahr wird zwar einen Beitrag zur Stabilisierung des Finanzsystems leisten, nicht wenige fürchten aber trotz der letzten Korrekturen eine restriktivere Kreditvergabe. Was also können kleinere Unternehmen mit Kapitalbedarf tun?

Kapitalgeber brauchen Sicherheit und Zeit

Um die Problematik zu verstehen, hilft ein Blick auf die jährlichen Erhebungen der KfW. Unternehmer beklagen dort regelmäßig

- die gestiegenen Anforderungen an die Dokumentation und Offenlegung,
- höhere geforderte Sicherheiten und
- die langwierige Bearbeitungs-/Entscheidungsdauer.

Bei den Unternehmen, die Schwierigkeiten vermelden, hat die Hälfte der kleineren Mittelständler daher Probleme, überhaupt noch Kredite zu bekommen. Hinter alledem steckt bei den Kreditinstituten der Wunsch nach Sicherheit. Kreditausfälle sind gefürchtet. Auf Kapitalgeberseite will niemand voreilig und allein entscheiden.

Frühzeitig kommunizieren

Viele Unternehmen beschränken sich in der Regelkommunikation mit ihrer Hausbank auf das Nötigste: Monatlich werden die BWA und einmal im Jahr die Bilanz übergeben. Sind die Zahlen gut, dann reicht das in der Regel, den Status quo zu erhalten. Besteht aber Kapitalbedarf, z. B. für eine Investition, dann steigen die Informationsanforderungen. Da ist es hilfreich, wenn man bereits in der Vergangenheit die Hausbank umfassend über alle relevanten Entwicklungen – sowohl positive als auch negative – in Kenntnis gesetzt hat. Das schafft im Voraus Vertrauen und verkürzt die Entscheidungsdauer, da die Hausbank bereits über die Besonderheiten des Unternehmens und des Marktes unterrichtet ist.

Ein „schlechter Plan“ ist gefragt

Das Berichtswesen ist infolgedessen die Basis für die Akquisition neuer Finanzmittel. Zusätzlich benötigt man aber eine Planungsrechnung in Form einer integrierten Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung. Verfügt das Unternehmen nicht über diese Instrumente, kann die Planung durch einen neutralen Dritten erstellt werden, der das Vertrauen des Kreditgebers hat. Insgesamt kommt es auf Folgendes an:

DIE PLANUNG MUSS NEBEN DER WIRTSCHAFTLICHKEIT DES VORHABENS AUCH DIE KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT DES UNTERNEHMENS DARSTELLEN.

Und da die Hausbank nicht an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt ist, hat die Kapitaldienstfähigkeit die höhere Priorität. Eine zu optimistisch geplante Umsatzentwicklung hilft dem Kapitalgeber nicht. Die Planung muss belastbar sein und möglichst viele Risiken berücksichtigen. Der sogenannte „Bad Case“, also ein „schlechter Plan“, ist gefragt.

Alternativen zum Eigenanteil

Mag das Vorhaben aber auch noch so transparent in einem Business-Plan beschrieben sein, es bleibt stets die Anforderung einer angemessenen Risikoaufteilung. Diese soll in der Regel durch einen möglichst hohen Eigenmittelanteil des Unternehmens erreicht werden. Fehlen aber diese Eigenmittel, sind alternative Kapitalgeber hinzuzuziehen. Konsortiale Strukturen sind mittlerweile auch bei kleineren Finanzvolumina üblich. Und z. B. mit Leasing, Factoring, Mezzanine- oder auch Beteiligungskapital stehen dem Mittelstand alternative Finanzierungsinstrumente zur Verfügung. Hinzu kommt eine Vielzahl an Fördermittel- und Bürgschaftsprogrammen, die, intelligent verknüpft, zu einem optimalen Finanzierungskonzept führen.

FAZIT

Auch kleinen Unternehmen ist der Zugang zu Fremdkapital offen. Aber ohne Transparenz und eine professionelle Aufbereitung wird die Kapitalbeschaffung nicht gelingen. Daher ist eine externe Unterstützung durch einen neutralen Berater zu empfehlen. Die hieraus entstehenden Kosten werden durch optimierte Zinsstrukturen und Sicherheitenvergaben aufgefangen. Das gilt nicht nur bei Wachstumsfinanzierungen, sondern insbesondere bei Finanzierungen von Unternehmen in Schwierigkeiten.

Foto: panthermedia/Christian Colista

Vertrauen schaffen

Tipps für eine erfolgreiche Kommunikation mit Ihrer Bank

Karen Gruel | Bereichsleiterin Firmenkunden Hamburger Volksbank eG

Vertrauen ist eine wesentliche Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Für ein gutes Verhältnis zu seiner Bank ist Vertrauen unerlässlich. Dieses entsteht durch eine regelmäßige, offene und zukunftsorientierte Kommunikation auf Augenhöhe. Ganz nach dem Motto „Man kennt sich“ entsteht so eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Gerade in schwierigen Zeiten ist der persönliche Austausch enorm wichtig. Karen Gruel, Bereichsleiterin Firmenkunden der Hamburger Volksbank, über Vorteile und Notwendigkeiten der Kommunikation in der „Kunde-Bank-Beziehung“.

Service-Seiten: Frau Gruel, warum ist die Kommunikation für die Kunde-Bank-Beziehung so wichtig?
Gruel: Mittelständische Unternehmen sind überwiegend inhabergeführt. Der Unternehmer nimmt umfangreiche Aufgabenstellungen wahr und ist von der Auftragsakquisition über die Kalkulation bis hin zur Kundenpflege allein verantwortlich. Daneben ist über diverse Themen wie zum Beispiel die Steuern, die Zukunftsausrichtung des Unternehmens oder die Zukunftsversorgung seiner Familie zu entscheiden. Vertrauen, Beständigkeit, Nähe und eine umfassende Begleitung durch die Bank in allen Unternehmensphasen sind also von entscheidender Bedeutung. Der Unternehmer benötigt Klarheit und Verlässlichkeit auf der Seite seines Bankpartners. Wenn dieser frühzeitig und regelmäßig sowohl über den Status quo als auch über die Zukunftsausrichtung des Unternehmens auf dem Laufenden gehalten wird, können problemlos auch zeitkritische Entscheidungen, z. B. zu Finanzmittelausstattungen des Unternehmens, kurzfristig mitgetragen werden.

Service-Seiten: Warum scheuen sich viele Unternehmer vor dieser Kommunikation?
Gruel: Viele Unternehmer mussten schlechte Erfahrungen machen – besonders im Rahmen der Finanzmarktkrise. So berichten Unternehmer, dass trotz langjähriger Geschäftsbeziehung plötzlich keine Beratungstermine mehr vereinbart wurden, Krediterhöhungen ohne Nennung von Gründen abgelehnt oder Kreditzusagen entweder über Monate verzögert oder ganz zurückgenommen wurden. Einige Unternehmer berichten auch von mangelndem Interesse an einem offenen Gespräch oder der Zukunftsausrichtung des Unternehmens.

Service-Seiten: Was raten Sie den Unternehmern nach derartigen Erfahrungen?
Gruel: Eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe ist nur erreichbar, wenn beide Partner diese Philosophie verfolgen und über eine offene, regelmäßige Kommunikation leben. Also ist der richtige, verlässliche Bankpartner gefragt, der auch die Unternehmerpersönlichkeit in sein Urteil einbezieht. Der falsche Weg ist es, nicht zu kommunizieren oder die Kommunikation auf den Versand von Zahlenmaterial zu reduzieren.

Geschäftsabläufen kennt, desto schneller kann er den Unternehmer verstehen, seine Bedürfnisse erkennen und eine optimale Unterstützung herausarbeiten. Der Unternehmer sollte alle ihm wesentlichen Aspekte berichten – auch wenn der Bankberater nicht direkt danach fragt. Ebenso sollte regelmäßig die Strategie überprüft werden: Wie lauten die kurz-, mittel- und langfristigen Ziele des Unternehmens? Diese Fragen sind in betriebswirtschaftlicher Hinsicht sehr wichtig für die gemeinsame Vorbereitung und Weichenstellung der Zukunftsplanung des Unternehmens. Auch sollte rechtzeitig an die Einbindung des Steuerberaters gedacht werden.

Service-Seiten: Warum fordern Banken immer wieder Zahlen an? Ist das ein Zeichen von gegenseitigem Vertrauen?

Gruel: Die Banken unterliegen einer umfangreichen Regulatorik, die nach der Finanzmarktkrise noch verstärkt wurde – Wirtschaftsdaten müssen schriftlich vorliegen. Unternehmer scheuen sich oft vor der Erstellung von Planrechnungen und Businessplänen, weil sie bei Planabweichungen nachteilige Beurteilungen befürchten. Banken analysieren Marktschwankungen sehr genau und wissen, dass diese nicht vom Unternehmer beeinflusst werden können. Umso wichtiger ist es, dass der Unternehmer auf Veränderungen reagiert und die entsprechenden Maßnahmen einleitet. Die Einreichung der Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftlichen Auswertungen stellen aber auch die Basis für die weitere Kommunikation dar. So wird zum Beispiel aus der Analyse der Daten das Rating erstellt. Daraus erhält der Unternehmer im Rahmen des Gespräches wertvolle Informationen, wie die Bank die Bonität seines Unternehmens einschätzt oder wie ein Rating noch verbessert werden könnte. Somit entsteht aus einer Status-quo-Betrachtung bereits der gemeinsame Blick in die Zukunft.

Service-Seiten: Welche weiteren Faktoren gibt es für eine erfolgreiche Kommunikation?

Gruel: Der Unternehmer sollte seinem Bankpartner unbedingt darlegen, wo die Stärken seines Unternehmens liegen. Hierzu gehört auch die Einschätzung der Marktlage sowie des Wettbewerbs. Bei den inhabergeführten mittelständischen Unternehmen liegen häufig hohe Kernkompetenzen vor, die allein aus der Branchenbezeichnung nicht erkennbar sind. Je besser der Berater das Tätigkeitsfeld mit den dazugehörigen Prozessen und

Service-Seiten: Wie sollte man mit negativen Nachrichten zur Unternehmensentwicklung umgehen?

Gruel: Auf jeden Fall in die offensive Kommunikation gehen. In jedem Unternehmen können sich Einflüsse von Dritten negativ auswirken. Wichtig ist, dass der Unternehmer seine Bank frühzeitig und konstruktiv ins Vertrauen zieht. Ich nenne es gern so: „Der Plan B und C muss immer vorhanden sein“, denn das zeichnet eine Unternehmensführung mit Weitblick aus. Im Rahmen einer offenen Kommunikation wird man einen gemeinsamen Weg durch ein zu überbrückendes Tal finden.

Service-Seiten: Gibt es Grundregeln für den Vertrauensaufbau?

Gruel: Sowohl die Bank als auch der Kunde sollten den Weg der maximalen Transparenz gehen. Vertrauen wird aufgebaut, wenn der Unternehmer seine Ziele und Bedürfnisse klar definiert und die Bank ihre Einschätzungen und Entscheidungen transparent und verständlich zurückspiegelt. Der Unternehmer sollte von seiner Bank genauso die Rahmenparameter, die für den Entscheidungsweg relevant sind, kennen wie die Grundphilosophie, die dahintersteckt. Haben der Kunde und die Bank gemeinsam diesen offenen und konstruktiven Kommunikationsweg beschritten, ist der Grundstein für eine langjährige vertrauensvolle Geschäftsbeziehung gelegt – und damit für die Umsetzung von gemeinsamem geschäftlichem Erfolg.

Öffentliche Fördermittel
für Hamburgs Unternehmen

Was gibt es zu diesem Thema „Neues“ in Hamburg und profitiert der Mittelstand davon?

Karen Gruel | Bereichsleiterin Firmenkunden Hamburger Volksbank eG

Die Förderung von Investitionsmaßnahmen bei mittelständischen Unternehmen gibt es seit vielen Jahrzehnten. Jedoch wurden die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten in den vergangenen Jahren für den Unternehmer immer komplexer und schwieriger zu überblicken, da sich die Struktur von möglichen Fördermitteln von der EU-Ebene über die Bundesebene auf die regionale Ebene des jeweiligen Bundeslandes erstreckt. Daraus resultieren unterschiedliche Antragswege und Bewilligungsstellen für die Mittel.

Überwiegend bekannt sind die klassischen Fördermittel, die über die jeweilige Hausbank bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau für Investitionen und Existenzgründungen beantragt werden können.

Auch die Förderung in Hamburg durch die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH in Form der Übernahme von Ausfallbürgschaften für Bankkredite ist seit Jahren ein bekanntes und hervorragend funktionierendes Förderinstrument für mittelständische Unternehmen. Die BTG Beteiligungsgesellschaft mbH fördert Hamburgs Mittelstand durch Bereitstellung von Beteiligungen zur Kapitalstärkung.

Die Fragen, welche Mittel von wem
- für Innovationsvorhaben
- Forschung und Entwicklung
- Ressourcenschutz oder
- außenwirtschaftliche Aktivitäten
- etc.

zur Verfügung stehen, welche Inhalte die Förderung konkret umfasst, wie hoch die Fördersumme ist und ob es darüber hinaus weitere Zuschüsse, zum Beispiel von der Freien und Hansestadt Hamburg gibt, war nur mit erheblichem zeitlichen Aufwand für Unternehmen und teilweise auch für Banken zu erschließen.

Seit dem 01.08.2013 hat sich zu diesem komplexen Thema in Hamburg einiges geändert und die mittelständische Wirtschaft Hamburgs hat nun eine zentrale Beratungsstelle für alle Förderungen. Die neu gegründete Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB) ist im öffentlichen Auftrag der Freien und Hansestadt Hamburg in Wirtschafts- und Innovationsförderung, Wohnungsbau, Stadtentwicklung sowie Klima- und Umweltschutz aktiv.

Ein zentrales Beratungsteam, die „Förderlotsen der IFB“, berät Hamburger Unternehmen und Freiberufler sowie Existenzgründer auf der Suche nach Fördermöglichkeiten aus allen vorhandenen Förderstrukturen, zum Beispiel für:
- Existenzgründung oder -festigung
- Betriebsübernahmen
- Investitionen und Wachstum
- Forschung, Entwicklung und Innovationsförderung
- Umweltschutzmaßnahmen
- außenwirtschaftliche Aktivitäten.

Die Beratungsleistung umfasst:
- Unterstützung bei der Wahl der passenden Fördermöglichkeiten
- Aufklärung über Antragswege und Voraussetzungen
- Beratung zu Eigenmittel- und Sicherheitenanforderungen
- vorbereitende Hinweise für Gespräche mit den Kreditinstituten und Fördereinrichtungen.

Die Bereitstellung der Förderdarlehen erfolgt überwiegend über die jeweilige Hausbank des Unternehmens. Dazu gehört auch der von der Förderbank neu aufgelegte „Hamburg Kredit“ für mittelständische Unternehmen. Daher erfolgt zwischen der IFB, der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg, der Beteiligungsgesellschaft Hamburg und den Banken vor Ort eine enge und kundenorientierte Zusammenarbeit.

Fazit

Hamburgs Mittelstand profitiert durch die Zentralisierung der Beratungsleistungen sowie durch die enge Zusammenarbeit der Finanzpartner.

WEITERE INFORMATIONEN
finden Sie unter:
www.bg-hamburg.de
www.ifbhh.de

Liquiditätssicherung im Mittelstand

Der Einsatz von Sale-and-Lease-Back im Finanzierungsmix

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführer
Maturus Finance GmbH
Hamburg

Die Erinnerungen an den Untergang von Lehmann Brothers und die darauf folgende Bankenkrise 2008 verblassen allmählich. Die Finanzmärkte stabilisieren sich, die Gefahr der Inflation ist gebannt, die Wirtschaft kommt wieder in Schwung. Doch der Schein trügt – die Finanzkrise ist noch nicht überwunden. Wie der Finanzstabilitätsbericht 2013 der Deutschen Bundesbank zeigt, hat sich die Risikotragfähigkeit deutscher Banken deutlich erhöht, dennoch werden diese bei der expansiven Geldpolitik der EZB zukünftig in Bedrängnis geraten. Die Geschäftsmodelle der zwölf großen deutschen Banken basieren darauf, Erträge aus Zinsüberschüssen zu erwirtschaften, die sich aus dem Verhältnis von gering verzinsten, kurzfristig angelegten Einlagen und den vergebenen langfristigen, höher verzinsten Krediten ergeben. So erwirtschaften Banken auch notwendiges Eigenkapital, das – vor allem nach den regulatorischen Richtlinien des Bankenausschusses zu Basel III – für die Unterlegung von Krediten notwendig ist. Die Höhe des Eigenkapitalanteils, den Banken für einen Kredit nachweisen müssen, misst sich vor allem am Ausfallrisiko des Debitors. Banken werden also zukünftig bei der Kreditvergabe noch stärker auf die Bonität und ein mögliches Ausfallrisiko achten.

Sale-and-Lease-Back zur Liquiditätsbeschaffung

Immer mehr Unternehmen setzen zur fortlaufenden Sicherung der Liquidität und Erhöhung des finanziellen Spielraums auf zusätzliche alternative Finanzierungen und mehrere Geldgeber. Je nach Spezifika können verschiedene Leasinglösungen eine attraktive Alternative sein. Dazu gehören z. B. Sale-and-Lease-Back oder -Mietkauf-Back. Viele Unternehmen haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Halle stehen – beim Sale-and-Lease-Back werden diese internen Reserven gehoben und frische Liquidität geschaffen. Die Maschinen werden verkauft, direkt zurückgeleast und können ohne Pause weiter genutzt werden. Der Anlass für den Einsatz dieser Finanzierungsform ist in der Regel der Kapitalbedarf – z. B. für das Ablösen von Verbindlichkeiten, für Restrukturierungsprozesse, Unternehmensübernahmen oder weiteres Wachstum.

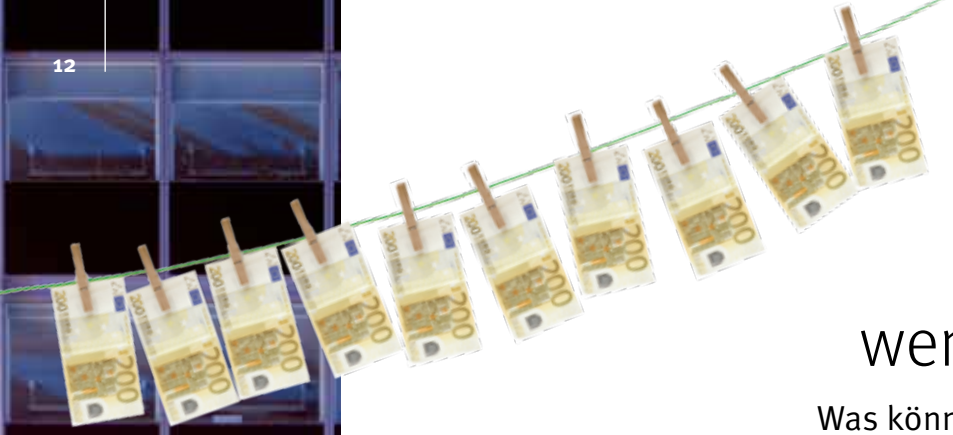
Wie läuft das Verfahren ab?

Für eine erste Einschätzung, über welche verborgenen Reserven das Unternehmen verfügt, reicht ein detaillierter Anlagespiegel. Sind ausreichend werthaltige Maschinen oder industrielle Anlagen für eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens des Unternehmens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort im Unternehmen. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale-and-Lease-Back-Vertrages. Nach Eingang aller Unterlagen – wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken – steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Dieser Vorgang dauert im Regelfall nicht länger als sechs bis acht Wochen – im Vergleich zum Zeitrahmen der Kreditentscheidung eines Bankpartners also wesentlich schneller. Stille Reserven werden gehoben, indem die weitestgehend abgeschriebenen Maschinen verkauft und somit das in den Anlagegütern gebundene Kapital freigesetzt wird. So wird zusätzlich die Eigenkapitalquote und damit das Rating des Unternehmens verbessert. Die Leasingraten stellen zu Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow des Unternehmens geleistet werden.

Wer kommt für dieses Verfahren infrage?

Das Hauptaugenmerk klassischer Finanzierungspartner wie Banken richtet sich im Regelfall auf die Bonität des Unternehmens. Da diese gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen aufgrund der geringen Eigenkapitalausstattung meist schlecht ist, werden ihnen häufig Kredite versagt. Es gibt jedoch alternative Finanzierungsmöglichkeiten, bei denen die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens eine eher untergeordnete Rolle spielt. Gerade bei der Sale-and-Lease-Back-Finanzierung richtet sich der Fokus vor allem auf den tatsächlichen Wert des gebrauchten Maschinenparks. Wichtigste Voraussetzung ist dabei, dass das Unternehmen über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügt. Daher sind es vor allem produktionslastige Unternehmen, wie z. B. aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie etc., die für diese Finanzierungsmethode infrage kommen. Bei Bedarf können möglicherweise auch Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablösewert liegt.

Foto: panthermedia/Harald Richter



Woher **nehmen**, wenn nicht **stehlen**?

Was können Mittelständler tun, wenn das Sicherheitenbedürfnis der Bank auf den ersten Blick die eigenen Möglichkeiten übersteigt?

Dirk Bachmann
Prokurist
Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH

Hinterfragen Sie das Sicherheitenbedürfnis Ihrer Hausbank!

Sie wollen investieren oder benötigen zusätzliche Betriebsmittel für Ihr Umsatzwachstum, haben den Mehrbedarf entsprechend zeitnah kommuniziert und Ihre Hausbank fragt nach handfesten Kreditsicherheiten? Das ist kein Grund für Misstrauen! Die Möglichkeiten der Institute, sog. Blankokredite herauszulegen, sind grundsätzlich in Ihrer Hausbank an Formalitäten geknüpft und bestimmt auch abhängig von einem Unternehmensrating. Hinzu kommt, dass die Bank nur die aktuelle Unternehmenssituation einschätzen kann und Darlehen u. U. mit einer 5- oder 10-jährigen Laufzeit ausgestattet werden sollen. Die eingereichten Unterlagen zu dem Darlehens- oder Kontokorrentkreditwunsch sind hierfür ausgewertet worden und mit den Erfahrungen der Vergangenheit – wie z. B. Bilanzdaten nebst aktueller betriebswirtschaftlicher Unterlagen, Kontoinanspruchnahmen, aber auch der Einhaltung von Zusagen – in ein Scoring- oder Ratingsystem eingeflossen. Sofern Ihre Hausbank die Ergebnisse nicht schon in Jahresgesprächen mit Ihnen erörtert, ist es durchaus legitim, nach der Einschätzung, dem Rating oder Scoring zu fragen. Das bezieht sich gleichfalls auf das Sicherheitenbedürfnis der Hausbank. Die Hausbank wird Ihnen dann erläutern, weshalb für diesen Kredit Sicherheiten erforderlich werden.

Ein schlüssiges Investitionskonzept könnte der Schlüssel zum Kredit sein!

Was möchte die Bank bei einer Neukreditierung, Kreditausweitung oder einer völlig neuen Geschäftsverbindung wissen oder vorliegen haben? Sicherlich die genannten betriebswirtschaftlichen Unterlagen sowie die private Vermögensseite, die sich durch eine gewissenhaft erstellte Selbstauskunft gut darstellen lässt, aber auch eine Unternehmensbeschreibung und eine Zukunftsplanung, die auch eine Ertragsvorschau beinhalten sollte. Zu einem Geschäftskonzept gehören deshalb zwingend Antworten auf Fragen, wie: „Wo kommt das Unternehmen her, wie steht es heute da und wo will es – mit der Investition bzw. Kreditierung – hin?“ Je nach Komplexität des Unternehmensgegenstandes und des Vorhabens sowie Kreditwunsches des Unternehmens sollte hier der Umfang angepasst sein. Manchmal ist weniger mehr und manchmal ist die Hausbank für Details dankbar. Hinterfragen Sie deshalb die Erwartungen Ihrer Hausbank! Das hilft, Missverständnisse zu vermeiden.

Wo könnten Möglichkeiten einer zusätzlichen Besicherung liegen?

In irgendeiner Phase des Bankgespräches kommt es dazu, dass über die einführend genannte Besicherung gesprochen werden muss. Die Möglichkeiten einer Kreditbesicherung sind vielfältig. Grundsätzlich unterscheidet die Bank zwischen Personen- und Sachsicherheiten, wobei die Personensicherheiten – wie Bürgschaften und Mitverpflichtungen – oft keine echte Werthaltigkeit für die Hausbank beinhalten. Bei den Sachsicherheiten ist neben einer Grundschuld an immobilem Vermögen – also an einem Privat- oder Gewerbeobjekt in entsprechend gutem Rangauslauf – nur selten eine Werthaltigkeit nach den Statuten der Bank gegeben. So beinhalten beispielsweise Sicherungsübereignungen zu berücksichtigende Möglichkeiten des Untergangs, sodass die Gegenstände wie Waren, eine Maschine oder ein Fahrzeug versichert werden müssen. Zusätzlich können Verwertungsrisiken, keine einheitliche Preistaxierung und weitere Hemmnisse einen anzunehmenden Verwertungserlös im Banksinne schmälern. Weitere Sachsicherheiten, wie die Verpfändung von Wertpapieren, sind ggf. durch Kursschwankungen schwierig zu bewerten oder mit entsprechenden Sicherheitsabschlägen zu versehen. Bei der Abtretung von Lebensversicherungen ist für die Bank nur ein angesparter Rückkaufwert ein möglicher werthaltiger Ansatz. Guthaben als Kreditsicherheit, die verpfändet werden sollen, stünden dann dem Unternehmen nicht mehr zur Verfügung, sodass die Frage nach dem betriebswirtschaftlichen Sinn zu stellen wäre.

Bei der Entscheidung, welche Sicherheiten für einen Kredit oder ein Darlehen haften sollen, spielen neben der Einigung zwischen Unternehmerin bzw. Unternehmer

Fotos: panthermedia/Marc Dietrich, Elnur Amikishiyev, Stephan Klapszus, Dmitriy Shironosov

und der Hausbank sowie der dargestellten Werthaltigkeit derKreditsicherheit auch weitere Faktoren eine Rolle: Die Hausbank muss auch den formalistischen Aufwand zur rechtmäßigen Bestellung sowie gegebenenfalls eine Verpflichtung zur turnusmäßigen Überprüfung der Kreditsicherheiten berücksichtigen. Ebenso sind rechtliche Rahmenbedingungen, wie Verbote von Einlagenrückgewähr, Übersicherungsverbote, krasse Überforderung von Bürgen und Mitverpflichteten etc., zu berücksichtigen.

Die Bürgschaftsbanken sind in jedem Bundesland für den Mittelstand da!

Kommen Hausbank und Unternehmen zu dem Ergebnis, dass keine ausreichenden Sicherheiten gestellt werden können, gibt es in jedem Bundesland eine Institution, die helfen kann: die Bürgschaftsbank. Unter dem Credo „Kein sinnvolles Vorhaben darf an fehlenden Sicherheiten scheitern!“ stellen sie Ausfallbürgschaften für mittelständische Unternehmen und Freiberufler gegenüber Hausbanken zur Verfügung. Verbürgt werden die Kredite, Darlehen, Avale oder Leasingforderungen bis zu 80 %. Das Obligo der Bürgschaftsbank, also die vereinbarte Bürgschaftsquote bis zu 80 %, darf in den unterschiedlichen Bundesländern meistens 1,25 Mio. Euro je Kreditnehmereinheit nicht übersteigen. Die Ausfallbürgschaft einer Bürgschaftsbank wird in der Hausbank als werthaltig und einfach im Handling angesehen. Für eine Bürgschaftsübernahme berechnet die Bürgschaftsbank ein einmaliges und ein laufendes jährliches Entgelt. Die Preise sind in den Bürgschaftsbanken der Länder unterschiedlich. Hier hilft ein Blick ins Internet.

Wie kommt die Unternehmerin bzw. der Unternehmer an eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank? Der Weg ist denkbar einfach! Die Hausbank übermittelt die eigenen Unterlagen zur Kreditprüfung – in einigen Ländern auch ohne Antragsformular – in digitaler oder Papierform an die Bürgschaftsbank. Die Firmenkundenbetreuerinnen und -betreuer in den Bürgschaftsbanken erörtern meist in einem persönlichen Gespräch den Bedarf des Kunden, die Rahmenbedingungen und Kreditfazilitäten und stellen anschließend die Bürgschaft in einem Bewilligungsausschuss vor. Das Ergebnis sollte eine Ausfallbürgschaft gegenüber der Hausbank sein. Die ausgestellte Bürgschaftsurkunde geht im Original an die Hausbank und ist meist die wichtigste Sicherheit in der Kreditakte. In Hamburg finden Sie die Bürgschaftsbank unter www.bg-hamburg.de. Wo alle anderen Bürgschaftsbanken zu finden sind, erfahren Unternehmerinnen und Unternehmer auf der Seite des VDB Verband Deutscher Bürgschaftsbanken unter www.vdb-info.de.

Alternative **Unternehmensfinanzierung**

Strukturierte Finanzierung durch Mezzanine-Kapital

Dr. iur. Jan Schoop | Rechtsanwalt
Heinz-Gerd Pinkernell | Rechtsanwalt
GGV Grützmacher | Gravert | Viegener Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Hamburg

Ein Unternehmen oder einzelne Projekte zu finanzieren, ist im heutigen Umfeld mehr denn je eine Herausforderung. Eigenkapital im ursprünglichen Sinne zieht in der Regel Mitspracherechte des Kapitalgebers nach sich, Bankkredite werden nur unter hohen Auflagen und für bestimmte Branchen häufig gar nicht zur Verfügung gestellt. Als Alternativen bieten sich verschiedene Finanzierungsstrukturen mit unterschiedlichen Anforderungen an. Es gilt, die beste Alternative für die jeweilige Unternehmensgröße und das jeweilige Projekt auszuwählen.

I. Anleihen

Mit Unternehmensanleihen kann sich ein Unternehmen direkt am Kapitalmarkt bei privaten oder institutionellen Investoren Liquidität beschaffen. Der Zinssatz ergibt sich aus dem Marktumfeld, der Bonität und dem Ruf des Unternehmens. Bei der Begebung einer Anleihe ist ein Unternehmen dazu verpflichtet, einen Wertpapierprospekt zu veröffentlichen. Dieser muss umfangreiche Angaben über das emittierende Unternehmen enthalten. Außerdem muss der Prospekt von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Vertrieb zugelassen werden. Der überwiegende Teil der Unternehmensanleihen wird öffentlich einem breiten Anlegerpublikum angeboten und zum Handel an einer Börse zugelassen. Eine Notierung an einer Börse ist aber nicht zwingend. Neben hohen Mindestvolumina von 7,5 Mio. Euro, tragen auch die hohen Anforderungen an die Publizität dazu bei, dass sich der Emittentenkreis, von Ausnahmen abgesehen, auf wenige Großunternehmen beschränkt.

II. Genussrechte

Der Begriff des Genussrechts wird in deutschen Gesetzen mehrfach (z. B. § 221 Abs. 3 AktG, § 8 Abs. 3 S. 2 KStG) verwendet, eine gesetzliche Definition fehlt indes. Mit Abschluss des Genussrechtsvertrages verpflichtet sich der Genussrechtsinhaber, dem Genussrechtsemittenten das Genussrechtskapital zur Verfügung zu stellen. Im Gegenzug werden dem Genussrechtsinhaber schuldrechtliche Ansprüche auf gesellschaftertypische Vermögensrechte, z. B. eine Beteiligung am Unternehmenserfolg in Form eines gewinnabhängigen oder -orientierten Zinses, gewährt. Mitwirkungs- oder Kontrollrechte werden dem Genussrechtsinhaber regelmäßig nicht eingeräumt. Die laufende Vergütung des Genussrechtskapitals wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“ erfasst. Eine Verlustbeteiligung wird durch die Bildung eines Ertragspostens „Erträge aus Verlustübernahme“ erfasst. Genussrechte gehören neben den Vorzugsaktien, der stillen Gesellschaft, den partiarischen Darlehen und den Wandel- und Optionsanleihen zu den hybriden Finanzierungsformen. Durch den Insolvenzantrag der Fa. PROKON sind vor allem die mit Genussrechten verbundenen Risiken aktuell ins öffentliche Bewusstsein gerückt.

III. Mezzanine-Finanzierung

Eine weitere, leichter und schneller umzusetzende Finanzierungsalternative stellen die sogenannten Mezzanine-Finanzierungen dar. Im weiteren Sinne wird darunter eine Vielzahl von unterschiedlichen Finanzierungsinstrumenten verstanden, die sowohl Fremd- als auch Eigenkapitalmerkmale aufweisen. Im engeren Sinne versteht man darunter ein unbefristetes nachrangiges Darlehen mit einer erfolgsunabhängigen (Verzinsung) und einer erfolgsabhängigen Komponente (Beteiligung an der Wertsteigerung des Unternehmens). Grundsätzlich bedarf es für eine Mezzanine-Finanzierung lediglich eines einfachen Vertrages zwischen dem Kapitalgeber und dem Kapitalnehmer. Wenn der Kapitalgeber keine mitgliedschaftlichen Rechte (z. B. Stimmrechte) erhalten soll, bieten sich für den Kapitalnehmer vornehmlich Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen an.

a) Nachrangdarlehen

Der Nachrang wird durch eine vertragliche Abrede (Nachrangabrede bzw. Rangrücktrittsvereinbarung) erreicht. Nachrangigkeit bedeutet, dass im Insolvenzfall alle vorrangigen Gläubiger, insbesondere die Senior-Darlehensgeber, bedient werden, erst dann die Mezzanine-Kapitalgeber und zum Schluss die Eigen-

Foto: panthermedia/Frank Peters

kapitalgeber. Der Nachrang lässt den Bestand der Kreditforderungen unberührt, qualifiziert sie jedoch als nachrangiges Fremdkapital. Die Kosten von Nachrangkapital sind steuerlich abzugsfähig und bei entsprechender Ausgestaltung als Betriebsausgabe darstellbar.

b) Partiarische Darlehen

Eine in der Praxis besonders häufige Erscheinungsform der Mezzanine-Finanzierung ist eine vordefinierte Beteiligung am Gewinn des Unternehmens als Vergütung für die Darlehensvergabe. Die Grenze zwischen stiller Gesellschaft und partiarischem Darlehen ist fließend. Zwingendes und einfach festzustellendes Abgrenzungskriterium ist, dass es beim partiarischen Darlehen keine Verlustbeteiligung gibt. Die Vereinbarung einer Verlustbeteiligung schließt die Annahme eines partiarischen Darlehens aus. Das partiarische Darlehen bietet den Vorteil, dass ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen dem Unternehmen oder einem Projekt und dem Kapitalgeber hergestellt werden kann. Dies geschieht z. B. dadurch, dass die Laufzeit des Darlehens an die Projektlaufzeit gekoppelt wird. Der Darlehensgeber partizipiert am Erfolg, ohne zugleich Einfluss auf die unternehmerischen Entscheidungen nehmen zu können. Sein Anspruch auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals ist dabei – anders als wenn er Gesellschafter werden würde – zumindest rechtlich nicht von dem Erfolg des Unternehmens abhängig. Um sich von einer atypisch stillen Beteiligung abzugrenzen, sind partiarische Darlehen neben der Partizipation am Gewinn in der Regel zusätzlich mit einer – geringen – Mindestverzinsung ausgestattet, die lediglich dann greift, wenn der auf das Darlehen entfallende Gewinnanteil niedriger wäre als dieser. Auch dieses Darlehen muss so gestaltet sein, dass es nachrangig zu sonstigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft ist. Anderenfalls bestünde die Gefahr, dass das Darlehen als verbotenes Einlagengeschäft im Sinne des Kreditwesengesetzes gewertet würde und auf Anordnung durch die BaFin sofort rückabzuwickeln wäre. Ein solcher Fall könnte, neben einer für den Geschäftsführer drohenden Strafbarkeit nach § 54 KWG, das Unternehmen in die Insolvenz treiben.

Um das Vertrauen der Investoren, die dem Unternehmen ihr Kapital letztlich ohne eine tatsächliche Einflussmöglichkeit auf die Verwendung der Mittel zur Verfügung stellen, zu stärken, könnten diesen – wenn möglich – bankübliche Sicherheiten, also solche gewährt werden, wie sie auch von Banken akzeptiert würden. Bei der Finanzierung von Immobilien durch Mezzanine-Kapital bietet sich die Bestellung einer Grundschuld an. Andere Finanzierungszwecke müssten individuell betrachtet werden. Bei mehreren Darlehensgebern sollte die Sicherheit allerdings nicht jedem Einzelnen zur Verfügung gestellt werden. Dies hätte einen hohen Aufwand sowohl bei der Bestellung als auch bei einem Gläubigerwechsel zur Folge. Vielmehr sollte ein sogenannter „Sicherheitentreuhänder“ eingesetzt werden, der die Sicherheit im Innenverhältnis jeweils anteilig für den jeweiligen Kapitalgeber, nach außen jedoch einheitlich, hält.

Ferner bietet es sich an, einen Mittelverwendungskontrolleur einzusetzen, der sicherstellt, dass die Darlehensbeträge tatsächlich für den in dem Darlehensvertrag vorgesehenen Investitionszweck verwendet werden und der den Darlehensgebern ggf. am Ende der Investitionsphase entsprechend Bericht erstattet.

Entscheidend für eine erfolgreiche Finanzierung ist neben dem Produkt aber auch der Vertrieb. Sofern sich im Umfeld des Unternehmens keine potenziellen Investoren finden lassen, sollte eine Anlagedokumentation erstellt werden, in der das Projekt vorgestellt und in seinen wesentlichen Grundzügen erläutert wird. Neben einer Investitionsrechnung sollte dem Investor auch eine Planrechnung für die Darlehenslaufzeit dargelegt werden. Insbesondere dann, wenn es sich bei den Investoren um Privatpersonen handelt, sollte zusätzlich die Funktionsweise des partiarischen Darlehens – sowie insbesondere die damit verbundenen Risiken – erläutert werden. Anderenfalls könnte der Investor ggf. später Schadensersatzforderungen wegen Verletzung von Aufklärungspflichten geltend machen. Der Zugang zu potenziellen Investoren sollte neben der ohnehin erforderlichen Kenntnis dieser speziellen Finanzierungsform ein besonderes Kriterium für die Auswahl der Berater darstellen.

Steuerlich bietet eine fachkundige Gestaltung den Vorteil, dass die an den Investor zu zahlende Vergütung (Mindestzins und Gewinnbeteiligung) als körperschaftssteuerlich abzugsfähiger Aufwand der Gesellschaft zu bewerten ist. Für Zwecke der Gewerbesteuer wird von diesen abzugsfähigen „Entgelten für Schulden“ allerdings ein Viertel wieder dem Gewinn aus Gewerbebetrieb hinzugerechnet. Der Investor hat den Vorteil, dass die an ihn gezahlte Vergütung der Kapitalertragssteuer und nicht seinem persönlichen Einkommensteuersatz unterfällt.

IV. Fazit

Dem Unternehmer stehen vielfältige bankenunabhängige Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Unabdingbar für den Erfolg sind die individuelle Strukturierung, das dadurch beim Kapitalgeber geschaffene Vertrauen und ein guter Zugang zum Kapitalmarkt.

Streubesitzbeteiligungen

Handlungsbedarf für Kapitalgesellschaften

Jan Maertins | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Ebner Stolz Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, Hamburg

Hält eine Kapitalgesellschaft weniger als 10 % der Anteile an einer anderen Kapitalgesellschaft (Streubesitzbeteiligung), unterliegen Dividenden nach dem 28.02.2013 grundsätzlich der vollen Besteuerung mit Körperschaftsteuer. Zuvor galt hier eine Steuerfreistellung zu 95 %. Gewinne aus der Veräußerung solcher Anteile sind derzeit zwar noch zu 95 % steuerfrei, allerdings droht auch hier eine Verschlechterung. Grund genug für Kapitalgesellschaften zu prüfen, ob sie Streubesitzbeteiligungen halten und wie sie ihre steuerliche Situation verbessern können.

Der Ursprung der Sonderregelung für Streubesitzbeteiligungen findet sich in Luxemburg. Dort erkannte der Europäische Gerichtshof (Urt. v. 20.10.2011, Az. C-284/09) einen Verstoß gegen die EU-rechtlichen Vorgaben. Eine deutsche Kapitalgesellschaft, die zu weniger als 10 % an einer anderen inländischen Kapitalgesellschaft beteiligt ist, war bislang zu 95 % von der Besteuerung mit Körperschaftsteuer ausgenommen. Eine Kapitalgesellschaft im EU-Ausland mit einer solchen Streubesitzbeteiligung an einer inländischen Kapitalgesellschaft wurde hingegen in Deutschland der Besteuerung unterworfen. Der deutsche Gesetzgeber hatte zweierlei Möglichkeiten, auf dieses Urteil zu reagieren: entweder eine uneingeschränkte Steuerfreistellung oder eine uneingeschränkte Besteuerung der Dividenden, unerheblich, ob die Beteiligung von einer in- oder ausländischen Kapitalgesellschaft gehalten wird. Bekanntermaßen entschied sich der Gesetzgeber – unbeeindruckt von den vielerorts vorgebrachten dogmatischen Einwänden wegen eines Bruchs im System der Dividendenbesteuerung – für die volle Besteuerung der von Kapitalgesellschaften nach dem 28.02.2013 bezogenen Dividende, wenn die Beteiligung an der ausschüttenden Gesellschaft weniger als 10 % beträgt.

Maßgeblich für die Anwendung dieser Streubesitzregelung ist der Beteiligungsumfang zu Beginn des Kalenderjahres. Allerdings gilt der unterjährige Kauf einer Beteiligung von mindestens 10 % als zu Jahresbeginn getätigt. Dies kann dazu genutzt werden, im gesamten Kalenderjahr 2014 das Vorliegen von voll steuerpflichtigen Streubesitzdividenden zu vermeiden.

Kapitalgesellschaften sollten deshalb prüfen, ob sie im Fall von Streubesitzbeteiligungen in 2014 eine Beteiligung von mindestens 10 % hinzukaufen. Nach der überwiegend in der Fachliteratur vertretenen Auffassung müssten in 2014 ausgeschüttete Dividenden auf die insgesamt gehaltenen Anteile zu 95 % körperschaftsteuerfrei sein. Laut den bisherigen Verlautbarungen der Finanzverwaltung besteht zwar die Tendenz, im Jahr des Zukaufs zu differenzieren und die Streubesitzregelung weiterhin auf die Dividenden, soweit sie auf die Altanteile anfallen, anzuwenden. Dem kann jedoch mit guten Argumenten, nicht zuletzt mit Verweis auf den Wortlaut der Regelung, entgegengetreten werden.

Wird nur ein Hinzuerwerb von weniger als 10 % erwogen, durch den die Beteiligungsgrenze von 10 % erstmals überschritten wird, dürfte die Anwendung der Streubesitzregelung in 2014 nicht zu vermeiden sein. Ist jedoch mit einer Gewinnausschüttung erst ab 2015 zu rechnen, lohnt auch dieser Hinzuerwerb, da zumindest ab dem Folgejahr keine Streubesitzbeteiligung mehr gegeben ist und somit auch die 95 %ige Steuerfreistellung zum Zuge kommt.

Besondere Relevanz dürfte die Streubesitzregelung in Konzernstrukturen haben. Denn es ist durchaus üblich, dass mehrere Tochterkapitalgesellschaften kleinere Anteilspakete an derselben Kapitalgesellschaft halten, etwa weil mit dieser intensive Geschäftskontakte gepflegt werden. Ist z. B. die Tochtergesellschaft A zu 5 % und die Tochtergesellschaft B zu 6 % an einer Kapitalgesellschaft beteiligt, käme ein Verkauf der Anteile von A an B oder umgekehrt in Betracht, sodass eine Beteiligung von mindestens 10 % in der Hand einer der Tochtergesellschaften gebündelt wird. Dadurch lässt sich zumindest das Vorliegen von voll steuerpflichtigen Streubesitzdividenden ab 2015 vermeiden. Soll darüber hinaus die Steuerbefreiung von in 2014 zufließenden Dividenden sichergestellt werden, könnte die Veräußerung der Anteile an eine gemeinsam gehaltene Kapitalgesellschaft

Fotos: panthermedia/Lars Tuchel, blueee

(NewCo) geprüft werden. Entsprechend kann auch ein Bündeln von Streubesitzbeteiligungen im Konzern angezeigt sein, wenn z. B. die Tochtergesellschaft 5 % und die Enkelgesellschaft 7 % an einer anderen Kapitalgesellschaft hält. Auch hier sollte entweder die Veräußerung der Anteile von der Tochter- an die Enkelgesellschaft oder umgekehrt erwogen werden, wobei dadurch wiederum erst ab 2015 die Anwendung der Streubesitzregelung vermieden werden kann. Denkbar wäre auch eine Verschmelzung der Tochter- und der Enkelgesellschaft, sofern dieser Gestaltung nicht andere wirtschaftliche oder steuerliche Aspekte entgegenstehen.

Werden zur Vermeidung von Streubesitzbeteiligungen Anteile veräußert, löst die Veräußerung nach aktueller Rechtslage die Besteuerung von 5 % des Gewinns aus. Diese somit 95 %ige Steuerfreistellung der Gewinne aus der Veräußerung von Streubesitzbeteiligungen könnte allerdings in Zukunft ins Wanken geraten, denn die neue Regierung auf Bundesebene hat sich laut Koalitionsvertrag die ergebnisoffene Überprüfung dieser Steuerbegünstigung in ihr Pflichtenheft geschrieben. Zwar handelt es sich bei dieser Steuerfreistellung nicht um ein Steuergeschenk, sondern um eine systemimmanente Begünstigung für Kapitalgesellschaften, um eine Überbesteuerung der erwirtschafteten und ausgeschütteten Gewinne zu verhindern. Der Gesetzgeber hat aber bereits mit Einführung der Besteuerung von Streubesitzdividenden gezeigt, dass er aus fiskalischen Gründen auch vor Systembrüchen nicht haltmacht.

Für Kapitalgesellschaften lässt sich daraus letztlich nur schlussfolgern, dass sie möglichst zeitnah ihre Beteiligungsstrukturen überprüfen und durch geeignete Maßnahmen das Vorliegen von Streubesitzbeteiligungen vermeiden sollten.

KARPFENTEICH KANN JEDER.

WIR KÖNNEN MITTELSTAND.

Wir beraten mit dem nötigen Tiefgang, exzellentem branchenspezifischem Know-how und internationaler Expertise.
So unterstützen wir nicht nur die ganz großen Fische beim Zugang zu allen Weltmeeren und Weltmärkten.

www.ebnerstolz.de WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE | UNTERNEHMENSBERATER

Unternehmenszukäufe und **Beteiligungen** – der unterschätzte Erfolgsfaktor Personalmanagement

Uwe Loof
Geschäftsführer | PAON GmbH, Hannover

Im globalen Wettbewerb wird es für viele deutsche Unternehmen immer wichtiger, über gezielte Unternehmenszukäufe schnell neues Wissen zu Produkten und Märkten zu erschließen. Daher ist mehr denn je eine Wertschöpfung in der Personalarbeit gefragt, die über gezielte Rekrutierungsstrategien hinausgeht und auch eine erfolgreiche Integration von Unternehmenszukäufen in der Personalstrategie berücksichtigt.

M&A-Projekte nehmen zu

Cash-Summen in Rekordhöhe in den Bilanzen und wachsende Zuversicht in den Unternehmen werden laut einer aktuellen Studie in den kommenden Monaten das Wachstum des M&A-Marktes befeuern, nachdem in der Finanzkrise die M&A-Aktivitäten deutlich zurückgingen. Vor allem in von Know-how getriebenen Branchen (z. B. in der ITK- oder Life-Science-Branche) lassen die massiven Veränderungen in der Wertschöpfungskette als auch die Internationalisierung der Märkte erwarten, dass in zahlreichen mittelständischen und Großunternehmen in den kommenden Jahren regelmäßig die Integration von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen ansteht. M&A-Projekte werden dadurch zunehmend zum Tagesgeschäft. Welche Herausforderungen kommen damit auch auf Unternehmen zu?

M&A und Erfolgsfaktor Mensch

Die Finanzierung, die Markt- und die Markenstrategie sind nach klassischem Verständnis, das vor allem durch einen „Financial View“ geprägt ist, die für ein M&A-Projekt relevanten Business-Erfolgsfaktoren. Diese Business-Faktoren sind notwendige, aber keine hinreichenden Bedingungen für den Projekterfolg. Selbst ein solide finanzierter Unternehmenszukauf wird keinen Erfolg haben, wenn der „Faktor Mensch“ nicht ausreichend beachtet wird.

Prozessoptimierungen und damit einhergehende Steigerungen der Rentabilität finden am Anfang eines Unternehmenszukaufes in der Regel nicht statt, da es zunächst bei einer M&A-Aktivität zu einer Komplexitätssteigerung kommt und damit auch die Personalkosten steigen und nicht sinken. Werden die Mitarbeiter zudem nicht „abgeholt“, droht die gekaufte Organisation in ihrer Gesamtstruktur meist nachhaltig destabilisiert zu werden. Mitarbeiter sind in dieser Zeit in ihrem Verhalten häufig gelähmt, was zu deutlichen Rückgängen in den Geschäftszahlen führt. Vielfach geht dies auch einher mit dem Verlust wichtiger Fach- und Führungskräfte, nicht zuletzt, weil landes- und unternehmensspezifische Kulturunterschiede nicht rechtzeitig und umfassend berücksichtigt werden.

Unternehmenskultur als Hindernis

Bei Fusionen und Übernahmen gehört die an den unterschiedlichen Unternehmenskulturen ausgerichtete Integration zu einem der am häufigsten unterschätzten Erfolgsfaktoren. Die Unternehmenskultur gilt bei vielen Entscheidern als weicher Faktor – hat jedoch harte Auswirkungen: Bis zu 31 % des finanziellen Erfolgs einer Organisation hängt laut aktueller Studien mit kulturellen Aspekten zusammen, etwa mit der Teamorientierung, der Mitarbeiterförderung oder der Veränderungsfähigkeit eines Unternehmens. Treffen bei einem Merger unterschiedliche Landes- und/oder Unternehmenskulturen aufeinander, birgt dies Risiken. Ein gutes Beispiel dafür ist der zwischenzeitliche De-Merger von Allianz und Dresdner Bank.

Foto: panthermedia/bluexmages

In der Presse wurde dies damals beispielsweise so kommentiert: „Die Crux liegt in der Unternehmenskultur. Sie ist die DNA eines jeden Wirtschaftsbetriebs. Das Erbgut von Allianz und Dresdner Bank passte nicht zusammen …“. Gegenseitiges Unverständnis zwischen den Mitarbeitern der „Beraterbank“ und den Vertriebsmitarbeitern der Versicherung haben die Schaffung eines Gemeinschaftsgefühls verhindert. Über das Gelingen oder Nichtgelingen einer M&A-Transaktion entscheidet neben der strategischen Logik und einem strukturierten Prozess in den meisten Fällen daher eine frühzeitig geplante Post-Merger-Integration, in der vor allem der Personalarbeit eine entscheidende Rolle zukommt.

Personalarbeit im M&A-Prozess: Je früher desto besser!

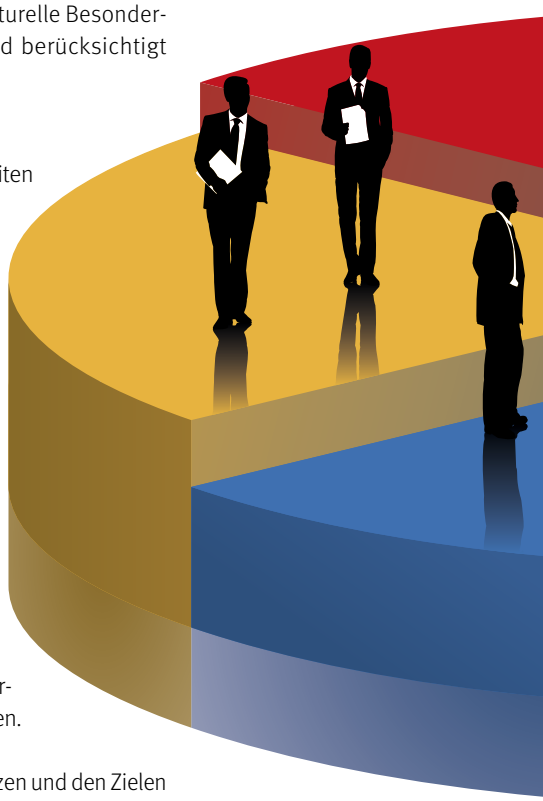
Obwohl die Personalabteilung fast immer an M&A-Prozessen beteiligt ist – z. B. um die zahlreichen Fragen rund um Mitbestimmung und Arbeitsrecht zu klären – nutzen viele Unternehmen immer noch nicht ausreichend die Vorteile der Personalfunktion bei der Realisierung der finanziellen und operativen Ziele über den gesamten Verlauf eines Unternehmenszukaufes.

Die sorgfältige Prüfung und Harmonisierung der Personalressourcen und Personalinstrumente sind dabei zweifelsohne die ersten wichtigen Voraussetzungen in der Phase der Due Dilligence, die zum Gelingen einer Integration des Unternehmenszukaufes beitragen. Im Kern geht es um die Erfassung aller wichtigen Personaldaten, wie z. B. die Anzahl der Mitarbeiter, die Entgelte und Qualifikationen bis hin zu den Pensionszahlungen, um die vorhandenen Ressourcen und die damit zusammenhängenden Verbindlichkeiten zu beschreiben. Zudem soll die HR-Due-Diligence aufzeigen, wo Angleichungen unterschiedlicher Ablauf- und Aufbauorganisationen sowie zentraler und dezentraler Organisationen nötig sind und welche Bereiche bzw. Abteilungen integriert werden müssen. Sie schafft die Datenbasis für die erforderliche Integration der Personalressourcen der beteiligten Unternehmen sowie die künftige Steuerung, den Einsatz und die Entwicklung der Personalressourcen.

Dafür ist es erforderlich, dass der Personalbereich sich so früh wie möglich und aktiv in die Vorbereitungen und Ausgestaltung des M&A-Projektes einbindet und in den Steuerungsgremien über alle Projektphasen aktiv vertreten ist. Nur so können die Personalaspekte bereits bei der Entwicklung der M&A-Strategie und in internationalen M&A-Projekten deren landesspezifischen Besonderheiten (z. B. Arbeitsrecht, Gewerkschaften und kulturelle Besonderheiten) frühzeitig und ausreichend berücksichtigt werden.

Know-how sichern

Die Know-how-Träger auf beiden Seiten des Mergers sind frühzeitig in einen gezielten Kommunikationsprozess einzubinden, wenn das Zusammenwachsen gelingen soll. Im Rahmen dieses wichtigen Prozesses kann den Beschäftigten Klarheit darüber verschafft werden, welche zukünftige Rolle sie selbst sowie ihre Bereiche und/oder ihre Abteilungen im neu entstandenen Unternehmen einnehmen werden. Außerdem gilt es, über die Schritte der Umstrukturierung / Zusammenlegung der für diese Personen relevanten Bereiche und / oder Abteilungen rechtzeitig zu informieren wie auch über zukünftige Anforderungen an Funktionen und Personen.



Die Auseinandersetzung mit dem Nutzen und den Zielen der Integration führt auch zu der passenden Integrationsstrategie: Wo sind die Schwerpunkte der Integration, welche Handlungsfelder sind erfolgskritisch, mit welcher Geschwindigkeit sollte integriert werden, wie stark ist das „peoples involvement“, welcher methodische Ansatz (z. B. Bottom-up oder Top-down oder Hybrid) erzielt den höchsten Wirkungsgrad? Erfahrungen zeigen, dass sowohl das Management von Käufer als auch Verkäufer aktiv in diesen wichtigen Prozess involviert sein sollte.

Im Rahmen der Integrationsplanung hat der Personalbereich auch seine eigene Rolle zu definieren, denn neben der Unterstützungsfunktion in der Post-Merger-Integration muss parallel die Personalfunktion des zugekauften Unternehmens integriert werden. Diese Doppelaufgabe erfordert eine hohes Maß an Professionalität und operativ eine frühzeitige Entscheidung, wann die HR-Organisation zusammengeführt (zuerst oder zuletzt) werden soll. In vielen Fällen ist es daher ratsam, für diesen sensiblen Prozess temporär auf externes Know-how zurückzugreifen.

Insgesamt wird es für international wachsende Unternehmen in Zukunft unerlässlich sein, im Personalbereich neben einem klaren Prozessmodell für die Integration von Unternehmenszukäufen auch über ausreichende Mitarbeiterkapazitäten mit M&A-Know-how und das erforderliche Toolset zu verfügen.

HANDLUNGS-EMPFEHLUNGEN

1. **Strategie für Integration zügig festlegen.**
2. **Gemeinsamkeiten/Risiken in Strukturen bzw. Prozessen analysieren.**
3. **Professionelles Projektmanagement aufbauen.**
4. **Sinn und Ziele der Transaktion früh intern kommunizieren.**
5. **Eine schnelle Zusammenarbeit etablieren.**
6. **Möglichkeiten von Social-Media-Tools für Vernetzungen nutzen.**
7. **Regelmäßig Feedback bei Schlüsselmitarbeitern und -kunden einholen.**
8. **Genügend Ressourcen für die Umsetzung einplanen.**
9. **Kennzahlen für den Umsetzungserfolg definieren.**
10. **Für die Kulturentwicklung Zeit nehmen.**

Unternehmenstransaktionen erfolgreich abschließen

Überbrückung der Finanzierungslücke

Dr. iur. Bjarne Petersen | Rechtsanwalt | SCHMIDT-JORTZIG PETERSEN PENZLIN Rechtsanwälte · Partnerschaftsgesellschaft, Hamburg

Viel zu häufig scheitern Unternehmenstransaktionen daran, dass der Käufer den als angemessen erachteten Kaufpreis nicht vollständig finanzieren kann. Das liegt nicht zuletzt an der noch immer zu beobachtenden Zurückhaltung der kreditgebenden Banken. Was viele Marktteilnehmer aber nicht wissen: Auch mit rechtlichen Instrumenten wie Verkäuferdarlehen (Vendor Loan), Rückbeteiligungsstrukturen (Roll-over) und zukunftsbezogenen variablen Kaufpreisen (Earn-Outs) lässt sich eine bestehende Finanzierungslücke schließen. Die genannten Instrumente können einzeln oder kumulativ eingesetzt werden. Der folgende Beitrag zeigt Vor- und Nachteile dieser rechtlichen Instrumente auf.

I. Verkäuferdarlehen

Der Verkäufer kann dem Käufer als Finanzierungshilfe anbieten, einen Teil des ausverhandelten Kaufpreises verzinslich zu stunden. Der Verkäufer übernimmt damit neben der den Kaufpreis finanzierenden Bank einen Teil des Finanzierungsrisikos. Über den Stundungsbetrag ist ein Darlehensvertrag zu schließen und dem Unternehmenskaufvertrag als Anlage beizufügen. Der Darlehensvertrag sollte explizit regeln, dass der Verkäufer das Darlehen bereits durch die teilweise Stundung des im Unternehmenskaufvertrag bezeichneten Kaufpreises geleistet hat. Zudem sollte der Darlehensvertrag insbesondere Regelungen über Laufzeit, Zinssatz, zu stellende Sicherheiten, Sonderkündigungsrechte und die in Kreditverträgen üblichen Nebenbestimmungen (covenants) enthalten.

1. Sicherheiten

Als Sicherheit für den Rückzahlungsanspruch des Verkäufers bietet sich in erster Linie die Verpfändung der Gesellschaftsanteile an dem verkauften Unternehmen (Zielgesellschaft) an. Es kommen aber auch Sicherungsübertragungen von Vermögenswerten der Zielgesellschaft in Betracht. Bei Letzteren hat der Darlehensvertrag die auf die Zielgesellschaft anwendbaren Kapitalerhaltungsregeln (insbesondere § 30 GmbHG bzw. § 57 AktG) zu berücksichtigen, die die Werthaltigkeit der Sicherheit erheblich einschränken. Wird wie üblich neben dem Verkäuferdarlehen auch eine Bankfinanzierung aufgenommen, so konkurriert das Sicherungsinteresse der finanzierenden Bank mit dem des Verkäufer-Darlehensgebers. Diesen Interessenkonflikt gilt es, im Rahmen der Verhandlungen über den Unternehmenskaufvertrag und dessen Anlagen zu lösen.

2. Gesetzliche Risiken in der Insolvenz

Wird die Gewährung eines Verkäuferdarlehens mit dem Instrument der Rückbeteiligung verbunden und beträgt die Rückbeteiligung an der Erwerbergesellschaft unmittelbar oder mittelbar über 10 %, so wird das Verkäuferdarlehen in der Regel als nachrangig im Sinne des § 39 Abs. 1 Nr. 5 und Abs. 5 InsO zu qualifizieren sein. Gleiches gilt, wenn die Rückbeteiligung an der Erwerbergesellschaft zwar unter 10 % liegt, der Verkäufer aber (wie häufig beim Verkauf inhabergeführter Gesellschaften) auch nach dem Verkauf noch als Geschäftsführer bzw. Vorstand im Unternehmen verbleibt.

In diesen Konstellationen könnte ein Insolvenzverwalter eine bis zu zehn Jahre vor Insolvenzantragstellung zurückliegende Sicherheitenbestellung nach § 135 Abs. 1 Nr. 1 InsO anfechten. Ebenfalls sind die während des letzten Jahres vor Insolvenzantragstellung erfolgten Befriedigungen, insbesondere Zins- und Tilgungsleistungen, nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 InsO anfechtbar. Diese Risiken sollten bei den Überlegungen des Verkäufers, ob und in welcher Höhe er zur Gewährung eines Verkäuferdarlehens bereit ist, unbedingt berücksichtigt werden.

3. Weitere „Sicherungsklauseln“

Da sich das Verkäuferdarlehen in den beschriebenen Konstellationen als insolvenzrechtlich nachrangig erweist und auch Sicherheiten entweder wegen des Interessenkonflikts mit der finanzierenden Bank gar nicht existieren oder dem gesetzlichen Nachrang in der Insolvenz unterliegen, ist dem Verkäufer-Darlehensgeber anzuraten, seinen Rückzahlungsanspruch zusätzlich auf andere Weise abzusichern.

Foto: panthermedia/liligraphie

Die Vereinbarung einer kurzen Laufzeit des Verkäuferdarlehens ist dabei ein wirkungsvolles Mittel. Denn soweit und solange das Verkäuferdarlehen vor dem Darlehen der finanzierenden Bank fällig wird, ist das Vorliegen von Insolvenzgründen eher unwahrscheinlich. Zudem sollte der Verkäufer-Darlehensgeber versuchen, eine ratierliche Rückführung des Darlehensbetrages statt dessen Rückzahlung in einem Betrag zum Fälligkeitszeitpunkt zu vereinbaren. Auf diese Weise leistet der Verkäufer zwar anfänglich eine Finanzierungshilfe, kann sein Risiko aber sukzessive reduzieren.

Schließlich ist auf eine praktische Risikobeschränkung des Verkäufers hinzuweisen, die sich erst aus dem Umstand ergibt, dass das Verkäuferdarlehen im Rahmen eines Unternehmenskaufs gewährt wird: Der Verkäufer-Darlehensgeber sollte darauf drängen, dass etwaige Garantieansprüche des Käufers aus dem Unternehmenskaufvertrag vorrangig den Rückzahlungsanspruch des Verkäufers aus dem Verkäuferdarlehen reduzieren. Dies ist im Unternehmenskaufvertrag (nicht im Darlehensvertrag) bei den Bestimmungen über die Rechtsfolgen von Garantieverletzungen explizit zu regeln. Gleichzeitig ist sicherzustellen, dass der Käufer das Verkäuferdarlehen nicht als Kaufpreiseinbehalt zweckentfremdet, indem er mit möglichen Garantieansprüchen aus dem Unternehmenskaufvertrag gegen den Anspruch auf Rückzahlung des Darlehens die Aufrechnung erklärt. Dies kann durch Vereinbarung eines für den Käufer geltenden Aufrechnungsverbotes sichergestellt werden.

II. Rückbeteiligung

Ein weiteres rechtliches Instrument, mit dem eine etwaig bestehende Finanzierungslücke geschlossen werden kann, ist die Rückbeteiligung des Verkäufers an der Erwerbergesellschaft. Der Grundgedanke dieser Finanzierungshilfe besteht darin, dass der Käufer nicht den gesamten Kaufpreis in bar erbringen muss. Vielmehr erhält der Verkäufer als Gegenleistung neben der Barkomponente zusätzlich Gesellschaftsanteile an der Erwerbergesellschaft. Das ermöglicht dem Käufer, die Gesellschaftsanteile an der Erwerbergesellschaft als „Akquisitionswährung“ einzusetzen. Der Verkäufer erwirbt die Beteiligung an der Erwerbergesellschaft im Wege eines Kaufs oder im Rahmen einer Kapitalerhöhung bei der Erwerbergesellschaft.

1. Typische Strukturierung

Die folgende Strukturierung einer Rückbeteiligung kann als Marktstandard bezeichnet werden: Statt eines Kauf- und Abtretungsvertrages über die Gesellschaftsanteile der Zielgesellschaft schließen die Parteien einen Beteiligungsvertrag. Dieser sieht vor, dass die Erwerbergesellschaft ihr Stamm- bzw. Grundkapital erhöht. Im Rahmen des Kapitalerhöhungsbeschlusses wird ausschließlich der Verkäufer zur Übernahme des neuen Gesellschaftsanteils zugelassen. Der Verkäufer bringt mittels eines separaten Einbringungsvertrages seine sämtlichen Anteile an der Zielgesellschaft als Sacheinlage in die Erwerbergesellschaft ein. Die Zielgesellschaft wird so zu einer 100 %igen Tochtergesellschaft der Erwerbergesellschaft. Als Gegenleistung erhält der Verkäufer eine (den Hauptteil der Gegenleistung ausmachende) Barkomponente sowie den durch die Kapitalerhöhung bei der Erwerbergesellschaft neu geschaffenen (Minderheits-)Anteil. Bei der Einbringung der Sacheinlage steht unter den aufschiebenden Bedingungen, dass die Barkomponente dem Konto des Verkäufers gutgeschrieben und die Durchführung der Kapitalerhöhung bei der Erwerbergesellschaft im Handelsregister eingetragen wird.

2. Komplexität

Die geschilderte Strukturierung wird durch das zusätzliche Kapitalerhöhungsverfahren vertraglich komplexer als ein Unternehmenskauf durch einen „schlichten“ Kauf- und Abtretungsvertrag. Zudem sind die strengen Vorschriften für Sacheinlagen zu beachten. Das hat insbesondere zur Folge, dass eine Werthaltigkeitsbescheinigung bzw. ein Bericht über die Prüfung der Sachkapitalerhöhung eines Wirtschaftsprüfers beizubringen ist. Diese zusätzlichen Erfordernisse führen nicht zuletzt zu einer zeitlichen Streckung des Transaktionsprozesses. Schließlich sollte der Verkäufer – bei gleichzeitiger Gewährung eines Verkäuferdarlehens – seinen aus der Rückbeteiligung resultierenden Anteil an der Erwerbergesellschaft auf unter 10 % beschränken, um einen gesetzlichen Nachrang des Verkäuferdarlehens und der gegebenenfalls gestellten Sicherheiten im Falle der Insolvenz zu vermeiden.

III. Earn-Out

Schließlich kann die Vereinbarung eines zukunftsbezogenen variablen Kaufpreises (Earn-Out) im Unternehmenskaufvertrag dazu beitragen, eine etwaige Finanzierungslücke zu schließen. Als Earn-Out bezeichnet man Gestaltungen, bei denen ein Teil des Kaufpreises von der Erreichung künftiger Finanzkennzahlen abhängig gemacht wird. Der betreffende Kaufpreisteil wird somit erst dann fällig, wenn die Zielerreichung feststeht. Der damit verbundene Stundungseffekt erleichtert es dem Käufer, den Unternehmenskauf zu finanzieren. Allerdings wird die finanzierende Bank des Käufers im Zweifel darauf drängen, dass der Unternehmenskauf nebst möglicher zukünftiger Earn-Out-Zahlungen „durchfinanziert“ wird. Der Käufer hat also in

aller Regel auch die Finanzierung des Earn-Outs sicherzustellen.

1. Maßgebliche Finanzkennzahl

Häufig sind für Earn-Out-Gestaltungen diejenigen Finanzkennzahlen maßgeblich, die der Käufer auch seiner Unternehmensbewertung zugrunde gelegt hat (z. B. EBITDA oder EBIT). Den Parteien ist allerdings anzuraten, sich auf eine Finanzkennzahl zu verständigen, die in der Gliederungsreihenfolge der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) möglichst weit oben steht (wie z. B. Umsatz oder Rohergebnis). Das hilft, Streit über die korrekte Berechnung und Zuordnung der in der GuV aufzuführenden (Abzugs-)Posten von vornherein zu vermeiden.

2. Betrachtungszeitraum und Zielerreichung

Die Interessenlage der Parteien hinsichtlich des für den Earn-Out maßgeblichen Betrachtungszeitraums ist naturgemäß gegenläufig. Während der Käufer auf einen möglichst langen Zeitraum hinwirken wird, hat der Käufer ein Interesse daran, den Earn-Out-Zeitraum kurz zu halten. Verständigen sich die Parteien auf einen längeren Betrachtungszeitraum, so ist es in der Praxis üblich, dass auf jedes Geschäftsjahr eine gesonderte Earn-Out-Tranche entfällt. Dabei kann aber die Zielverfehlung in einem Geschäftsjahr nachträglich durch eine Zielübererfüllung im Folgejahr ausgeglichen werden. Hinsichtlich der Zielerreichung sind Formeln üblich, bei denen die Höhe des Earn-Outs innerhalb eines Bandes von z. B. 90 % bis 100 % Zielerreichung von 0 % auf 100 % des Maximalbetrages ansteigt.

3. Interessengerechte Berechnung

Bei der Formulierung von Earn-Out-Klauseln ist die Sicherstellung einer möglichst interessengerechten Berechnung der maßgeblichen Finanzkennzahlen von großer Wichtigkeit. Dieser Punkt ist in der Praxis besonders streitanfällig. In Fällen, in denen der Verkäufer als Geschäftsführer bzw. Vorstand aus der Zielgesellschaft ausscheidet, stehen ihm ab diesem Zeitpunkt die der Earn-Out-Berechnung zugrunde liegenden Informationen nicht mehr ohne Weiteres zur Verfügung. Der Verkäufer wird deshalb auf umfangreiche Informations- und Einsichtsrechte drängen. Diesbezüglich bietet es sich an, dass der Verkäufer das in Qualität, Quantität und Fristigkeit identische Banken-Reporting erhält. Das verschafft dem Verkäufer eine substanzielle Informationsgrundlage, ohne aufseiten der Zielgesellschaft zu einem erhöhten Aufwand zu führen.

4. Normalisierungsregeln

Es ist nicht auszuschließen, dass Earn-Out-Klauseln einen Anreiz auf den Käufer ausüben, Earn-Out-Zahlungen durch Kosten-, Ergebnis-, und Periodenverschiebungen möglichst gering ausfallen zu lassen. Die diesbezüglichen Manipulationsmöglichkeiten sind vielfältig. Um solche Verwerfungen zu eliminieren, enthalten gut formulierte Earn-Out-Klauseln deshalb zahlreiche auf den Einzelfall angepasste Normalisierungsregeln für die maßgebliche Bemessungsgröße. Solche Normalisierungsregeln stoßen allerdings bei grundlegenden Strukturmaßnahmen, wie z. B. durch Zukäufe weiterer Gesellschaften, Verschmelzungen oder der vollständigen Integration der Zielgesellschaft in die Unternehmensgruppe des Käufers, an ihre Grenzen. Für diese Fälle sehen sachgerechte Earn-Out-Klauseln vor, dass der gesamte (maximale) Earn-Out-Betrag zur Zahlung an den Verkäufer fällig wird.

5. Beirat

Als vertrauensbildende Maßnahme und zur zeitnahen Ausräumung sich anbahnender Konflikte kann es sich anbieten, ein Gremium (z. B. Beirat) zu installieren, in dem Käufer und Verkäufer vertreten sind und das sich (z. B. einmal im Quartal) mit den aktuellen Finanzkennzahlen befasst und eine vorläufige Earn-Out-Berechnung vornimmt.

IV. FAZIT

Verkäuferdarlehen, Rückbeteiligungsstrukturen und zukunftsbezogene variable Kaufpreise können einzeln oder kumulativ dazu beitragen, eine etwaige Finanzierungslücke bei Unternehmenskäufen zu schließen. Die Vertragsparteien haben so weitere Optionen für einen erfolgreichen Abschluss der Unternehmenstransaktion.

Allerdings sollten die mit diesen Instrumenten verbundenen Vor- und Nachteile sowie deren steuerliche Implikationen (insbesondere im Rahmen von Rückbeteiligungen) im Einzelfall sorgfältig überprüft und abgewogen werden.

Unternehmensnachfolge

Steuerliche Gestaltungsüberlegungen für Firmeninhaber und Nachfolger

Klaus-Dieter Schäfer | Steuerberater, Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)
Dierkes & Partner Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Hamburg

Die Planung der Unternehmensnachfolge sollte im Sinne einer ganzheitlich optimierten Lösung frühzeitig erfolgen. Die zentrale Frage ist dabei, wem das Unternehmen übergeben werden soll. Dies kann entweder innerhalb der Familie geschehen oder durch Übergabe an einen fremden Nachfolger erfolgen. Häufig ist das Unternehmen aber gleichzeitig die einzige Quelle für eine Altersversorgung des Inhabers. Die Unternehmensübergabe mit der Altersversorgung zu verbinden, hat Hochkonjunktur und bietet steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten für Firmeninhaber und Übernehmer.

Verkauf des Unternehmens

Ist das Gestaltungsziel der Verkauf des Unternehmens, so kann dies entweder über den Verkauf der Unternehmensanteile (sog. Share Deal) oder den Ausverkauf des Vermögens (sog. Asset Deal) erreicht werden. Während der Kaufpreis für Anteile an Kapitalgesellschaften vom Erwerber grundsätzlich nicht über die Nutzungsdauer abgeschrieben werden kann, stellt sich dies beim Kauf von Anteilen an einer Personengesellschaft anders dar. Steuerrechtlich handelt es sich dann um den Kauf von Wirtschaftsgütern. Der Kaufpreis kann, soweit die Wirtschaftsgüter einer laufenden Abnutzung unterliegen (z. B. Firmenwert, Maschinen), steuerrechtlich abgeschrieben werden. Die Abzugsfähigkeit des Kaufpreises bedeutet für den Veräußerer darüber hinaus eine verbesserte Verhandlungsposition beim Verkauf. Ebenfalls zu bedenken ist die begünstigte Versteuerung des Veräußerungsgewinns, wenn der Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauerhaft berufsunfähig ist.

Gewinn-vorab-Lösung

Insbesondere bei der Übertragung eines Unternehmens an einen jungen Nachfolger stellt sich häufig das Problem der Kaufpreisfinanzierung. Dieses kann aber umgangen werden, wenn der „Junior“ über eine Gewinnvorab-Lösung gegen Gewährung von Gesellschafterrechten in ein Personenunternehmen aufgenommen wird, hierfür aber kein einmaliges Entgelt zahlt. Bei Übertragung der Anteile fällt beim Verkäufer zunächst keine Steuer an, denn der Nachfolger bezahlt den Kaufpreis in gestaffelten Beträgen. Er erhält für einen gewissen Zeitraum weniger Gewinn, als ihm nach seiner gesellschaftsrechtlichen Beteiligung zusteht, während der Senior entsprechend mehr erhält. Bei richtiger Gestaltung werden die stillen Reserven nicht aufgedeckt und der Altinhaber erhält trotzdem einen angemessenen Kaufpreis.

Wiederkehrende Leistungen

Ein weiterer Weg, die Kaufpreiszahlung über einen Zeitraum zu verteilen und damit bei fehlender Liquidität zu einer Einigung zu gelangen, ist die Übertragung eines Unternehmens gegen eine Versorgungsleistung. Im Gegensatz zur Gewinn-vorab-Lösung ist der Senior in diesem Szenario nicht mehr im Unternehmen aktiv, er erhält aber eine lebenslange Rente, bei deren Höhe das Versorgungsbedürfnis zentral ist und nicht der üblicherweise zu erzielende Verkaufspreis (Verkehrswert). Dieses Merkmal wird regelmäßig nur unter Angehörigen erreicht werden, da unter Fremden wirtschaftliche Interessen anzunehmen sind. Kann die Übertragung so gestaltet werden, dass die Übergabe gegen Versorgungsleistungen gegeben ist, geht das Unternehmen steuerneutral auf den Erwerber über, während die laufenden Rentenleistungen aufseiten des (zahlenden) Nachfolgers steuerlich abzugsfähig sind.

Versorgung über betriebliche Immobilie

Enthält das zu übertragende Unternehmen eine Immobilie, so kann – und dieses wird im Rahmen der Beratung oftmals vom Mandanten gewünscht – die Immobilie im alleinigen Besitz des Senior-Unternehmers bleiben, obwohl der Nachfolger in den Betrieb aufgenommen wird. Gleichzeitig kann sie genutzt werden, um dem Altinhaber eine Altersversorgung zu gewährleisten. Im Rahmen der Nachfolgeregelung kann die Immobilie unter bestimmten Voraussetzungen ohne Aufdeckung der stillen Reserven und somit steuerfrei vom Unternehmensvermögen in das Vermögen des ausscheidenden Unternehmers übertragen werden. Der Altinhaber erhält Mietzahlungen, die zu seiner Altersabsicherung beitragen.

Gegen die Verfassungsmäßigkeit des Erbschaftsteuerrechts bestehen aufgrund der Privilegierung von Betriebsvermögen zurzeit Bedenken, daher droht die Verschlechterung der steuerlichen Bedingungen der Unternehmensnachfolge.

Foto: panthermedia/alphaspirit

Steuerliche **Fallstricke**

bei der übertragenden Sanierung von Unternehmen außerhalb der Insolvenz

Dipl.-Kfm. Carsten Deecke | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Dipl.-Kfm. Sven-Owe Vick | Steuerberater
Dierkes & Partner Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Hamburg

Es wird in der Praxis oft versucht, Unternehmen in der Krise unter Vermeidung der Insolvenz zu sanieren. Die Gründe hierfür sind vielfältig, oft geht es um bestehende Kundenverträge, die in der Insolvenz vom Kunden gekündigt werden, um den Ruf des Unternehmens oder um die Vermeidung von Haftungsgefahren für die Gesellschafter. Die Gesellschafter, Kreditgeber und Lieferanten sollen Beiträge zur Gesundung des Unternehmens leisten. Steuerlich gibt es bei einer solchen Eigensanierung jedoch viele Fallstricke, die den Sanierungserfolg gefährden oder sogar verhindern können. Einige wesentliche Themen werden im Folgenden kurz aufgeführt.

Untergang von Verlustvorträgen bei Kapitalgesellschaften

Wenn eine sanierungsbedürftige Gesellschaft auf eine andere übertragen wird, Gesellschafter aussteigen oder neue Gesellschafter beteiligt werden, kann ein Untergang bestehender Verlustvorträge bei der Gewerbe- und Körperschaftsteuer bei der zu sanierenden Gesellschaft die ungewollte steuerliche Folge sein.

Diese Folgen treten bei einer Anteilsübertragung innerhalb von fünf Jahren von mehr als 25 % ein, d. h., wenn 30 % der Anteile übergehen, gehen 30 % der Verlustvorträge verloren. Ab einer Quote von mehr als 50 % gehen sogar sämtliche Verlustvorträge verloren. Problematisch ist, dass auch mittelbare Übertragungen miteinbezogen werden. Dies ist z. B. der Fall, wenn die Anteile des die Krisentochter besitzenden Mutterunternehmens übertragen werden.

Eine Ausnahme zu diesen Grundsätzen bildet z. B. nur die Verschonungsregelung. Durch die Verschonungsregelung ist es möglich, die Verluste dennoch abzuziehen, soweit sie die anteiligen (bei mehr als 25 % Erwerb) oder die vollen stillen Reserven (bei über 50 %igem Erwerb) übersteigen. Die Frage ist in der Praxis jedoch oft, ob ein Krisenunternehmen über bewertbare, noch nicht bereits in der Krise veräußerte stille Reserven verfügt, die das Finanzamt in der Höhe auch anerkennt.

Eine Vermeidung des Verlustuntergangs ist momentan noch durch eine Verschmelzung von einer Gewinngesellschaft auf eine Verlustgesellschaft möglich. Es sind jedoch schon Änderungen des Umwandlungssteuerrechts im Gange, die in Zukunft diese Möglichkeit nehmen könnten.

Sanierungsgewinn

Auf Basis des Sanierungserlasses der Finanzverwaltung von 2003 können auf Antrag des Krisenunternehmens unter bestimmten Voraussetzungen ertragsteuerliche Sanierungsgewinne gestundet oder erlassen werden. Diese Gewinne können infolge eines Forderungsverzichts der Gesellschafter, Kreditgeber oder Lieferanten entstehen. Das Unternehmen muss aber sanierungsfähig und der Schulderlass sanierungsgeeignet sein. Um diese Kriterien zu erfüllen, sollte man im Vorwege mit dem Finanzamt eine Abstimmung herbeiführen, am besten im Wege einer sogenannten verbindlichen Auskunft des Finanzamtes. Diese Anfrage sollte bei größeren Fällen mit einem Sanierungsgutachten nach dem Standard S6 des Instituts der Wirtschaftsprüfer unterlegt sein.

Der Sanierungserlass ist jedoch mit Vorsicht zu genießen. Ein steuerlicher Fallstrick könnte dadurch entstehen, dass die Europäische Kommission den Sanierungserlass als einen Verstoß gegen das unionsrechtliche Beihilfeverbot einstuft. Wenn das geschieht, hätte dieses verheerende Folgen. Alle Steuern, die bis dahin erlassen worden sind, müssten von der Bundesrepublik Deutschland mithilfe ihrer Behörden zurückgefordert werden.

Falls auch Lieferanten auf Teile ihrer Forderungen verzichten, muss das Krisenunternehmen die aus den Lieferantenrechnungen gezogenen Vorsteuern an das Finanzamt zurücküberweisen. Dies kann bei erheblichen Verzichten eine nicht zu vernachlässigende Liquiditätsbelastung in der Sanierung darstellen.

Grunderwerbsteuer

Sollten im Rahmen der Sanierung mehr als 95 % der Anteile an einem Krisenunternehmen mit Grundstücksbesitz übertragen werden, entsteht Grunderwerbsteuer. Diese 4,5 % (Hamburger Steuersatz) auf den Wert der Grundstücke können ebenfalls viel Liquidität kosten, die in der Sanierung fehlt.

FAZIT

Bei Sanierungen von Unternehmen außerhalb der Insolvenz sind neben allen schwierigen wirtschaftlichen Themen und Verhandlungen, die zu bewältigen sind, erhebliche steuerliche Fallstricke vorhanden, die ins Sanierungskonzept einzuarbeiten sind. Wenn mit der Sanierung rechtzeitig begonnen wird, sollten die steuerlichen Folgen soweit wie möglich mit dem Finanzamt vorbesprochen und geklärt werden.

Foto: panthermedia/Matthias Ledwinka

Erfolgreicher Betriebserwerb aus der Krise und Insolvenz

Arbeitsrechtliche Besonderheiten und Gestaltungsoptionen

Dr. iur. Daniela Rossa-Heise | Rechtsanwältin
Alexander Oberreit | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht
BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Hamburg

Das Arbeitsrecht gilt nicht selten als „Deal-Breaker" bei dem Erwerb von Betrieben oder Betriebsteilen. Denn in derartigen Erwerbssituationen stoßen nicht selten die Interessen des Erwerbers an der Übernahme einer möglichst bereits vor Erwerb durchgeführten, an seinen Interessen und Bedürfnissen ausgerichteten Restrukturierung und die Vorgaben des individuellen und kollektiven Arbeitsrechtes aufeinander. Bestenfalls finden sich juristische Lösungen oder Lösungen im Verhandlungswege – im schlechtesten Fall scheitert die Übernahme vollständig.

Der vorliegende Beitrag zeigt auf, welche besonderen juristischen Lösungsmöglichkeiten dem Erwerber eines Betriebes zur Verfügung stehen, wenn sich dieser in einer Insolvenzsituation befindet.

I. Übertragende Sanierung

Der Erwerb von Betrieben in der Insolvenz wird auch als „übertragende Sanierung" bezeichnet. Der Erwerber eines Unternehmens aus der Insolvenz wird aufgrund der Haftungskonsequenzen zumeist Vermögenswerte übernehmen wollen. Ein derartiger „Asset Deal" stellt in der Regel einen Betriebsübergang nach § 613a BGB dar.

Mit einer übertragenden Sanierung werden im Regelfall erhebliche Personalanpassungsmaßnahmen verbunden sein, um den zu veräußernden Betrieb für einen Investor attraktiv zu machen und ihn dann schnell zu veräußern.

II. Rechtsfolgen des § 613a BGB und Strategien zur Vermeidung

Auf einen Betriebserwerb, der nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Verkäufers durchgeführt wird, findet nach ständiger Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) § 613a BGB zwar hinsichtlich seiner Bestandsschutzfunktionen Anwendung, d. h., die Arbeitnehmer gehen mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über, jedoch haftet der Erwerber nicht für solche Verbindlichkeiten, die vor der Verfahrenseröffnung entstanden sind. Dieses ermöglicht insbesondere, die oft erheblichen Versorgungsanwartschaften „abzuhängen" und beim insolventen Unternehmensträger zu belassen. Der Erwerber haftet lediglich für den Teil der Betriebsrentenansprüche, der nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens erdient wird. Auch rückständige Gehaltszahlungen fallen damit nicht dem Erwerber zur Last.

Neben der Bereinigung von Altersansprüchen und sonstigen vorinsolvenzlichen Forderungen wird der Erwerber eines Betriebes gerade in der Insolvenz das Erfordernis einer Personalreduzierung erkennen – sei es, weil er aufgrund einer Integration des Betriebes in sein Unternehmen Synergieeffekte erzielt oder Doppelbesetzungen vermeiden möchte oder weil die bisherige Personalkapazität unangemessen hoch ist. In diesen Fällen hat der Erwerber – anders als bei dem Erwerb außerhalb der Insolvenz – die Möglichkeit, die Restrukturierung bereits vor der Übernahme durch den Insolvenzverwalter durchführen zu lassen. Außerhalb der Krise kann der Erwerber eines Betriebes eine Restrukturierung erst nach der Übernahme durchführen. Damit entsteht häufig das Problem, dass bei einem Personalabbau auch die bereits vorher beim Erwerber vorhandene „Stammbelegschaft" aufgrund der Vorgaben zur Sozialauswahl von Kündigungen betroffen ist. In diesen Fällen noch eine gelungene Integration der Stammbelegschaft und der neuen Belegschaft zu realisieren, dürfte entsprechend selten gelingen. Für den Fall der Insolvenz hat die Rechtsprechung dieses gravierende Problem gesehen und erkannt, dass bei einer Geltung dieser Regeln auch in der Insolvenz nur noch wenige Erwerber derartige Risiken eingehen würden. Zum Personalabbau vor Übernahme sind danach folgende Gestaltungen von der Rechtsprechung akzeptiert:

1. Kündigung nach Erwerberkonzept

Eine Gestaltungsmöglichkeit ist die „Kündigung des Betriebsveräußerers aufgrund eines Erwerberkonzepts". Der Insolvenzverwalter kann auf Basis eines vom Erwerber entwickelten Personalkonzepts vor der Übertragung einen Personalabbau umsetzen. Dabei kann der Insolvenzverwalter die kurze Kündigungsfrist (§ 113 InsO) und die weiteren besonderen arbeitsrechtlichen Instrumente (§§ 120 ff. InsO) nutzen (s. hierzu unter II. 3.). Nach der Rechtsprechung des BAG steht die Kündigung aufgrund eines Erwerberkonzepts nicht im Widerspruch zum Kündigungsverbot des § 613a Abs. 4 BGB.

Foto: panthermedia/Lisa Wahman

Das Erwerberkonzept muss nachvollziehbar darlegen, welche betrieblichen Veränderungen zu einem Wegfall von Beschäftigungsmöglichkeiten führen. Zudem muss das Erwerberkonzept verbindlich sein und seine Durchführung im Zeitpunkt des Zugangs der Kündigungserklärung bereits greifbare Formen angenommen haben.

Der Erfolg eines Personalabbaus aufgrund eines Erwerberkonzepts kann darüber hinaus abgesichert werden, wenn der Insolvenzverwalter mit dem Betriebsrat einen Interessenausgleich vereinbart, in dem die zu kündigenden Arbeitnehmer namentlich bezeichnet sind – „Interessenausgleich mit Namensliste", § 125 InsO.

2. Transfergesellschaft

Zur Bewältigung eines umfangreichen Personalabbaus in einer Unternehmenskrise hat sich auch der Einsatz einer „Transfergesellschaft" in der Praxis als geeignetes und zulässiges Mittel etabliert. Grundgedanke der Transfergesellschaft ist der zügige Personalabbau beim insolventen Arbeitgeber bei gleichzeitiger Rechtssicherheit durch einvernehmliche Überleitung der Arbeitnehmer in die Transfergesellschaft. Rechtlich wird dies durch einen Aufhebungsvertrag zwischen dem jeweiligen Arbeitnehmer und dem Insolvenzverwalter sowie einen neuen Arbeitsvertrag zwischen jeweiligem Arbeitnehmer und Transfergesellschaft (auch als sog. „dreiseitiger Vertrag") umgesetzt. Zeitlich nachgeschaltet ist die Übernahme eines Teils der Arbeitnehmer durch den Erwerber durch Begründung eines neuen Arbeitsverhältnisses. Auf diese neu begründeten Arbeitsverhältnisse findet § 613a BGB keine Anwendung, da die Arbeitsverhältnisse durch den zwischengeschalteten Wechsel in die Transfergesellschaft ihre Kontinuität verlieren.

In der Transfergesellschaft werden die Arbeitnehmer qualifiziert, fortgebildet, auf eine Anschlussbeschäftigung vorbereitet und vermittelt. Finanziert wird die Transfergesellschaft in der Hauptsache durch das von der Bundesagentur für Arbeit bereitgestellte sogenannte Transferkurzarbeitergeld (§ 111 SGB III) und durch Zuschüsse zu Transfermaßnahmen (§ 110 SGB III). Der Arbeitgeber hat aber die sog. Remanenzkosten (Sozialversicherungsbeiträge, Urlaubstage etc.) und Verwaltungskosten der Transfergesellschaft ebenso zu tragen wie etwa zum Kurzarbeitergeld gezahlte Aufstockungsbeiträge. Als Faustformel gilt: Ein Bruttomonatsgehalt finanziert zwei Monate Transfergesellschaft.

Soweit der Personalabbau eine Betriebsänderung gemäß § 111 BetrVG darstellt, muss ggf. ein Interessenausgleich und ein (Transfer-) Sozialplan mit dem Betriebsrat verhandelt werden. Da der Wechsel in eine Transfergesellschaft regelmäßig eine sozialverträgliche Lösung darstellt, wird zumeist ein Interessenausgleich und (Transfer-)Sozialplan mit dem Betriebsrat erfolgreich abgeschlossen.

Diese Gestaltung wird zudem in Bezug auf den Erwerber des mitarbeiterlosen Betriebs nicht als Umgehung des § 613a BGB angesehen, wenn es für den Arbeitnehmer ein „Risikogeschäft" ist, er also insbesondere keine feste Übernahmezusage erhalten hat.

3. Wichtige arbeitsrechtliche Sonderregelungen in der Insolvenz

Grundsätzlich kann der Insolvenzverwalter nach Eröffnung der Insolvenz von Sonderregelungen Gebrauch machen, die sich auch zugunsten eines Erwerbers auswirken können:

Die Insolvenzordnung beinhaltet in den §§ 113, 120 ff. InsO spezialgesetzliche Regelungen, die denen des allgemeinen Arbeitsrechtes vorgehen und die sich erheblich vorteilhaft für die Arbeitgeberseite auswirken können.

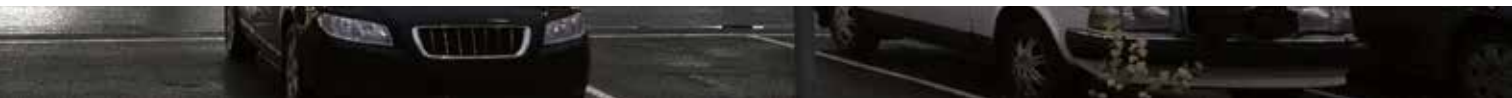
So beträgt z. B. gemäß § 113 InsO die Frist bei der Kündigung durch den Insolvenzverwalter für alle Arbeitsverhältnisse maximal drei Monate zum Monatsende, soweit nicht eine kürzere Kündigungsfrist maßgeblich ist. Darüber hinaus ermöglicht § 113 InsO die Kündigung befristeter und „unkündbarer" Arbeitsverhältnisse, die eine ordentliche Kündigung vertraglich nicht vorsehen bzw. ausschließen. Damit können u. a. auch Arbeitsverhältnisse, die tarifvertraglich eigentlich unkündbar sind (z. B. bei Mitarbeitern über 50 Jahren) beendet werden.

Als lex specialis zu § 1 KSchG bietet zudem beispielsweise § 125 InsO weitere Erleichterungen für die Durchführung betriebsbedingter Kündigungen für den Fall, dass der Insolvenzverwalter mit dem Betriebsrat einen Interessenausgleich abgeschlossen hat, in dem die Arbeitnehmer, denen gekündigt werden soll, namentlich bezeichnet sind. Nach § 125 Abs. 1 Nr. 1 InsO wird zum einen vermutet, dass die Kündigung der in der Namensliste enthaltenen Arbeitnehmer durch dringende betriebliche Erfordernisse gerechtfertigt ist. Zum anderen ist gemäß § 125 Abs. 1 Nr. 2 InsO die Sozialauswahl nur hinsichtlich der Auswahlkriterien Betriebszugehörigkeit, Lebensalter und Unterhaltspflichten gerichtlich überprüfbar. Zudem wird die gerichtliche Überprüfung der Sozialauswahl auf grobe Fehlerhaftigkeit beschränkt. Schließlich sind die Erhaltung und Schaffung einer ausgewogenen Personalstruktur als betriebliche Belange anerkannt.

Die vorstehend aufgeführten arbeitsrechtlichen Instrumentarien kann sich auch ein Erwerber nutzbar machen, wenn er das Unternehmen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens erwirbt und mit dem Insolvenzverwalter entsprechende Planungen erarbeitet und diese dann umsetzen lässt. Denn: Eine Kündigung wegen Betriebsübergangs ist auch dann nicht gemäß § 613a Abs. 4 BGB unzulässig, wenn sie der Rationalisierung zur Verbesserung der Verkaufschancen dient.

III. FAZIT

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass es zwar kein umfassendes „Arbeitssonderrecht" für den Betriebserwerb aus Krise und Insolvenz gibt. Jedoch gibt es zahlreiche insolvenzarbeitsrechtliche Besonderheiten, um insbesondere die zur Herstellung der Verkaufsfähigkeit eines insolventen Unternehmens gebotene Personalrestrukturierung zu ermöglichen. Gerade darin liegen die nicht zu unterschätzenden Chancen dieser Transaktionsform. Die sichere Beherrschung des arbeitsrechtlichen Umfelds einer „Distressed M&A-Transaktion" und deren fachkundige arbeitsrechtliche Begleitung ist daher in der Regel eine unerlässliche Voraussetzung für einen erfolgreichen Betriebserwerb aus Krise und Insolvenz.



Moderne **Insolvenzverwaltung**: Der Insolvenzverwalter als professioneller Partner

Plädoyer für einen Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Insolvenz als steuerbarem Sanierungsinstrument

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

Die Reform der Insolvenzordnung, kurz ESUG genannt, wird den Wandel im Berufsbild und im Selbstverständnis des Insolvenzverwalters weiter beschleunigen. Dies ist auch nötig, denn die erweiterten Restrukturierungsmöglichkeiten im Rahmen eines Insolvenzverfahrens erfordern heute mehr denn je professionelle Insolvenzverwalter, die nicht nur mit den Insolvenzgerichten, sondern auch mit der Führungsetage und den Beratern des in einer krisenhaften Situation befindlichen Unternehmens einschließlich etwaig schon eingebundener Gläubigervertreter auf Augenhöhe agieren und kommunizieren.

Ein professioneller Insolvenzverwalter versteht sich als Partner der Geschäftsführung des krisenbefangenen Unternehmens und nicht als dessen Scharfrichter.

Er verfügt nicht nur über das selbstverständlich erforderliche betriebswirtschaftliche und juristische Know-how, sondern auch über exzellente Soft Skills, die es ihm ermöglichen, in Gesprächen mit allen beteiligten Interessengruppen (Kunden, Gläubiger, Gesellschafter, Arbeitnehmer) möglicherweise verlorengegangenes Vertrauen wiederherzustellen. Eine regelmäßige Zertifizierung ist ebenso selbstverständlich wie die Mitgliedschaft in verschiedenen nationalen (VID) und internationalen Berufsverbänden (INSOL Europe) inkl. der damit einhergehenden Selbstverpflichtungen.

Er wird sich mit allen ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten – sei es als Sachwalter im Falle einer Eigenverwaltung oder als Insolvenzverwalter – für den Erhalt des Unternehmens einsetzen.

Er scheut hierbei auch manchmal erforderliche mehrjährige Betriebsfortführungen nicht, um das Unternehmen wieder auf eine gesunde Basis zu stellen und ist nötigenfalls auch bereit (und in der Lage), sich persönlich für Masse- oder Lieferantenkredite zu verbürgen. Englisch als Fremdsprache ist für ihn eine Selbstverständlichkeit, oftmals spricht er noch eine weitere Fremdsprache, sodass Verhandlungen mit ausländischen Kunden, Lieferanten oder Investoren von ihm persönlich geführt werden können.

Dieses Anforderungsprofil ist kein Wunschdenken mehr, sondern Realität! Die überwiegende Mehrheit der Top 300 der Insolvenzverwalter-Rankings (INDat-Report) erfüllt diese Voraussetzungen!

Neben einem professionellen Internetauftritt und einer überregionalen Aufstellung der Kanzlei als Mindestanforderungen sind einzelne Insolvenzverwalterkanzleien auch international bereits gut aufgestellt. Darüber hinaus ist es heutzutage problemlos möglich, im Vorfeld Erkundigungen einzuziehen. Jeder professionelle Insolvenzverwalter verfügt über einen langjährigen Track Record erfolgreicher Unternehmenssanierungen.

Da es für den Erfolg der Zusammenarbeit sehr wichtig ist, dass „die Chemie stimmt“, lohnt es sich, im Vorfeld das persönliche und vertrauliche Gespräch zu suchen, ggf. unter Anonymisierung des Krisenunternehmens.

Die Entwicklung der vergangenen Jahre wird sich in den kommenden Jahren noch beschleunigen: Professionelle Insolvenzverwaltung wird zum Regelfall und das Insolvenzverfahren in seinen vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten einschließlich des Unternehmenserhalts via Insolvenzplan zu einem allgemein anerkannten Weg, in Schieflage geratene Unternehmen zu sanieren.

Die Insolvenz wird nicht mehr als Makel, sondern als hilfreiches Sanierungsinstrument wahrgenommen und akzeptiert werden.

Die Voraussetzung dafür schaffen professionelle Insolvenzverwalter sowie professionell beratene Unternehmer gemeinsam.

Foto: panthermedia/wen hui wang

Zwei Jahre **ESUG**

Erste Erfahrungen mit dem neuen Recht

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

Das am 01.03.2012 in Kraft getretene ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) wurde bereits kurz nach der Verabschiedung – insbesondere – von deutschen Politikern als Meilenstein in der deutschen Insolvenzgeschichte bezeichnet.

Zwei Jahren nach Inkrafttreten dieser großen Reform lohnt sich ein Blick auf die dadurch eingetretenen rechtlichen Veränderungen und auf die ersten Erfahrungen mit dem neuen Recht.

I. Erste Erfahrungen mit den neuen Möglichkeiten

Während das Jahr 2012 noch eine recht verhaltene Inanspruchnahme der ESUG-Möglichkeiten zeigte, scheinen im Jahr 2013 die neuen insolvenzrechtlichen Sanierungsmittel durchaus in der Praxis angekommen zu sein.

Die praktische Anwendung der ESUG-Möglichkeiten zeigt ein positives Bild. Im gesamten Jahr 2012 – seit Inkrafttreten am 01.03.2012 – waren es lediglich 180 Verfahren, die in Eigenverwaltung (§ 270a InsO) oder unter dem sogenannten Schutzschirm (§ 270b InsO) durchgeführt wurden. Darunter waren freilich bekannte Namen wie zum Beispiel der TV-Hersteller Loewe oder die Bonner Immobiliengesellschaft IVG oder der Suhrkamp-Verlag.

Doch allein in den ersten drei Quartalen des Jahres 2013 – so weit liegen derzeit Zahlen vor – wurden insgesamt 110 Verfahren in Eigenverwaltung gemäß § 270a InsO und 95 weitere Verfahren unter dem Schutzschirm gemäß § 270b InsO eingeleitet. Es zeigt sich somit eine deutliche Zunahme der neuen (ESUG-) Verfahren im Laufe des Jahres 2013.

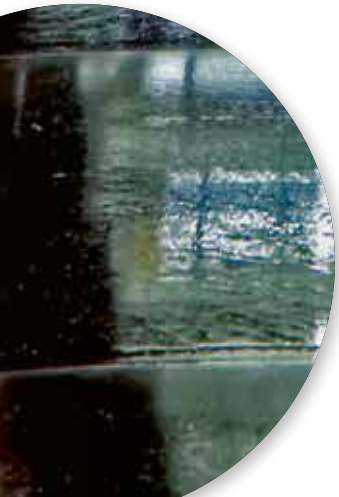
Großverfahren – wie bei Loewe, Fräger oder Middelberg – genießen sicherlich eine vordergründige Aufmerksamkeit, doch die Gesamtzahl der Verfahren lässt davon ausgehen, dass auch die Eigenverwaltung nach § 270a InsO und das Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO mittlerweile in der „normalen“ Praxis der insolvenznahen Restrukturierung und Sanierung angekommen sind.

II. Erkenntnisse

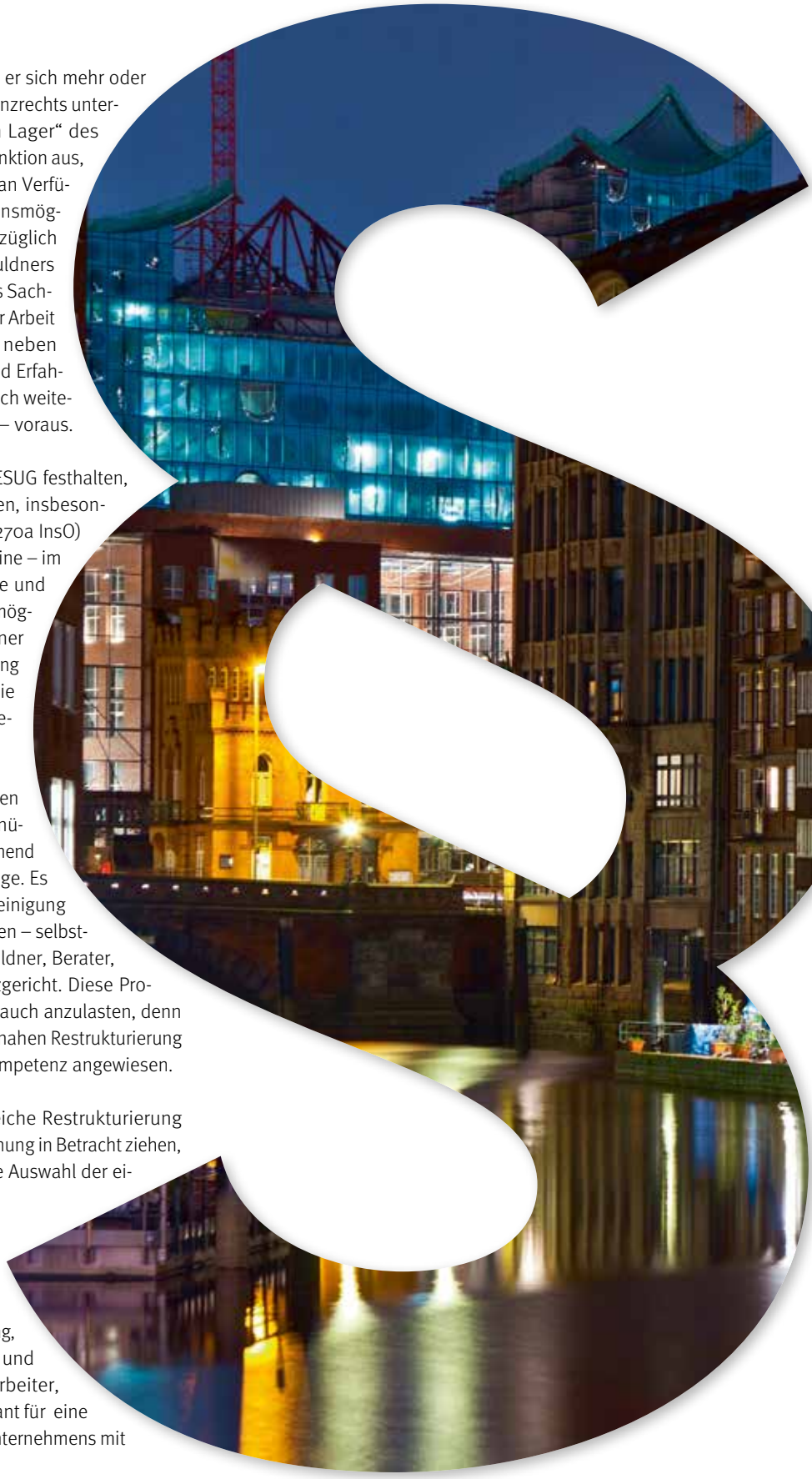
Grundsätzlich wurden mit den Änderungen des ESUGs sinnvolle und wirksame Möglichkeiten in der Insolvenzordnung geschaffen, die eine insolvenznahe, schnelle und unbürokratische Sanierung und Restrukturierung von Unternehmen ermöglicht. Insbesondere Verfahren der Eigenverwaltung und die Möglichkeit, einen Insolvenzplan unter einem Schutzschirm selbst zu erarbeiten, sind offenbar sinnvolle und wirksame Möglichkeiten, Unternehmen mit einem tragfähigen Geschäftskonzept wieder erfolgreich in den Markt zu bringen bzw. dort zu halten. Zahlreiche mittlerweile schon wieder erfolgreich abgeschlossene/beendete größere Verfahren zeigen dies.

Die Insolvenzverfahren nach §§ 270a, 270b InsO erfordern profundes Fachwissen, nicht nur in der Durchführung regulärer (bisheriger) Insolvenzverfahren, sondern auch besondere Kenntnisse im Bereich des neuen (ESUG-)Rechts. Neue Herausforderungen ergeben sich speziell im Bereich der ESUG-Verfahren in puncto Gesellschafterrechte von insolventen Unternehmen. Denn ein Wesensmerkmal der Verfahren nach §§ 270a, 270b InsO ist die Eigenverwaltung. D. h., dem Schuldner/schuldnerischen Unternehmen wird die Möglichkeit gegeben, sich im Rahmen des Insolvenzrechtes in gewissem Maße selbst zu sanieren, also weiterhin zu verwalten. Dem Schuldner wird hierbei ein sogenannter (vorläufiger) Sachwalter zur Seite gestellt, der im Grunde lediglich eine Art Kontrollinstanz oder erweiterte insolvenzgerichtliche Kontrolle darstellt und insbesondere dafür Sorge zu tragen hat, dass die Eigenverwaltung des Schuldners nicht zu Nachteilen für die Gläubiger führt.

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass der Schuldner bei guter Vorbereitung „seinen“ Sachwalter mit in das Verfahren bringen kann. Dies stellt sozusagen den



Fotos: panthermedia/Helga Kamerling, Joerg Hackemann



Bonus dar, den der Schuldner dafür erhält, dass er sich mehr oder weniger freiwillig den Bestimmungen des Insolvenzrechts unterwirft. Dennoch steht der Sachwalter nicht „im Lager“ des Schuldners, sondern übt eine objektive Kontrollfunktion aus, kann anderseits aber auch nicht den Schuldner an Verfügungen hindern, sondern hat als einzige Sanktionsmöglichkeit die Pflicht, dem Insolvenzgericht unverzüglich anzuzeigen, wenn durch das Handeln des Schuldners Nachteile für die Gläubiger drohen. Die Arbeit des Sachwalters unterscheidet sich somit sehr stark von der Arbeit des Insolvenzverwalters und setzt demnach, neben fundierten Kenntnissen des Insolvenzrechtes und Erfahrungen als Unternehmensinsolvenzverwalter, auch weitere Fähigkeiten – wie z. B. Mediationskenntnisse – voraus.

Im Ergebnis lässt sich somit nach 19 Monaten ESUG festhalten, dass die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere die Möglichkeiten der Eigenverwaltung (§ 270a InsO) und des Schutzschirmverfahrens (§ 270b InsO), eine – im Gegensatz zum alten Recht – unbürokratischere und schnellere Restrukturierung von Unternehmen ermöglichen können, allerdings nur, wenn der Schuldner selbst von Anfang an auf eine professionelle Beratung durch im neuen Recht bewanderte Personen, die erfahrene Restrukturierungsexperten und ausgewiesene Insolvenzrechtler sind, setzt.

Viele kleinere Beratungsfirmen scheinen – so zeigen die ersten Statistiken deutlich – hier eine ungenügende Beratung durchzuführen. So fehlt es anscheinend nicht nur an genügender Vorbereitung der Anträge. Es fehlt an ausreichender Ausarbeitung der Bescheinigung nach § 270b InsO, sondern auch an den einfachsten – selbstverständlichen – Abstimmungen zwischen Schuldner, Berater, vorläufigem Gläubigerausschuss und Insolvenzgericht. Diese Probleme sind dem schuldnerischen Unternehmen auch anzulasten, denn der Schuldner ist gerade im Vorfeld der insolvenznahen Restrukturierung auf seine Berater und deren Wissen und Fachkompetenz angewiesen.

Allen Unternehmern, die für sich eine erfolgreiche Restrukturierung mittels der neuen Möglichkeiten der Insolvenzordnung in Betracht ziehen, sollten somit ein besonderes Augenmerk auf die Auswahl der eigenen Berater legen.

Ein in Insolvenzsachen erfahrener Berater, ein fachkundiger und langjährig bestellter Insolvenzverwalter mit dem notwendigen Fachwissen, den entsprechenden Erfahrungen (in der Restrukturierung, Sanierung und Fortführung von Unternehmen) und auch mit der notwendigen Infrastruktur (Mitarbeiter, technische Infrastruktur) ist somit der beste Garant für eine erfolgreiche Sanierung/Restrukturierung eines Unternehmens mit den neuen Möglichkeiten.

Schlichten statt **richten!?**

Kaarina Hauer | Rechtsanwältin, Fachanwältin für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediatorin
Dr. iur. Jens-Christian Posselt | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsmediator
Dierkes & Partner Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Hamburg

Immer wenn Interessen, Zielsetzungen oder Wertvorstellungen von Menschen, Gruppen, Organisationen oder gar Staaten aufeinandertreffen und nicht miteinander vereinbar sind oder scheinen, sprechen wir von einem Konflikt. Die Frage ist nur, wie gehen wir damit um?

Die sicher prominenteste Äußerung dazu stammt vom Bundesverfassungsgericht aus dem Jahr 2007: „Eine zunächst streitige Problemlage durch eine einverständliche Lösung zu bewältigen, ist auch in einem Rechtsstaat grundsätzlich vorzugswürdig gegenüber einer richterlichen Streitentscheidung.“ Im Streitfall der Elbphilharmonie kam aus der Wirtschaft die Anregung, der Konflikt möge ohne Einschaltung der Gerichte z. B. im Wege einer Mediation gelöst werden. Dieses „Streitschlichtungstool“ wird im Ausland schon länger praktiziert; seit 2012 regelt das Mediationsgesetz auch bei uns erstmals die Mediation als „ein vertrauliches und strukturiertes Verfahren, bei dem Parteien mithilfe eines oder mehrerer Mediatoren freiwillig und eigenverantwortlich eine einvernehmliche Beilegung ihres Konflikts anstreben“.

Doch was unterscheidet die Mediation vom normalen Vergleichsgespräch? Mediation ist im Kern eine Verhandlung. Sie ist freiwillig und die Parteien erarbeiten ihre Lösung selbst. Das Besondere am Mediationsverfahren und der bedeutende Unterschied zu einem Vergleichsgespräch ist, dass die Interessen jeder Partei herausgearbeitet werden. Beispiele erfolgreicher Mediationen finden sich auf der Homepage der Hamburger Handelskammer unter www.hk24.de.

Die wesentlichen Vorteile der Mediation sind die Freiwilligkeit und die Selbstbestimmtheit, die Schnelligkeit und Vertraulichkeit des Verfahrens sowie eine hohe Erfolgsquote. Diese liegt bei ca. 70 – 80 % aller eingeleiteten Mediationsverfahren. Darüber hinaus haben Untersuchungen festgestellt, dass die Mediationsvergleiche beständig sind und die von den Parteien erarbeiteten Lösungen nachhaltig wirken. Von besonderem Interesse dürften für Kaufleute die vergleichsweise geringen Kosten eines Mediationsverfahrens sein.

Das Mediationsgesetz stellt darauf ab, dass bereits entstandene Konflikte gelöst werden sollen. Bevor es zu einer Mediation kommt, haben die Parteien häufig einen leidvollen Weg zunehmender Eskalation ihres Konfliktes hinter sich. Nehmen wir das Mobbing als einen Sonderfall der Konflikteskalation. Die wirtschaftlichen Folgen lassen sich beziffern: Unsere Unternehmen tragen einen Schaden wegen Mobbings von ca. 15 Mrd. Euro jährlich, weitere geschätzte 15 Mrd. Euro trägt unsere Sozialversicherung. Diese Kosten können eingespart werden, wenn frühzeitig ein Konfliktmanagementsystem eingeführt wird: Prävention von Konflikten, proaktiver Umgang mit Konflikten und organisatorische Verankerung des Systems in den Unternehmen.

Ein erster Schritt, die Konfliktkultur zu verbessern, könnte auch die Selbstverpflichtung sein, sich bei Konflikten zunächst um eine einvernehmliche Regelung zu bemühen. Aus diesem Grund haben einige Unternehmen einen „Conflict Codex“ unterzeichnet, in dem sich die Unterzeichner (lediglich) verpflichten, eine Mediation „ernsthaft in Betracht zu ziehen“.

Und wie sieht die Zukunft der Mediation aus? Im Ausland ist die Mediation bereits ein fester Bestandteil der Konfliktlösung. In Deutschland hingegen ist die Mediation bisher nur bei Großkonzernen in der geläufigen Praxis angekommen. Im Mittelstand läuft sie bisher schleppend, aber doch kontinuierlich an. Dies lässt den Rückschluss zu, dass die Mediation – nicht zuletzt aufgrund ihrer überwiegenden Vorteile – zwar langsam, aber sicher ihren Einzug auch im Mittelstand halten wird.

Fotos: panthermedia/Roland Maier, Yanik Chauvin

Die **Haftung der Geschäftsleiter** für ihre Mitarbeiter

Oliver Förster, LL.M. (UC Hastings) | Attorney-at-Law (California, USA)
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Steuerrecht
HUTH DIETRICH HAHN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft, Hamburg

Der seit einigen Jahren bestehende Trend, Geschäftsleiter wegen (vermeintlicher) Pflichtverletzungen auf Ersatz von Schäden des Unternehmens in Anspruch zu nehmen, hält unvermindert an. Lag der Fokus zunächst noch auf Vorständen börsennotierter Gesellschaften, hat die Regress- und Klagewelle zwischenzeitlich den Mittelstand erreicht. Dabei wird zunehmend versucht, den Geschäftsleiter aufgrund seiner Stellung als Organ der von ihm geführten Gesellschaft für Fehler der Mitarbeiter haftbar zu machen.

Kommt es zu Schäden durch Fehler von Mitarbeitern, scheint die Darlegung eines Schadensersatz auslösenden pflichtwidrigen Verhaltens des Geschäftsleiters auf den ersten Blick schwierig, denn schließlich hat nicht er, sondern der Mitarbeiter fehlerhaft gehandelt. In der Praxis wird dem Geschäftsleiter aber zunehmend die Verletzung seiner Pflicht zur Unternehmensorganisation vorgeworfen, frei nach dem Motto: „Wäre das Unternehmen ordnungsgemäß organisiert gewesen, hätte der Mitarbeiter keinen Schaden anrichten können."

Nach der dem Geschäftsleiter obliegenden Pflicht zur Unternehmensorganisation ist dem Unternehmen ein organisatorisches Grundgerüst zu geben, es ist in funktionsfähige und aufeinander abgestimmte Einheiten zu gliedern und es ist der unternehmensinterne Informationsfluss zu sichern. Es muss zudem ein Überwachungssystem eingerichtet werden, mit dem die Risiken für die Unternehmensfortführung erfasst und kontrolliert werden können. Der konkrete Inhalt dieser Pflichten richtet sich freilich stets nach Art und Größe des betreffenden Unternehmens. Dem Geschäftsleiter ist ein unternehmerisches Ermessen zuzubilligen.

Delegiert der Geschäftsleiter Aufgaben an Mitarbeiter, hat er nicht ständig zu argwöhnen, dass seine Mitarbeiter pflichtvergessen sind und sie auf Schritt und Tritt überwacht werden müssen. Er darf sich im Allgemeinen darauf verlassen, dass seine Delegatare die ihnen übertragenen Aufgaben pflichtgemäß erfüllen. Dies gilt jedenfalls so lange, als dass der Geschäftsleiter der bei ihm trotz Delegation verbleibenden Aufsichtspflicht genügt, insbesondere kein Anlass dazu besteht, an der gehörigen Erfüllung der übertragenen Aufgaben zu zweifeln.

Macht der Geschäftsleiter von seiner Delegationsbefugnis Gebrauch, lässt die Delegation seine Verantwortung nicht zur Gänze entfallen, sondern gibt ihr einen anderen Inhalt. Der Geschäftsleiter hat in diesem Falle für (1.) eine ordnungsgemäße Auswahl der Mitarbeiter (Auswahlpflicht), (2.) ihre den Aufgaben angemessene Einweisung und Information (Einweisungspflicht) sowie (3.) die erforderliche Überwachung (Überwachungspflicht) einzustehen.

Sofern die Größe des Unternehmens und die Komplexität der anfallenden Aufgaben dies erfordert, darf der Geschäftsleiter die Überwachung der Mitarbeiter ebenfalls delegieren (Meta-Überwachung).

Sind die mit der Wahrnehmung der Überwachungsaufgabe betrauten Personen sorgfältig ausgewählt und eingewiesen, d. h., existiert die erforderliche Überwachungsorganisation, darf sich der Geschäftsleiter auf die Überwachung der Überwacher beschränken.

Hat der Geschäftsleiter keinen konkreten Anlass, daran zu zweifeln, dass die von ihm eingesetzten Überwacher ihre Aufgaben korrekt erfüllen, und hat er darüber hinaus dafür Sorge getragen, dass er möglichst zuverlässig und früh von möglichen Missständen in der ansonsten sachgerecht eingerichteten Organisation erfährt, kann er auf das Funktionieren dieser Organisation vertrauen. Besteht hingegen ein konkreter Anlass zu Zweifeln, trifft ihn eine Interventions- bzw. Eingreifpflicht.

Nach alledem ist dem Geschäftsleiter anzuraten, die von ihm gewählte Unternehmensorganisation sorgfältig, auch bezüglich ihrer Gründe, zu dokumentieren. Die Organisation ist ständig darauf zu prüfen, ob sie einer Anpassung bedarf. Von großer Bedeutung ist ferner die regelmäßige, insbesondere aber auch stichprobenartige Überprüfung der Mitarbeiter und gegebenenfalls die Verhängung von Sanktionen. Hat der Geschäftsleiter Anlass zu der Annahme, dass ein Mitarbeiter seine Aufgaben nicht pflichtgemäß erfüllt, muss der Geschäftsleiter sofort einschreiten. Missachtet der Geschäftsleiter diese Grundsätze, wird er sich schnell dem Vorwurf der Verletzung seiner Organisationspflichten ausgesetzt sehen und wegen der ihn treffenden Last zum Nachweis der Erfüllung seiner Pflichten in eine schwierige Lage gelangen. Er wird dann für Fehler seiner Mitarbeiter haften.

Compliance-Management im Mittelstand

Dr. oec. Oliver Bungartz | Leiter Risk Advisory Services (RAS) Deutschland
BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Hamburg

Kaum ein Thema wird im aktuellen Wirtschaftsgeschehen so häufig diskutiert wie das der „Compliance". In der breiten Öffentlichkeit ist fast täglich von der Notwendigkeit zur Einrichtung von Compliance-Management-Systemen (CMS) die Rede und Chief Compliance Officer (CCO) scheinen dringend gesucht zu werden. Über die Fälle, in denen Organisationen oder einzelne Personen „non-compliant" gehandelt haben, kann täglich in der Zeitung gelesen werden. Jedoch bleibt oft die Frage offen: Was bedeutet „Compliance" eigentlich?

Übersetzt bedeutet „Compliance" nichts anderes als die Einhaltung von Regeln. Dies schließt nach gängigen Definitionen externe Regelungen (insbesondere Gesetze) als auch unternehmensinterne Regelungen mit ein. Wie bei jedem Spiel, müssen anscheinend auch im wirtschaftlichen Handeln jeglicher Organisationen und Unternehmen Regeln eingehalten werden. Diese nicht unbedingt neue Erkenntnis gilt natürlich auch – oder insbesondere – im Mittelstand.

Die öffentliche Wahrnehmung mit Bezug auf wirtschaftskriminelle Handlungen (z. B. Betrug, Untreue, Korruption oder Wettbewerbsdelikte) ist gerade im Mittelstand besonders sensibel. Dabei geht es auch um indirekte Schäden, wie z. B. den Reputationsverlust und dern daraus resultierenden politischen Druck. Die Kosten für die Aufarbeitung eines Regelverstoßes sind schwer abzuschätzen. Datenschutzaspekte sind neben wachsenden Haftungsrisiken für Vertretungs- und Überwachungsorgane zunehmend im Fokus. Nur einige weitere Beispiele sind Normen in den Bereichen Antikorruptionsrecht, Strafrecht, Arbeitsrecht und Persönlichkeitsrecht (z. B. allgemeines Gleichstellungsgesetz), Arbeitssicherheitsrecht, Datenschutz- und Datensicherheitsvorschriften sowie Gesundheitsbestimmungen und Umweltrecht.

Es wird schnell deutlich, dass ein regelkonformes Spiel erst möglich ist, wenn die relevanten Regeln vollständig bekannt sind. Dies bedeutet, dass die Analyse der Anforderungen bzw. eine Inventur aller zu beachtenden Gesetze und Regelungen für eine erfolgreiche Etablierung eines CMS an oberster Stelle stehen muss.

Zunehmende Fälle von Wirtschaftskriminalität und die dadurch verstärkte Wahrnehmung der Compliance-Problematik führten schon in der Vergangenheit zu einer verschärften Regulierung und strengeren Gesetzgebung. Im Zusammenhang damit haben steigende Haftungsrisiken und dafür notwendige Sicherungsmaßnahmen die Notwendigkeit für einen Compliance-Standard verdeutlicht.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW) hat mit der Veröffentlichung des Prüfungsstandards „Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance Management Systemen (IDW PS 980)" auf diese Entwicklungen reagiert. In diesem Prüfungsstandard wird Compliance allgemein als die Einhaltung von Regeln (z. B. Gesetze, vertragliche Verpflichtungen und interne Reglungen oder Richtlinien) verstanden.

Auch wenn eine Prüfung des CMS nach dem IDW-Standard bislang freiwillig erfolgt und insb. durch große Konzerne beauftragt wird, setzt die Verlautbarung Maßstäbe und gibt wichtige Anregungen und Vorgaben auch für mittelständische Unternehmen.

Nach Auffassung des IDW sind unter einem CMS die auf der Grundlage der von den gesetzlichen Vertretern festgelegten Ziele eingeführten Grundsätze und Maßnahmen einer Organisation zu verstehen, die auf die Sicherstellung eines regelkonformen Verhaltens der gesetzlichen Vertreter und der Mitarbeiter des Unternehmens sowie ggf. von Dritten abzielen, d. h. auf die Einhaltung bestimmter Regeln bzw. die Verhinderung von wesentlichen Verstößen (Regelverstöße).

Foto: panthermedia/alphaspirit

Die Angemessenheit eines CMS ist nach dieser Definition gegeben, wenn es mit hinreichender Sicherheit gewährleistet, dass Risiken für wesentliche Verstöße gegen die betreffenden Regeln rechtzeitig erkannt und Verstöße verhindert werden. Hierzu zählt nach Auffassung des IDW auch, dass bereits eingetretene Verstöße an die zuständige Stelle im Unternehmen zu berichten sind, damit die notwendigen Konsequenzen für eine Verbesserung des CMS getroffen werden.

Die Konzeption eines CMS umfasst nach IDW PS 980 die folgenden miteinander in Wechselwirkung stehenden Grundelemente, die in die Geschäftsabläufe eingebunden sind:

- Compliance-Kultur
- Compliance-Ziele
- Compliance-Risiken
- Compliance-Programm
- Compliance-Organisation
- Compliance-Kommunikation
- Compliance-Überwachung & -Verbesserung.

Das IDW versteht unter CMS-Grundsätzen allgemein anerkannte Rahmenkonzepte, andere angemessene Rahmenkonzepte oder vom Unternehmen selbst entwickelte Grundsätze für CMS. Als anerkanntes Rahmenkonzept für ein CMS nennt das IDW explizit das ERM-Konzept des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

Das ERM-Rahmenwerk ist ursprünglich als umfassendes Modell eines unternehmensweiten Risikomanagements entwickelt worden und umfasst auch das interne Kontrollsystem (IKS). Nach dem COSO-Ansatz ist die Regeleinhaltung (Compliance) ein Ziel des Risikomanagements. Andersherum interpretiert: Wird die „Nicht-Einhaltung (Non-Compliance)“ von Regeln als Risiko betrachtet, ist und war Compliance schon immer Teil eines umfassenden Risikomanagements.

Gerade im Mittelstand sind aufgrund z. B. eingeschränkter finanzieller und personeller Ressourcen die Zusammenhänge von CMS, Risikomanagement und IKS zu berücksichtigen. Die systematische Implementierung eines umfassenden Systems sollte in einem integrierten Ansatz münden, um ein schlankes, den gesetzlichen Anforderungen entsprechendes sowie effektives und effizientes System zu etablieren.

FAZIT

Auch wenn bei dieser Betrachtungsweise dem Compliance-Management der Zauber eines „neuen“ Lösungsansatzes genommen wird, bleibt das regelkonforme Spiel eine stetige Herausforderung, der sich auch mittelständische Unternehmen unweigerlich zu stellen haben.

Außen- und Sonderprüfungen des Finanzamts

Welche Mitwirkungspflichten treffen den Steuerpflichtigen während der Durchführung?

Frank Biermann | Steuerberater
Thomas Dempewolf | Steuerberater
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

Die Abgabenordnung (AO) stellt klar, dass Außenprüfer die Besteuerungsgrundlagen zugunsten wie zuungunsten des Steuerpflichtigen zu prüfen haben. Darauf weist auch die Finanzverwaltung selbst in ihrer Ende 2013 aktualisierten Zusammenstellung „Hinweise auf die wesentlichen Rechte und Mitwirkungspflichten des Steuerpflichtigen bei der Außenprüfung“ gleich zu Beginn hin. Mit Blick auf die entstehenden Kosten und alljährlichen Mehrsteuern und Zinsen in Milliardenhöhe, die sich aus Betriebsprüfungen ergeben, vermittelt sich den betroffenen Steuerpflichtigen oft ein anderer Eindruck.

Die Finanzverwaltung teilt Steuerpflichtige, bei denen Außenprüfungen vorzunehmen sind, aufgrund ihrer Umsatzerlöse bzw. steuerlichen Gewinne in vier Größenklassen ein, namentlich Groß-, Mittel-, Klein- und Kleinstbetriebe. Während bei Großbetrieben, Konzern- oder international verbundenen Unternehmen der aktuelle Prüfungszeitraum an den vorherigen anschließen soll (sogenannte Anschlussprüfung), ist für andere Betriebe nur ein Prüfungszeitraum von i. d. R. nicht mehr als drei Besteuerungszeiträumen vorgesehen. Tatsächlich werden Großbetriebe im Schnitt alle 4,6 Jahre geprüft, Mittelbetriebe dagegen nur alle 15,2 Jahre (Stand: 2012). Da knapp 80 % aller Mehrergebnisse – 19 Mrd. Euro im Jahr 2012 ohne Lohnsteuer-Außenprüfungen (760 Mio. Euro), Umsatzsteuer-Sonderprüfungen (2,3 Mrd. Euro) und Steuerfahndung – auf diese Großbetriebe entfallen, sollten sich insbesondere deren gesetzliche Vertreter über die Mitwirkungspflichten bei der Durchführung solcher Betriebsprüfungen im Klaren sein.

Zweck der Außenprüfung ist die Ermittlung und Beurteilung der steuerlich bedeutsamen Sachverhalte, um die Gleichmäßigkeit der Besteuerung sicherzustellen. Die Außenprüfung soll also dazu beitragen, dass die Steuergesetze gerecht und gleichmäßig angewendet werden. Um diese Aufgabe erfüllen zu können, hat der Steuerpflichtige bei der Feststellung der Sachverhalte, die für die Besteuerung erheblich sein können, mitzuwirken (§ 200 Abs. 1 AO). Dies bedeutet, dass er die erheblichen Tatsachen grundsätzlich vollständig und wahrheitsgemäß offenzulegen hat. Insbesondere sind dabei Auskünfte zu erteilen, Aufzeichnungen, Bücher, Geschäftspapiere und andere Unterlagen zur Einsicht und Prüfung vorzulegen und die zum Verständnis der Aufzeichnungen erforderlichen Erläuterungen zu geben.

Falls die Unterlagen mithilfe eines Datenverarbeitungssystems (DV-System) erstellt worden sind, darf der Außenprüfer auch Einsicht in die gespeicherten Daten nehmen und das DV-System zur Prüfung der Unterlagen verwenden. Weiterhin kann er verlangen, dass die Daten nach seiner Vorgabe maschinell ausgewertet oder die gespeicherten Unterlagen und Aufzeichnungen auf einem maschinell verwertbaren Datenträger zur Verfügung gestellt werden. Hierfür sind bereits im Vorfeld erhebliche Maßnahmen seitens des Steuerpflichtigen zu ergreifen, insbesondere auch im Hinblick darauf, dass dem Prüfer nur die steuerlich relevanten und nicht unnötig auch noch andere Daten zur Verfügung gestellt werden sollten.

Neben den speziellen Mitwirkungspflichten für die Außenprüfung finden auch die allgemeinen Mitwirkungspflichten des § 90 AO Anwendung. Danach sind alle für die Besteuerung erheblichen Tatsachen wahrheitsgemäß offenzulegen. Insbesondere bei Auslandssachverhalten besteht eine erhöhte Mitwirkungspflicht. Sie sieht vor, dass der Steuerpflichtige alle rechtlichen und tatsächlichen Möglichkeiten ausschöpfen muss, um den fraglichen Sachverhalt aufzuklären und die erforderlichen Beweismittel zu beschaffen. Zusätzlich sind bei Auslandsgeschäften mit sog. nahestehenden

Foto: panthermedia/Igor Mojzes

Personen Verrechnungspreisdokumentationen vorzulegen. Hierzu bestehen strenge Anforderungen, die ohne spezielle Expertise kaum zu bewältigen sind. Auch für die Gewinnabgrenzung bei Betriebsstätten bestehen besondere Aufzeichnungspflichten. Steuerpflichtige sollten darauf achten, frühzeitig die erforderlichen Dokumentationen – ggf. mit fachkundiger in- und ausländischer Hilfe – zu erstellen, um im Falle einer Außenprüfung nicht unnötig unter Zeitdruck zu geraten.

Im Hinblick auf Auslandsbeteiligungen bestehen noch weitere Meldepflichten (§ 138 Abs. 2 AO). Die Gründung und der Erwerb von Betrieben und Betriebsstätten im Ausland sowie die Beteiligung an ausländischen Personengesellschaften oder deren Aufgabe oder Änderung sind dem zuständigen Finanzamt innerhalb von fünf Monaten nach Ablauf des Kalenderjahres mitzuteilen, in dem sie stattgefunden haben. Im Rahmen einer Außenprüfung kann es leicht zur Aufdeckung solcher Sachverhalte kommen. Ist die Anzeige vorsätzlich oder leichtfertig unterblieben, kann dies zur Festsetzung einer Geldbuße führen.

Die beschriebenen Mitwirkungspflichten können grundsätzlich von der Finanzbehörde erzwungen werden, beispielsweise durch Festsetzung eines Zwangsgeldes. Eine Ausnahme besteht nur, wenn der zur Mitwirkung Verpflichtete dadurch gezwungen würde, sich selbst wegen einer Steuerstraftat oder Steuerordnungswidrigkeit zu belasten.

Neben dem Zwangsgeld droht dem Steuerpflichtigen seit einigen Jahren außerdem ein Verzögerungsgeld (§ 146 Abs. 2b AO), wenn er den genannten Pflichten zur Einräumung des Datenzugriffs, zur Erteilung von Auskünften oder zur Vorlage angeforderter Unterlagen nicht innerhalb einer vom Finanzamt gesetzten angemessenen Frist nachkommt. Das Verzögerungsgeld kann zwischen 2 500 und 250 000 Euro festgesetzt werden und somit eine erhebliche Belastung darstellen.

Auch ohne Zwangs- oder Verzögerungsgelder ist die Außenprüfung für den Betroffenen durchaus kostspielig, denn er hat alle Aufwendungen zu tragen, die bei der Erfüllung seiner Mitwirkungspflichten entstehen. Dazu gehört auch, dass der Außenprüfer einen geeigneten Raum bzw. Arbeitsplatz zur Verfügung gestellt bekommt, der mit den erforderlichen Hilfsmitteln für den Zugriff auf das DV-System ausgestattet ist. Hinzu kommen – je nach Umfang der Außenprüfung – Kosten für Personal oder andere sachkundige Auskunftspersonen (Steuerberater), die dem Prüfer für Auskünfte zur Verfügung stehen.

Nicht zu unterschätzen sind auch die auf Steuernachzahlungen anfallenden Zinsen, die beim Satz von 6 % p. a. inzwischen einen erheblichen Teil des Mehrergebnisses ausmachen. Der Zinslauf beginnt 15 Monate nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Steuer entstanden ist. Im Zuge der regelmäßig zeitlich versetzten Prüfungen durch das Finanzamt kommen hier durchaus maßgebliche Zeiträume für den Zinslauf zusammen.

Alle genannten Grundsätze gelten auch für die Umsatzsteuer-Sonderprüfung. Diese ist im Gesetz nicht ausdrücklich genannt, stellt aber eine Sonderform der Außenprüfung dar, die lediglich auf eine Steuerart beschränkt ist (dies erlaubt § 194 Abs. 1 S. 2 AO). Im Jahr 2012 fanden über 91 000 Umsatzsteuer-Sonderprüfungen statt, die unabhängig vom Turnus der allgemeinen Außenprüfung durchgeführt wurden. Zudem kann auch hinsichtlich der Umsatzsteuer eine unangekündigte Nachschau in den Geschäftsräumen des Steuerpflichtigen stattfinden. Wird diese dann in eine Außenprüfung übergeleitet, besteht in zeitlicher Hinsicht wieder die Gefahr eines Verzögerungsgeldes, wenn Unterlagen verspätet vorgelegt werden. Die Ergebnisse wirken sich oft besonders belastend auf die Steuerpflichtigen aus. Versagt beispielsweise der Prüfer die Steuerfreiheit bestimmter Umsätze, wird die Umsatzsteuer aus dem vereinnahmten Entgelt herausgerechnet. Dadurch fließt nicht nur Liquidität ab, sondern es verringert sich zugleich der erwirtschaftete Gewinn, was für den Steuerpflichtigen aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu weiteren Konsequenzen führen kann.

Mit der Lohnsteuer-Nachschau (§ 42g EStG) hat der Gesetzgeber Mitte 2013 ferner ein neues Verfahren zur zeitnahen Aufklärung steuerlicher Sachverhalte eingeführt, das der Sicherstellung einer ordnungsgemäßen Einbehaltung und Abführung der Lohnsteuer dienen soll. Die Besonderheit besteht darin, dass die Finanzbehörden ohne vorherige Ankündigung und außerhalb von Lohnsteuer-Außenprüfungen Lohn- und Gehaltsunterlagen in den Geschäftsräumen prüfen dürfen und dazu unter bestimmten Voraussetzungen während der üblichen Geschäftszeiten sogar deren unmittelbare Vorlage verlangen können. Wenn die Feststellungen dazu Anlass geben, kann sogar ohne die sonst erforderliche vorherige Prüfungsanordnung zu einer Lohnsteuer-Außenprüfung übergegangen werden. Arbeitgeber sollten sich damit auf weiteren Besuch vom Finanzamt einstellen und die richtigen Vorkehrungen treffen, denn auch hier droht wieder ein Verzögerungsgeld von mindestens 2 500 Euro, wenn Unterlagen verspätet vorgelegt werden.

INFO

Geschäftsführer und Vorstände haben die steuerlichen Pflichten juristischer Personen zu erfüllen. Kommen sie diesen vorsätzlich oder grob fahrlässig nicht nach, haften sie, soweit Steueransprüche nicht rechtzeitig festgesetzt oder erfüllt werden. Da nur die Vertreter der juristischen Person eine Steuerhinterziehung begehen können, sollten sie deshalb stets bedenken, dass eine strafbefreiende Selbstanzeige ausgeschlossen ist, sobald eine Prüfungsanordnung für die entsprechende Steuerart vorliegt.

Verrechnungspreise

Internationale Einkünfteabgrenzung im Blickfeld der Steuerverwaltung

Matthias Müller | Rechtsanwalt, Steuerberater
Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg

Infolge zunehmender Globalisierung übertragen mittelständische Unternehmen Dienstleistungen und Produktion immer häufiger auf verbundene Unternehmen im Ausland. Allgemein anerkannt ist aber, dass der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens dort versteuert werden soll, wo er entsteht. Daher befürchtet die Finanzverwaltung, dass deutsche Steuerpflichtige ihre wesentlichen Einkünfte auf Staaten mit niedrigeren Steuersätzen nicht aus wirtschaftlichen Erwägungen verlagern, sondern ausschließlich, um Steuern zu sparen. Denn die Verlagerung von Produktion und Dienstleistungen ins Ausland hat Einfluss auf die Steuerquote des Gesamtunternehmens.

Die Weltwirtschaft wächst auch aufgrund neuer Geschäftsmodelle zunehmend schneller zusammen, laut OECD reagieren die Steuergesetze aber nicht schnell genug auf die neuen Marktumstände. Nach der Analyse, welche Geschäftsmodelle besonders oft zu Gewinnkürzungen und -verschiebungen führen, hat die OECD generelle Maßnahmen gegen das sogenannte Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) zur Anpassung der Steuergesetze und der Doppelbesteuerungsabkommen in einem Aktionsplan zusammengestellt. Auf dieser Grundlage sollen bis Ende 2015 Regelungen gegen Gewinnkürzungen und Gewinnverlagerungen international abgestimmt werden.

Auch im Lichte dieser zu erwartenden Maßnahmen wird die Bedeutung der grenzüberschreitenden Einkünfteabgrenzung weiter zunehmen. Der Unternehmer wird bei Auslandssachverhalten daher zu immer umfassenderer Mitwirkung bei der Ermittlung steuerrelevanter Tatsachen verpflichtet. Denn das Entgelt für Lieferungen und Leistungen zwischen verbundenen Unternehmen wird durch komplexe betriebswirtschaftliche und steuerliche Überlegungen bestimmt. Nach Einschätzung der Verwaltung berechtigen derartig festgelegte Preise zu einer Gewinnkorrektur, wenn sie nicht dem zwischen fremden Dritten üblichen Marktpreis entsprechen. Deshalb verlangt die Verwaltung von Unternehmen, die Warenlieferungen von mindestens 5 Mio. Euro oder Dienstleistungen von mindestens 5 000 Euro p. a. an nahestehende ausländische Personen erbringen, neben der Erteilung von Auskünften und der Vorlage vorhandener Unterlagen zusätzlich eine gesonderte Verrechnungspreisdokumentation. Die von Deutschland erarbeiteten Anforderungen zu deren Inhalt und Ordnungsmäßigkeit sind auch im internationalen Vergleich besonders hoch; der vorgesehene Detaillierungsgrad der Dokumentation führt zwar zu erheblichem Mehraufwand, ermöglicht bei der Gestaltung der Verrechnungspreise aber auch weitgehende Rechtssicherheit und kann ein echtes Controllinginstrument ergeben.

I. Die Verrechnungspreisdokumentation

Ordnungsgemäße Aufzeichnungen müssen Art und Inhalt der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden ausländischen Personen beschreiben. Zwingend sind eine Sachverhalts- und eine Angemessenheitsdokumentation.

1. Sachverhaltsdokumentation

Die Sachverhaltsdokumentation ermöglicht den Einblick in den wesentlichen Wertschöpfungsprozess des Unternehmens. Sie umfasst die Darlegung

- der allgemeinen wirtschaftlichen und rechtlichen Informationen über den Geschäftsbetrieb,
- der Organisationsstruktur und der Beteiligungsverhältnisse sowie
- des Inhalts und der Auswirkungen der Geschäftsbeziehungen im Einzelnen (z. B. Einkaufsverträge, Verträge über F & E, Lizenzen, Entsendungen) mit einer entsprechenden Auflistung.

Die Informationsbeschaffung im Zusammmenhang mit der Sachverhaltsdokumentation stellt für viele Unternehmen eine große Hürde dar. Hier sind insbesondere Geschäftsleitung und Controlling gefordert, um in enger Zusammenarbeit mit den externen Beratern die organisatorische Struktur des Gesamtunternehmens und die bestehenden konzerninternen Verträge aufzunehmen und festzustellen, welche Verträge tatsächlich gelebt werden.

Fotos: panthermedia/Bernd Leitner, Kleeberg

Dabei können häufig Schwachstellen ermittelt werden, die kommunikative, steuerliche und betriebswirtschaftliche Anpassungen erforderlich machen und idealerweise zu einer Optimierung betrieblicher Abläufe und steuerlicher Belastungen führen. Nicht umgesetzte Verträge, fehlende nachvollziehbare Überlegungen zur Kostenbasis der Preiskalkulationen, unangemessene Quersubventionen oder inkonsistente Verrechnungspreismodelle werden im Rahmen der Sachverhaltsdokumentation aufgedeckt. Ein rechtzeitiges Projektmanagement zur steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Aufarbeitung der konzerninternen Verrechnungen kann daher der Anfang eines sinnvollen Controllings für das Unternehmen sein.

Die erforderliche Funktions- und Risikoanalyse veranschaulicht den relativen Wertschöpfungsbeitrag jedes beteiligten Konzernunternehmens und ist im weiteren Verlauf entscheidend bei der Auswahl einer geeigneten Methode zur Bestimmung der Verrechnungspreise.

Tabelle: Funktions- und Risikoanalyse einer Mutter mit Vertriebstochter

	Bedeutung	Mutter	Tochter
Funktionen			
F & E	***	***	–
Produktion	**	**	–
Vertrieb	**	–	**
Risiken			
Marktrisiko	***	***	–
Gewährleistungsrisiko	*	*	–
Lagerisiko	**	*	*
Wirtschaftsgüter			
Patente	***	***	–
Kundenstamm	**	–	**
Technologie	***	***	–

Die Tabelle zeigt einen Konzern mit einer Muttergesellschaft und einer Vertriebstochter. Trägt die Tochtergesellschaft – wie im Beispiel – nur geringe Risiken, kommt die Anwendung von einfachen Methoden zur Berechnung der konzerninternen Verrechnungspreise in Betracht. Im Bereich von Forschung & Entwicklung, aber auch der Produktion ergeben sich allerdings meist deutlich komplexere Abgrenzungsprobleme.

2. Angemessenheitsdokumentation

Die Angemessenheitsdokumentation wird aus der Funktions- und Risikoanalyse abgeleitet und ist Kern der Aufzeichnungen. Dieser Teil der Unterlagen muss der Finanzverwaltung plausibel darlegen, dass der vereinbarte Verrechnungspreis dem zwischen fremden Dritten zu vereinbarenden Preis entspricht. Die Verwaltung verlangt

- eine Darstellung anhand von betriebsinternen und betriebsexternen Vergleichsdaten, dass die festgelegten Preise innerhalb der Bandbreite bei vergleichbaren Geschäften liegen und damit angemessen sind und
- für jede Transaktion oder Transaktionsgruppe die Begründung, dass die zur Preisermittlung angewendete Methode besser als eine andere geeignet ist.

II. Verrechnungspreismethoden

Aus steuerlichen Gründen sollte der zwar grundsätzlich frei zu vereinbarende Verrechnungspreis nach den gesetzlich anerkannten „transaktionsbezogenen Standardmethoden“ ermittelt werden, soweit sinnvolle vergleichbare Marktpreise oder Margen verfügbar sind. Sollten diese in Ausnahmefällen nicht anwendbar sein, kann das Unternehmen auf „transaktionsbezogene Gewinnmethoden“ ausweichen. Diese versuchen, geeignete Vergleichswerte innerhalb des Unternehmens zur Berechnung zu finden.

Fazit

Die zunehmenden Sorgen der nationalen Gesetzgeber und Finanzverwaltungen vor dem Entzug von Steuersubstrat führen zu immer stärkeren Belastungen des international tätigen Mittelstands. Die kommenden Betriebsprüfungen werden grenzüberschreitende Geschäfte immer stärker ins Visier nehmen. Es ist daher mittlerweile unerlässlich geworden, auch kurzfristig auf die Anforderung von Dokumenten zu diesen Vorgängen durch die Verwaltung reagieren zu können. Wer die Datenlage bis heute noch nicht auf die entsprechenden Anfragen der Finanzverwaltung ausgerichtet hat und lediglich unter Zeitdruck erarbeitete Unterlagen vorlegt, wird in der Diskussion mit dem Betriebsprüfer voraussichtlich nicht das Ergebnis erzielen, das bei Übergabe einer frühzeitig und in ausreichender Tiefe erarbeiteten Dokumentation erreicht werden könnte. Die verspätete Erarbeitung der erforderlichen Dokumentation kann zudem zu empfindlichen Strafzuschlägen und Mehrsteuern führen. Daher ist rechtzeitiges und vorausschauendes Handeln unter frühzeitiger Einbeziehung eines Beraters, der über ein leistungsfähiges internationales Netzwerk verfügt, geboten.

SANKTIONEN

Werden Unterlagen gar nicht oder unverwertbar vorgelegt, sind neben Hinzuschätzungen auch Strafzuschläge fällig:

Bei der Schätzung von Verrechnungspreisen kann die Verwaltung die ihrer Meinung nach angemessenen Preise ansetzen und Preisspannen zulasten des Unternehmens ausschöpfen. Hinzu kommt ein Strafzuschlag von 5 – 10 % des Mehrbetrags der Einkünfte, mindestens aber i. H. v. 5 000 Euro.

Wird die Frist zur Vorlage der Aufzeichnungen versäumt, wird ein Verspätungszuschlag von 100 Euro pro Tag fällig.

Immobilieninvestments und deren Besteuerung mit Schwerpunkt **Grunderwerbsteuer**

Dipl.-Kffr. Britta Martens | Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin
Dipl.-Kffr. Doreen Schmidt | Steuerberaterin
TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

Immobilien sind nach wie vor die beliebteste Anlageklasse in Deutschland. Möglich sind Immobilieninvestitionen als Direktinvestment („Asset Deal") oder auch im Rahmen eines Kaufs von Anteilen einer grundbesitzenden Gesellschaft („Share Deal"). Gewerblicher Grundstückshandel, Grunderwerbsteuer und umsatzsteuerliche Konsequenzen sind einige der steuerlichen Rahmenbedingungen, mit denen sich Investoren in Immobilien auseinandersetzen müssen.

Ertrags- und umsatzsteuerliche Aspekte

Für die Besteuerung von Immobilieninvestments ist die Unterscheidung, in welcher Sphäre sich die Immobilien befinden, von entscheidender Bedeutung. Werden die Immobilien im Privatvermögen gehalten, erzielt der Steuerpflichtige Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung; die Veräußerung der Immobilie kann unter Beachtung der Spekulationsfrist von 10 Jahren steuerfrei im Rahmen des § 23 EStG erfolgen. Anders erfolgt die Qualifizierung der Einkünfte aus Immobilienbesitz, der sich im Betriebsvermögen befindet. Sowohl die laufenden Einkünfte aus der Vermietung und Verpachtung als auch Gewinne aus der Veräußerung der Immobilie stellen Einkünfte aus Gewerbebetrieb dar. Es ergeben sich andere steuerliche Konsequenzen, wie z. B. Abschreibungen, Behandlung von Zuschüssen, die Möglichkeit der Übertragung von stillen Reserven, Gewerbesteuer usw. Zu beachten ist ferner, ob ein gewerblicher Grundstückshandel vorliegt, der durch die Veräußerung mehrerer Grundstücke aus dem Privatvermögen begründet werden kann und zu Einkünften aus Gewerbebetrieb führt.

Weiterhin sind im Rahmen der Immobilieninvestments die umsatzsteuerlichen Konsequenzen vielfältig und ebenfalls von großer Bedeutung. Diese reichen vom Kauf/Verkauf mit oder ohne Umsatzsteuer, umsatzsteuerfreier Vermietung oder Optierung zum Verzicht auf die Steuerbefreiung bis zum Vorsteuerabzug und Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG.

Grunderwerbsteuerliche Aspekte

Eine Fülle an Gestaltungsmöglichkeiten bieten die Regelungen im Bereich der Grunderwerbsteuer. Der Grunderwerbsteuer unterliegen grundsätzlich alle inländischen Grundstücksübertragungen. Dabei bemisst sich die Steuer nach dem Wert der Gegenleistung. Die Gegenleistung umfasst alles, was der Erwerber aufwendet, um das Grundstück zu erwerben (i. d. R. der Kaufpreis). Kann keine Gegenleistung ermittelt werden oder liegt eine solche nicht vor, ist als Bemessungsgrundlage der Grundbesitzwert, ermittelt nach den Grundsätzen des Bewertungsgesetzes, heranzuziehen.

Grundstücke i. S. d. GrEStG sind Grundstücke i. S. d. BGB, zu deren Bestandteilen neben dem Grund und Boden auch die mit dem Grund und Boden fest verbundenen Sachen gehören. Beim Kauf einer Immobilie wird die Steuer folglich auf den Gesamtpreis und nicht nur auf den Grundstückswert erhoben. Nicht zur Bemessungsgrundlage der Steuer gehören dagegen u. a. Betriebsvorrichtungen und Zubehör i. S. d. § 97 Abs. 1 S. 1 BGB sowie bei Wohnimmobilien aus dem Wohngeld gebildete Rücklagen (z. B. Instandhaltungsrücklage). Wird mit der Immobilie gleichzeitig eine auf dem Dach befindliche Photovoltaikanlage erworben, die Strom in das öffentliche Netz einspeist, unterliegt der Wert der Photovoltaikanlage nicht der Grunderwerbsteuer, wenn der Wert der Anlage gesondert vereinbart wurde und die Anlage auf einer entsprechenden Trägerkonstruktion montiert wurde. Ist die Anlage allerdings Teil der Dacheindeckung (sog. Dachziegel-Photovoltaikanlage) geht dieser Vorteil verloren, da die Anlage dann wesentlicher Bestandteil des Grundstücks ist.

Der Steuersatz beträgt grundsätzlich 3,5 %. Jedoch können die einzelnen Bundesländer seit dem 01.09.2006 den Steuersatz autonom festlegen. Zum 01.01.2014 haben vier Bundesländer die Grunderwerbsteuer um bis zu 1,5 Prozentpunkte erhöht. Der Steuersatz liegt aktuell zwischen 3,5 % und 6,5 % je nach Bundesland.

Fotos: Fotolia/Jörg Hackemann | shutterstock/Christoph Erne, dani3315

Von der Besteuerung ausgenommen ist gemäß § 3 GrEStG insbesondere ein Grundstückserwerb

- bei dem die Gegenleistung nicht mehr als 2 500 Euro beträgt,
- von Todes wegen,
- zwischen (Stief-)Eltern und (Stief-)Kindern,
- zwischen Ehepartnern bzw. eingetragenen Lebenspartnern sowie
- bei bestimmten Grundstücksschenkungen.

Besonderheiten bei der Beteiligung an grundbesitzenden Immobilien-Gesellschaften

Grunderwerbsteuer entsteht jedoch nicht nur bei Grundstücksverkäufen, sondern auch bei maßgeblichen Veränderungen in der Beteiligungsstruktur einer grundbesitzenden Immobilien-Gesellschaft.

Der Grunderwerbsteuer zu unterwerfen sind Vorgänge, bei denen innerhalb von fünf Jahren mehr als 95 % der Anteile an einer grundbesitzenden Personengesellschaft an neue Gesellschafter übertragen werden.

Weiterhin liegt ein steuerpflichtiger Erwerb auch dann vor, wenn zum Vermögen einer Gesellschaft ein inländisches Grundstück gehört und mindestens 95 % der Anteile dieser Gesellschaft übertragen bzw. mehr als 95 % der Anteile „in einer Hand vereinigt" werden (sog. Anteilsvereinigung).

Bei Anteilsübertragungen ist jeweils im Einzelfall zu prüfen, ob dieser Vorgang der Grunderwerbsteuer unterliegt.

Bislang entstand Grunderwerbsteuer bei einem Anteilserwerb/einer Umstrukturierung, sofern sich mindestens 95 % der Anteile an der grundbesitzenden Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar in einer Hand vereinigen. Bei mittelbaren Beteiligungen musste die Beteiligungsquote von mindestens 95 % auf jeder Beteiligungsstufe erreicht sein und konnte nicht durch Multiplikation der auf den jeweiligen Beteiligungsstufen bestehenden Beteiligungsquote ermittelt werden. Eine Besonderheit bestand bei der mittelbaren Anteilsvereinigung über eine Personengesellschaft, da an der Personengesellschaft nicht mindestens 95 %, sondern alle Anteile in einer Hand vereinigt werden mussten. Sogenannte RETT-Blocker-Strukturen machten sich die Tatsache, dass die mittelbare Beteiligung über eine Personengesellschaft dem Anteilserwerber nicht zugerechnet werden konnte, zunutze. Beim Anteilserwerber konnte mittels Zwischenschaltung einer Personengesellschaft eine grunderwerbsteuerbare Anteilsvereinigung vermieden werden.

Mit Wirkung ab dem 07.06.2013 ist die Vorschrift des § 1 Abs. 3a GrEStG mit dem Jahressteuergesetz 2013 vom 26.06.2013 in Kraft getreten. Die Vorschrift ist erstmals auf Erwerbsvorgänge, die nach dem 06.06.2013 verwirklicht werden, anzuwenden, sodass bereits bestehende RETT-Blocker-Strukturen verschont bleiben.

Gemäß § 1 Abs. 3a GrEStG unterliegen Rechtsvorgänge dann der Grunderwerbsteuer, wenn ein Rechtsträger unmittelbar oder mittelbar eine wirtschaftliche Beteiligung i. H. v. 95 % an einer Gesellschaft mit inländischem Grundvermögen erwirbt. Die wirtschaftliche Beteiligung ergibt sich aus der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligungen am Kapital oder Vermögen der Gesellschaft, wobei zu deren Ermittlung die Vomhundertsätze am Kapital oder Vermögen zu multiplizieren sind.

Damit werden nunmehr die bis zum 06.06.2013 zulässigen RETT-Blocker-Strukturen, die einen grunderwerbsteuerfreien Share Deal ermöglichten, vom Gesetzgeber aufgegriffen und ausgehebelt.

Dennoch unterliegen nicht alle Vorgänge der Steuerpflicht. Ausnahmen bestehen z. B. beim Übergang des Grundstückes auf eine oder von einer Personengesellschaft (§§ 5, 6 GrEStG). Die Grunderwerbsteuer wird nicht erhoben, soweit der Anteil des Beteiligten am Grundstück dem ursprünglichen Anteil am Grundstück entspricht. Weiterhin sind Mindesthaltefristen zu beachten.

Ferner sieht der § 6a GrEStG Steuervergünstigungen bei Umstrukturierungen im Konzern vor. Danach sind Erwerbsvorgänge begünstigt, die einen steuerbaren Rechtsvorgang aufgrund einer Umwandlung im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 1 bis 3 UmwG darstellen sowie bei Einbringungen und anderen Erwerbsvorgängen auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage. Die Voraussetzungen für die Befreiung von der Grunderwerbsteuer sind das Bestehen eines Abhängigkeitsverhältnisses zwischen den Beteiligten sowie die Einhaltung der Fünf-Jahres-Frist vor und nach der Übertragung.

Zu beachten sind auch in diesem Zusammenhang bestehende Fallstricke, die durch entsprechende Formulierungen im Gesetz und der Auffassung der Finanzverwaltung bewirkt werden. Dies gilt insbesondere für den Tatbestand der Einbringung im Wege der Einzelrechtsnachfolge im Hinblick auf unmittelbar gehaltene Immobilien, der von der Begünstigung des § 6a GrEStG nach Auffassung der Finanzverwaltung nicht erfasst wird. Bei geplanten Umstrukturierungen sollte in diesem Zusammenhang besondere Vorsicht gelten. Gegebenenfalls sollte der Weg der Gesamtrechtsnachfolge gewählt werden.

FAZIT

Die von der Gesetzgebung gewollt oder ungewollt eingebauten Fallstricke zeigen deutlich, dass die steuerlichen Konsequenzen sehr schwerwiegend sein können. Die Regularien rund um die Ausgestaltung von Immobilieninvestments sind vielfältig. Es besteht eine Vielzahl an steuerrechtlichen Rahmenbedingungen, die möglichst effizient und steueroptimal zu nutzen sind. Die sich bietenden Gestaltungsmöglichkeiten zur Vermeidung der Grunderwerbsteuer sind komplex. Eine detaillierte Planung und steuerliche Gestaltungsoptimierung sind unumgänglich.

Professionelles **Facility Management**

Reduktion des Betreiberrisikos auf ein Minimum

Reinhard Preis
Mitglied der Geschäftsleitung
Norddeutsche Facility-Management GmbH
Hannover

Die Immobilien unterliegen einem immer stärker werdenden Kostendruck. Gleichzeitig nehmen die Anforderungen – insbesondere durch die stark zunehmenden gesetzlichen Auflagen in Verbindung mit der Wahrnehmung der Betreiberverantwortung – ständig zu. Darüber hinaus spielt die Qualität der Immobilie für ein modernes auf die Zukunft ausgerichtetes Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Nur durch ein professionelles Facility Management können die erforderlichen Anforderungen nachhaltig erfüllt und damit die für Ihr Kerngeschäft elementar wichtige Immobilie auf einem zeitgemäßen Niveau gehalten werden.

Ausgangssituation und Ziele

Facility Management (FM) ist ein breit gefächertes Thema und bildet den ganzheitlichen und strategischen Rahmen von Dienstleistungen rund um die Immobilie. Dazu ist die Erfüllung der Eigentümer- und Nutzerbedürfnisse und die Sicherstellung des angestrebten Werterhalts für den Eigentümer wichtig. Durch die aktuelle Energiediskussion gewinnt das FM noch mehr an Bedeutung und zwingt die Verantwortlichen, die in der Gebäudewirtschaft schlummernden Optimierungspotenziale zu erkennen und nachhaltig zu erschließen. Auch das derzeit am Immobilienmanagement-Markt stark in den Fokus gerückte Thema Betreiberverantwortung ist ein wichtiger Bestandteil des FM und muss in allen Facetten beachtet werden.

Zur Erreichung dieser Ziele sollten grundsätzlich die ganzheitliche Betrachtung der Immobilien, der FM-Prozesse, die Neustrukturierung der Objektbewirtschaftung, das rasche Erschließen von Verbesserungspotenzialen und die Nachhaltigkeit der ergriffenen Maßnahmen im Vordergrund stehen.

FM-Datenanalyse und Benchmarking

Für den Einstieg und zur Sicherstellung der Komplettbetrachtung erfolgt zunächst eine Gebäudesubstanzanalyse. Dazu werden vorhandene Unterlagen und Verträge sowie die Abläufe im Rahmen der Objektbewirtschaftung untersucht und bewertet. Da selten Kostentransparenz gegeben ist, besteht häufig die Schwierigkeit, alle relevanten Daten identifizieren zu können. Sinnvoll ist daher eine Bestandsaufnahme und Begutachtung der einzelnen Objekte verbunden mit der Prüfung der betriebs- und verbrauchsgebundenen Kosten.

Zur ersten Standortbestimmung werden die ermittelten Daten in einem Benchmarking-Verfahren verarbeitet. Damit verwertbare Ergebnisse erzielt werden können, müssen diverse Filterkriterien – wie z. B. Bundesland, Objektfläche, Baujahr usw. – bei der verwendeten Software gesetzt werden. Die Ergebnisse haben dann den erforderlichen Genauigkeitsgrad und zeigen sofort die Bereiche auf, in denen Handlungsbedarf besteht. Insbesondere können im energetischen Bereich erste Erkenntnisse für Optimierungen gewonnen werden.

Optimierungsmaßnahmen

Ein nächster logischer Schritt im Gesamtprozess ist die Einleitung der nachhaltigen Optimierungsmaßnahmen. Dazu werden die technischen und infrastrukturellen Dienstleistungen für die Immobilie im Rahmen eines umfangreichen Ausschreibungsprozesses am Markt nachgefragt. Dies kann durch Einzelmarktabfragen oder durch komplexe Ausschreibungen, z. B. zur Vergabe an einen Generaldienstleister, erfolgen. Auf diese Weise können kurzfristig Kosteneinsparungen unter Beibehaltung der gewünschten Servicequalität erzielt werden. In den vergangenen Jahren hat sich hier der internetbasierende Einkauf von Serviceleistungen durchgesetzt. Mit dieser Methode ist eine schnelle, sichere und kostengünstige Abwicklung des Ausschreibungsverfahrens möglich.

Bewährt haben sich Standardausschreibungsunterlagen für operative Bewirtschaftungsdienstleistungen sowie geprüfte Serviceverträge. Insbesondere die Delegation der Betreiberverantwortung auf die potenziellen Dienstleister ist bei dieser Vorgehensweise ausreichend gegeben. Eine Ausschreibung für den Energiebezug kann analog durchgeführt werden.

Fazit

Erfahrungsgemäß ist es absolut sinnvoll, eine Analyse und die darauf aufbauenden Optimierungen des Gebäudemanagements durchzuführen. Durch den gesamten Optimierungsprozess werden für die Einrichtung die Betriebskosten gesenkt, die gewünschte Qualität der Dienstleistungen erreicht, die Wahrnehmung der Betreiberverantwortung sichergestellt und damit das Betreiberrisiko auf ein Minimum reduziert. Zudem ermöglicht ein werterhaltendes Betreiben der Liegenschaften eine hohe Planungssicherheit bei den zukünftigen Gebäudeunterhaltungskosten.

Foto: panthermedia/Sebastian Duda

Die **Europäische Erbrechtsverordnung**: Sprengstoff in der Nachlassgestaltung

Dr. iur. Georg A. Wittuhn, LL.M. (McGill) | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
HUTH DIETRICH HAHN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft, Hamburg

Im Bereich der Nachlassgestaltung steht mit der Europäischen Erbrechtsverordnung (EuErbVO) eine von der breiten Öffentlichkeit bislang noch wenig beachtete Veränderung bevor, die man ohne Übertreibung als Revolution bezeichnen kann. Bislang ging man bei der Nachlassplanung davon aus, dass die Staatsangehörigkeit des (zukünftigen) Erblassers entscheidend für die Frage war, welches Recht auf den Nachlass Anwendung findet. Mit Wirkung ab dem 17.08.2015 findet hier in Deutschland, wie auch in den meisten Staaten der Europäischen Union, ein Paradigmenwechsel statt. Entscheidend ist nunmehr der letzte gewöhnliche Aufenthalt des Erblassers. Dieses Domizilprinzip kann nur durch eine erbrechtliche Rechtswahl zugunsten des Heimatsrechts des Erblassers verdrängt werden. Die denkbaren Auswirkungen sind angesichts einer immer mobiler werdenden Gesellschaft dramatisch:

- Die Zahl von Deutschen, die am Ende der Berufstätigkeit in wärmere Gefilde zieht, steigt ständig. Zehntausende von Deutschen haben ihren Wohnsitz in Ländern wie Spanien, Italien, Frankreich oder der Schweiz. Mit großem Aufwand aus der Perspektive des deutschen Rechts vorbereitete Testamente können schnell zu Makulatur werden, wenn man z. B. in eine Rechtsordnung zieht, die so vertraute Instrumente wie Vor- und Nacherbschaft nicht kennt. Verstirbt der Erblasser – wie über 70 % aller Deutschen – ohne Testament im Vertrauen auf die im BGB geregelte und für richtig gehaltene Erbfolge, so kann es zu höchst unliebsamen Überraschungen kommen.
- Mitarbeiter von Unternehmen werden häufig für mehrere Jahre in Tochtergesellschaften im Ausland beschäftigt. Kommt es nach der Begründung des gewöhnlichen Aufenthaltes in Mailand, Barcelona oder Manchester zum Todesfall, so drohen ohne entsprechende Vorsorge im Testament die gleichen Risiken und Überraschungen wie beim Altersruhesitz im Ausland.
- Die Zahl von Pflegebedürftigen, die aus Kostengründen in Pflegeheimen im Ausland untergebracht werden, steigt ständig. Auch hier ergeben sich die vorstehend geschilderten Probleme.

Die EuErbVO bietet aber nicht nur Risiken und Probleme, sondern eröffnet auch Gestaltungsmöglichkeiten. So kann man mit einem – möglicherweise ohnehin geplanten – Wegzug aus Deutschland zukünftig gezielt Nachlassgestaltung betreiben. Aus der Fülle der Möglichkeiten seien nur zwei Beispiele genannt:

Nach deutschem Recht können Ehegatten und engste Verwandte nicht vollständig enterbt, sondern lediglich auf das Pflichtteil gesetzt werden. Einer ganzen Reihe von Rechtsordnungen – z. B. in England oder auf Zypern – ist ein solches Pflichtteilsrecht fremd. War man früher zur Vermeidung von Pflichtteilsansprüchen praktisch gezwungen, die Staatsangehörigkeit zu wechseln, so genügt jetzt die Verlegung des gewöhnlichen Aufenthaltes.

Häufig sind aus einem gemeinschaftlichen Testament, bei dem bereits einer der Ehegatten verstorben ist, eine Reihe von Regelungen endgültig bindend geworden. Dem kann man sich möglicherweise durch den Wegzug in eine Rechtsordnung entziehen, die solche verbindlichen Regelungen nicht kennt.

Schließlich kann die EuErbVO auch Personen treffen, die unmittelbar gar keinen Auslandsbezug aufweisen. Häufig ist in Gesellschaftsverträgen mittelständischer Unternehmen vorgesehen, dass nur bestimmte Personen im Fall des Todes eines Gesellschafters eintrittsberechtigt sind. Für die Grenzen solcher Klauseln gibt es im deutschen Recht sehr genaue Regelungen, die bei der Formulierung des Gesellschaftsvertrages und damit abgestimmter Testamente (hoffentlich) berücksichtigt worden sind. Zieht jetzt ein Gesellschafter in eine andere Rechtsordnung, so kann dies auch für die in Deutschland verbleibenden Mitgesellschafter zu ungeahnten Konsequenzen führen.

FAZIT

Zusammenfassend ist zu sagen, dass alle testamentarischen Regelungen, bei denen auch nur die Möglichkeit besteht, dass ein (zukünftiger) Erblasser seinen Wohnsitz aus Deutschland wegverlegt, einer qualifizierten Prüfung und Beratung bedürfen.

Fotos: panthermedia/Simone Voigt, Burghard Kripke, TONO BALAGUER

Autorenübersicht

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhlentwiete 12, 20355 Hamburg

Telefon 040 30293-0
Telefax 040 337691

hamburg@bdo.de
www.bdo.de

Autoren: Frank Biermann,
Thomas Dempewolf (S. 34 – 35)

BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN
Partnerschaft von Rechtsanwälten,
Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern

Jungfernstieg 30, 20354 Hamburg

Telefon 040 35006-0
Telefax 040 35006-133

info@brl.de
www.brl.de

Autoren: Dr. Oliver Bungartz (S. 32 – 33),
Alexander Oberreit,
Dr. Daniela Rossa-Heise (S. 25 – 26)

BürgschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Habichtstraße 41, 22305 Hamburg

Telefon 040 611700-0
Telefax 040 611700-19

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

Autor: Dirk Bachmann (S. 12 – 13)

Dierkes & Partner
Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer,
Steuerberater, Rechtsanwälte

Baumwall 7, 20459 Hamburg

Telefon 040 36156-0
Telefax 040 36156-222

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

Autoren: Carsten Deecke,
Sven-Owe Vick (S. 24),
Kaarina Hauer,
Dr. Jens-Christian Posselt (S. 30),
Klaus-Dieter Schäfer (S. 23)

www.service-seiten.info

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Am Sandtorkai 38, 20457 Hamburg

Telefon 040 3770761-52
Telefax 040 3770761-40

hamburg@kleeberg.de
www.kleeberg.de

Autor: Matthias Müller (S. 36 – 37)

Ebner Stolz Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Rechtsanwälte Parnterschaft mbB

Haus am Fleet Admiralitätstraße 10,
20459 Hamburg

Telefon 040 37097-0
Telefax 040 37097-999

mail-hamburg@ebnerstolz.de
www.ebnerstolz.de

Autor: Jan Maertins (S. 16 – 17)

GGV Grützmacher | Gravert | Viegener
Partnerschaft mbB Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer Steuerberater

Herrengraben 3, 20459 Hamburg

Telefon 040 369633-0
Telefax 040 369633-33

hamburg@gg-v.de
www.gg-v.com

Autoren: Heinz-Gerd Pinkernell,
Dr. Jan Schoop (S. 14 – 15)

Hamburger Volksbank eG

Hammerbrookstraße 63–65, 20097 Hamburg

Telefon 040 30910-0
Telefax 040 3091-3018

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

Autorin: Karen Gruel (S. 8 – 10)

HUTH DIETRICH HAHN
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Neuer Jungfernstieg 17, 20354 Hamburg

Telefon 040 41525-0
Telefax 040 41525-111

info@hdh.de
www.hdh.de

Autoren: Oliver Förster (S. 31),
Dr. Georg A. Wittuhn (S. 41)

hww wienberg wilhelm
Insolvenzverwalter Partnerschaft

Albert-Einstein-Ring 11, 22761 Hamburg

Telefon 040 89956-0
Telefax 040 89956-10

hamburg@hww.eu
www.hww.eu

Autor: Dr. Steffen Koch (S. 27 – 29)

Maturus Finance GmbH

Brodschrangen 3–5, 20457 Hamburg

Telefon 040 3003936-250
Telefax 040 3003936-249

info@maturus.com
www.maturus.com

Autor: Carl-Jan von der Goltz (S. 11)

NORD/FM
Norddeutsche Facility-Management GmbH

Breite Straße 10, 30159 Hannover

Telefon 0511 361-9979
Telefax 0511 361-8722

info@nordfm.de
www.nordfm.de

Autor: Reinhard Preis (S. 40)

PAON GmbH

Bertastraße 3, 30159 Hannover

Telefon 0511 533554-60
Telefax 0511 533554-62

info@paon.de
www.paon.de

Autor: Uwe Loof (S. 18 – 19)

SCHMIDT-JORTZIG PETERSEN PENZLIN
Rechtsanwälte · Partnerschaftsgesellschaft

Alstertor 9, 20095 Hamburg

Telefon 040 3095496-0
Telefax 040 3095496-50

info@sjpp.de
www.sjpp.de

Autor: Dr. Bjarne Petersen (S. 20 – 22)

SICNUM Mittelstandsberatung GmbH

Schmiedestraße 2, 20095 Hamburg

Telefon 040 284142-43
Telefax 040 284142-44

info@sicnum.de
www.sicnum.de

Autoren: Meik Mewes,
Klaus Müller (S. 7)

TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Valentinskamp 88, 20355 Hamburg

Telefon 040 600880-0
Telefax 040 600880-201

info@tpw.de
www.tpw.de

Autorinnen: Britta Martens,
Doreen Schmidt (S. 38 – 39)

Hamburgs mittelstandsfreundlichste Bank
Platz 1 2013
BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir bedanken uns bei unseren Kunden für das Vertrauen.

Die Hamburger Volksbank ist die mittelstandsfreundlichste Bank Hamburgs. Dies ist das Ergebnis einer Mitgliederbefragung des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft in Hamburg (BVMW Hamburg). Wir freuen uns über diese Auszeichnung, denn Kompetenz, Persönlichkeit und Nähe sind die Versprechen an unsere Kunden – ganz nach unseren Motto **„Man kennt sich.“** Nehmen Sie uns beim Wort. Mit unserer Beratungsstrategie VR-FinanzPlan Mittelstand finden wir für Sie die richtige finanzielle Lösung, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Unternehmen konzentrieren können.

Tel. 040/30 91 - 00
www.hamburger-volksbank.de

Hamburger Volksbank
Man kennt sich.