Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.com | Ausgabe Hamburg 2017

HH

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Brexit
Weitreichende Folgen?

Niedrigzinsphase
Gefahr für den Mittelstand?

Tax-Compliance
Management-System

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hamburg 2017

Jahresausgabe
Nr. 4

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

Verlag
MediaWorld GmbH
Agentur für Marketing & Verlag
Bankplatz 8
38100 Braunschweig

Telefon 0531 482010-20
Telefax 0531 482010-21

info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de

Grafische Gestaltung
Monique Dobrzelak, Joey Mertinke

Auflage
41 500 Stück

Verteilung
Beilage „hamburger wirtschaft“
(Ausgabe Februar 2017)

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, Jens Richwien / Żaneta Gonsior

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2017

Titelbild
Thorsten Baering

Nächste Ausgabe
Frühjahr 2018

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

Internet
www.service-seiten.com

Editorial

3 Vorwort Herausgeber
4 Grußwort Beirat
5 Fachlicher Beirat
46 Autorenübersicht

Veröffentlichungen

6 Auswirkungen des Brexits auf die (Hamburger) Wirtschaft
9 Sind Gebäude nichts mehr wert?
10 Sicherheit im elektronischen Zahlungsverkehr
12 Wohin mit den Liquiditätsüberschüssen in Zeiten der „Nullverzinsung“?
13 Ursachen der Negativverzinsung
14 Asset Based Finance: Alternative Mittelstandsfinanzierung in Sondersituationen
16 Niedrigzinsphase – ein Risiko für mittelständische Unternehmen?
18 Ökonomisch und ökologisch sinnvoll
20 Hot-Topic: Neue Chancen der Verlustnutzung für alle Körperschaften
22 Bessere Lieferkonditionen durch aktive Finanzkommunikation
23 Lebenswerk erhalten und Stolpersteine für Nachfolgeregelungen umgehen
24 Steueroptimierte Übertragung von Privatvermögen
26 Tax Compliance Management System
28 Innovatives Produkt entwickelt – und nun?
30 Einsen und Nullen
31 Vom Mitarbeiter zum (Mit-)Unternehmer
32 Arbeitnehmerentsendungen
34 Vorsicht Falle! Betriebsstätten in Vertriebsstrukturen
36 Schadensersatz für Kartellgeschädigte
38 Umgang mit Geschäftspartnern in wirtschaftlichen Schwierigkeiten
40 Insolvenzrechtliche Anfechtungsrisiken bei der Weiterbelieferung
43 Die Eigenverwaltung als Mittel der Wahl zur Sanierung von Unternehmen

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

in seiner Rede zur etwas verspäteten Eröffnung der zwar recht kostenintensiven, aber dafür wunderschönen Elbphilharmonie – dem neuen Wahrzeichen Hamburgs – sprach Bundespräsident Joachim Gauck vom HSV und dem FC St. Pauli als Hamburger „Sorgenkindern". Es bleibt zu hoffen, dass sich die derzeitige Tabellensituation im Sommer in Wohlgefallen auflösen wird.

Im Jahr 2017 wird aber nicht nur der Abstiegskampf spannend werden. Es wird abzuwarten sein, welche Auswirkungen der überraschende Wahlsieg des Republikaners Donald Trump in den USA auf die hiesige Wirtschaft haben wird. Auch die Folgen des Brexit sind noch längst nicht überschaubar. Besonderes Augenmerk ist kraft Natur der Sache auf die Bundestagswahl im Herbst dieses Jahres zu richten, durch welche zwangsläufig eine Weichenstellung für die kommenden Jahre erfolgen wird. Es bleibt zu hoffen, dass die Politik die Wirtschaft mit den richtigen Entscheidungen beflügeln kann.

Weitsichtiges Handeln ist nicht nur in der Politik, sondern auch in der mittelständischen Wirtschaft unabdingbar. In turbulenten Zeiten wie diesen kann es schnell passieren, dass auch an sich über Jahrzehnte solide geführte Unternehmen in eine Schieflage geraten. Gründe hierfür müssen nicht immer in unternehmerischen Fehlentscheidungen liegen, sondern können auch durch unvorhersehbare äußere Einflüsse bedingt sein.

Oftmals ist die Bewältigung von den vielschichtigen Problemen – und das nicht nur in Krisen – nur durch Hinzuziehung von kompetenten Beratern zu bewerkstelligen. Und zum Glück finden Sie hiervon eine Vielzahl unmittelbar in der Region – also quasi vor der eigenen Haustür.

Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht versuchen auch mit der Ihnen vorliegenden vierten Jahresausgabe für die Freie und Hansestadt Hamburg, interessante Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aufzuzeigen – verständlich erklärt von Autoren der hiesigen Region. Alle Veröffentlichungen wurden durch den Fachlichen Beirat auf Leserverständlichkeit, inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft. Dieser Qualitätsanspruch gilt im Übrigen für alle Publikationen unserer Magazinreihe.

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

Herzlichst,

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.

Dipl.-Kfm. Carsten Deecke
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB

Grußwort Beirat

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

die Elbphilharmonie – das neue Wahrzeichen Hamburgs ist endlich fertig und verbreitet bereits jetzt weltweit große Strahlkraft. Was wird dieses Jahrhundertbauwerk für unsere Stadt bringen, klappt die Folgefinanzierung und funktionieren Kultur und öffentliche Plaza neben Luxushotels und -wohnungen? Wie werden die Hamburger ihre neue Konzerthalle annehmen? Wir wissen es noch nicht, aber wir wissen, dass sich der Blick der Welt auf Hamburg verändern wird. Wir wissen aber auch, dass es ein Projekt war, in dem es nicht nur wegen der hohen Komplexität sehr viele Fehler von Anfang an gab. Im Spannungsfeld zwischen allen Beteiligten wäre das Projekt fast gescheitert. Am Ende gab es eine für Hamburg sehr teure Lösung.

Dieses Projekt zeigt auch, dass es bei komplexen Fragestellungen auf eine gute und realistische Planung ankommt. Man braucht neben gesundem Menschenverstand sehr gute Berater aller Fachrichtungen, um zu tragfähigen Lösungen zu kommen.

Die diesjährige Ausgabe unseres Ratgebers soll Ihnen, sehr geehrte Hamburger Unternehmerinnen und Unternehmer, einige Hinweise geben, woran Sie in diesen schwierigen Zeiten denken sollten, wenn Sie vor anspruchsvollen Herausforderungen stehen. In der sich nach wie vor immer noch sehr schnell ändernden, komplexen und vernetzten Welt ist guter Rat wichtiger denn je.

Im Namen meiner Beiratskollegin und -kollegen wünsche ich Ihnen viel Erfolg im Jahr 2017. Denn unabhängig von allen Rahmenbedingungen werden Sie auch in 2017 wieder viel unternehmen, um Ihren Beitrag für unsere Stadt und das Gemeinwohl zu leisten. Genießen Sie dabei auch ruhig mal die Elbphilharmonie, denn jetzt ist sie da, im Wesentlichen finanziert aus Ihren Steuergeldern. Es lohnt sich!

Ihr

Carsten Deecke

Vita

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

Fachlicher Beirat

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

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

Dr. iur. Steffen Koch
Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter

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

Dr. iur. Tobias Möhrle
Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht

1994 – 1999	Studium der Rechtswissenschaften in Deutschland, Singapur und in der Schweiz
2000 – 2001	Promotion und wissenschaftlicher Mitarbeiter im Versicherungsrecht an der Universität Hamburg
2002 – 2004	Referendariat u. a. Oberlandesgericht Hamburg, EU-Kommission und Kanzlei Linklaters Oppenhoff & Rädler, München
2004 – 2008	Rechtsanwalt, Steuerberater bei der Kanzlei Latham & Watkins, Hamburg
seit 2008	Partner bei MÖHRLE HAPP LUTHER Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte

Dr. iur. Christoph Morgen
Rechtsanwalt, Steuerberater, Insolvenzverwalter, Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht

1996 – 2001	Studium der Rechtswissenschaften an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
2001 – 2002	Promotion zum Dr. iur. an der Humboldt Universität Berlin
2003 – 2006	Referendariat am OLG Hamburg
2006 – 2007	Rechtsanwalt bei der Kanzlei Latham & Watkins, Hamburg
2006	Betriebswirt (IWW) an der Fernuniversität Hagen
2007 – 2008	Rechtsanwalt bei der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer, Hamburg
2008	Steuerberaterexamen
seit 2008	Rechtsanwalt bei Brinkmann & Partner
seit 2013	Partner bei Brinkmann & Partner

ALLE BERICHTE ONLINE
www.service-seiten.com

BREXIT

Dr. iur. Tobias Möhrle | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater
Dr. iur. Tobias Langeloh | Rechtsanwalt
MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte, Hamburg

DIE BRITISCHEN WÄHLER HABEN AM 23.06.2016 MEHRHEITLICH FÜR EINEN AUSTRITT GROSSBRITANNIENS AUS DER EUROPÄISCHEN UNION (EU) VOTIERT. WELCHE KONSEQUENZEN DER SOGENANNTE BREXIT IM EINZELNEN HABEN WIRD, HÄNGT ENTSCHEIDEND VOM ERGEBNIS DER AUSTRITTSVERHANDLUNGEN AB UND LÄSST SICH DAHER NOCH NICHT DETAILLIERT PROGNOSTIZIEREN. DIE AUSTRITTSVERHANDLUNGEN WERDEN ERST MIT DER OFFIZIELLEN MITTEILUNG VON GROSSBRITANNIEN ÜBER DIE AUSTRITTSABSICHT BEGINNEN UND VORAUSSICHTLICH MEHRERE JAHRE ANDAUERN. BIS DAHIN BLEIBT GROSSBRITANNIEN WEITER VOLLWERTIGES MITGLIED DER EU MIT ALLEN RECHTEN UND PFLICHTEN.

I. MÖGLICHE BREXIT-SZENARIEN

Als Ergebnis der Austrittsverhandlungen zwischen der EU und Großbritannien erscheinen gegenwärtig folgende Szenarien denkbar:

1. Szenario 1: Eintritt in den EWR oder die EFTA

Großbritannien könnte dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) beitreten. Der EWR ist eine Freihandelszone zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und – mit Ausnahme der Schweiz – den einzeln beigetretenen Mitgliedstaaten der Europäischen Freihandelszone (EFTA). Durch den EWR wird der unionsrechtliche Binnenmarkt praktisch auch auf Island, Norwegen und Liechtenstein ausgedehnt.

Einer der Hauptbestandteile des EWR-Abkommens ist die Anwendung der EU-Grundfreiheiten sowie des Freizügigkeitsrechts in der EWR-Freihandelszone. Vor dem Hintergrund, dass das Freizügigkeitsrecht bzw. dessen Abschaffung einer der maßgeblichen Austrittsgründe der Brexit-Befürworter gewesen ist, erscheint es derzeit schwer vorstellbar, dass Großbritannien das Freizügigkeitsrecht durch einen Beitritt zum EWR „durch die Hintertür“ beibehält. In diese Richtung gehen auch die Äußerungen der britischen Premierministerin May, welche dem Votum der Brexit-Befürworter folgen und die Freizügigkeit von EU-Bürgern – nach derzeitigem Stand – abschaffen will.

Im Gegensatz dazu wäre Großbritannien bei einem Eintritt in die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA) aus deutscher Sicht ein sog. Drittstaat. Kern der EFTA ist eine Freihandelszone für den grenzüberschreitenden Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten. Im Verhältnis zur EU bzw. zur Bundesrepublik Deutschland begründet eine Mitgliedschaft in der EFTA jedoch keinerlei rechtlichen oder wirtschaftlichen Vorteile.

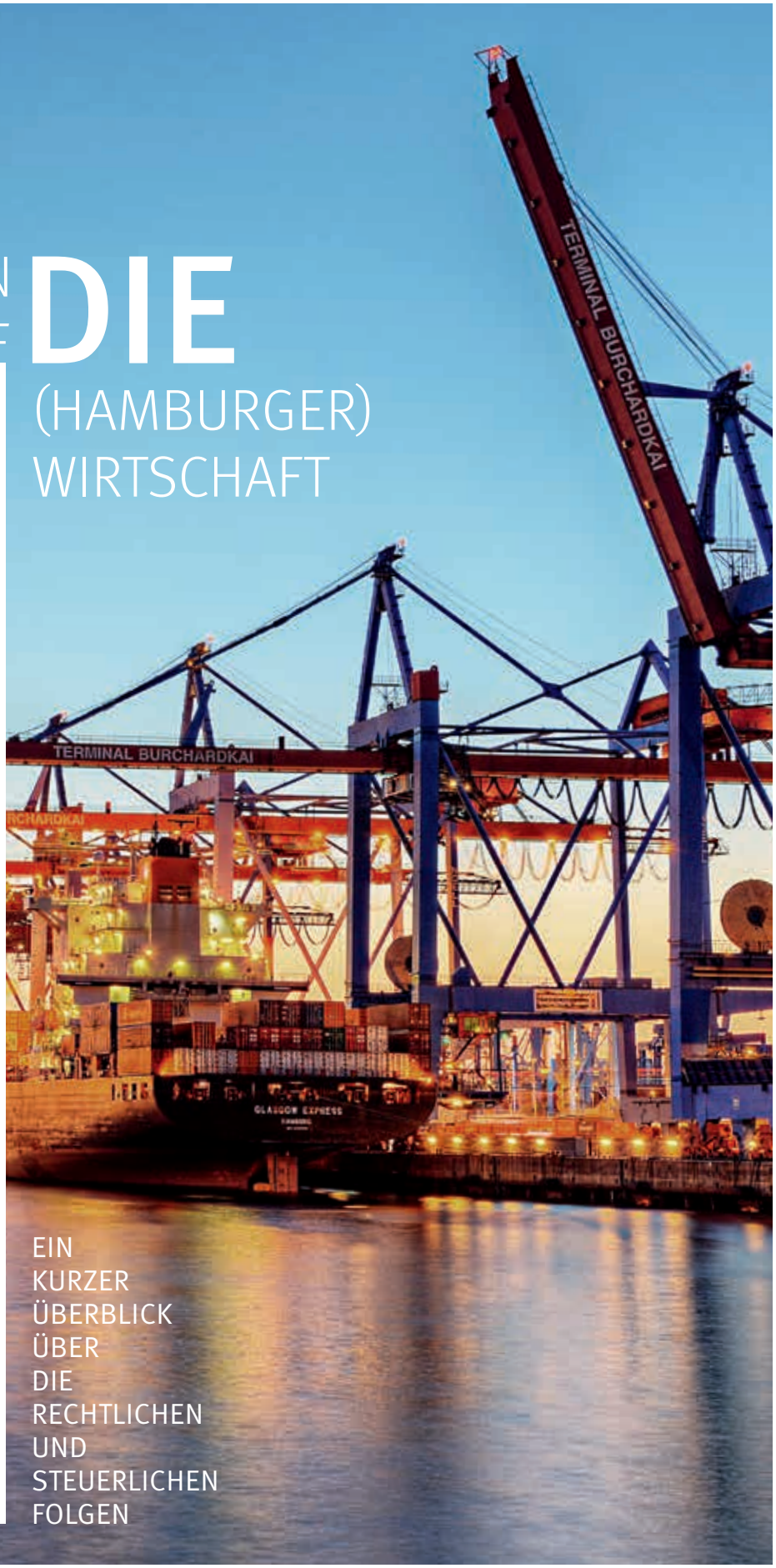
2. Szenario 2: Großbritannien als Drittstaat

In der Presse wird unter dem Schlagwort „harter Brexit“ der Fall behandelt, dass der Austritt Großbritanniens aus der EU weder mit einem Eintritt in den EWR noch mit bilateralen Verträgen „abgefedert“ wird. In Anbetracht des Umstandes, dass sowohl ein Beitritt Großbritanniens zum EWR als auch eine Art „privilegierte Partnerschaft“ mit der EU nicht sonderlich wahrscheinlich sind, erscheint das Szenario eines harten Brexits mittlerweile durchaus realistisch. Aus deutscher Sicht wäre Großbritannien dann ein Drittstaat. Im Folgenden findet sich ein kurzer Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Konsequenzen dieser Einordnung von Großbritannien als Drittstaat.

II. RECHTLICHE AUSWIRKUNGEN EINES „HARTEN“ BREXITS

Rechtstechnisch folgt aus einem Austritt Großbritanniens aus der EU, dass das Recht der EU – das sog. Unionsrecht – nicht mehr auf Großbritannien und

AUSWIRKUNGEN DES **BREXIT** AUF **DIE** (HAMBURGER) WIRTSCHAFT



EIN KURZER ÜBERBLICK ÜBER DIE RECHTLICHEN UND STEUERLICHEN FOLGEN

Sachverhalte mit Bezug zu Großbritannien anwendbar ist. Dies gilt sowohl für die europäischen Verträge, welche den Binnenmarkt und die Grundfreiheiten regeln, als auch für europäische Verordnungen und Richtlinien.

Aufgrund der weitreichenden Implementierung von Unionsrecht in den nationalen Rechtsordnungen wird sich ein Austritts Großbritanniens insbesondere bei international tätigen Unternehmen in einer Vielzahl von Rechts- und Wirtschaftsbereichen auswirken. Beispielhaft genannt seien grenzüberschreitende Vorgänge im Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht oder im gewerblichen Rechtsschutz.

Zur Veranschaulichung sollen im Folgenden einige Beispielsfälle aus der vorstehenden Aufzählung vorgestellt werden:

1. Britische Gesellschaftsformen in Deutschland

Im gesellschaftsrechtlichen Bereich bestehen beispielsweise Unsicherheiten bei Unternehmen britischer Rechtsform – wie beispielsweise der Limited – mit Verwaltungssitz in Deutschland. Sofern die Niederlassungsfreiheit nicht mehr für britische Gesellschaftsformen gilt, könnten nach britischem Recht gegründete haftungsbeschränkte Gesellschaften, wie eben die Limited, hierzulande als Personengesellschaften angesehen werden. Damit würde das Risiko einer unbeschränkten Gesellschafterhaftung einhergehen.

2. Grenzüberschreitende Arbeitnehmerversendungen

Im Arbeitsrecht dürfte sich der Verlust der Arbeitnehmerfreizügigkeit sowie der Dienstleistungsfreiheit dergestalt auswirken, dass mit dem grenzüberschreitenden Einsatz von

Arbeitnehmern oder Dienstleistern in oder aus Großbritannien zukünftig ein erheblicher bürokratischer – und damit auch finanzieller – Mehraufwand verbunden ist. Im Falle einer zeitweisen Versendung von deutschen Mitarbeitern in eine britische Niederlassung könnten sich Beschränkungen beispielsweise aus der notwendigen Beantragung von Arbeitserlaubnissen oder auch einer Vorrangprüfung für einheimische Arbeitnehmer für die jeweilige Arbeitsstelle ergeben.

3. EU-Schutzrechte für geistiges Eigentum

Im Falle eines harten Brexits würden die unionsrechtlichen Schutzrechte für geistiges Eigentum in Großbritannien ihre Wirksamkeit verlieren. Deutsche Unternehmen, die Inhaber von europäischen Schutzrechen wie der Unionsmarke und des Gemeinschaftsgeschmacksmusters sind, sollten daher prüfen, ob sie ihre vorgenannten Marken, welche im Vereinigten Königreich bislang unter dem Schutz der Unionsmarken-Verordnung oder der Geschmacksmuster-Verordnung stehen, zusätzlich auch als Marken nach britischem Recht anmelden.

III. STEUERLICHE AUSWIRKUNGEN EINES „HARTEN“ BREXITS

1. Umsatzsteuerrecht

Zur Schaffung eines europäischen Binnenmarktes ist insbesondere das Umsatzsteuerrecht zu einem innergemeinschaftlichen Umsatzsteuersystem mit einer einheitlichen Bemessungsgrundlage und einem einheitlichen Vorsteuerabzugssystem harmonisiert worden. Das europäische Umsatzsteuerrecht enthält eine klare Unterscheidung zwischen Umsätzen innerhalb des EU-Gemeinschaftsgebietes und Leistungsbeziehung zu Drittländern. Beispielsweise gewährt das Umsatzsteuergesetz für grenzüberschreitende Lieferungen innerhalb des Gemeinschaftsgebietes eine Steuerbefreiung. Nach dem Austritt Großbritanniens aus der EU würden derartige Privilegierungen für Lieferungen von und nach Großbritannien, welches dann aus umsatzsteuerlicher Sicht ein Drittstaat wäre, voraussichtlich entfallen.

2. Wegzugsbesteuerung

Gibt ein unbeschränkt Steuerpflichtiger, welcher Anteile an einer inländischen Kapitalgesellschaft hält, seinen Wohnsitz in Deutschland auf, sieht das Außensteuergesetz (AStG) eine sogenannte Wegzugsbesteuerung – also die Besteuerung eines fiktiven Veräußerungsgewinns bezüglich dieser Kapitalanteile – vor. Für Sachverhalte, in denen der Steuerpflichtige in einen anderen Mitgliedstaat der EU verzieht, ist im AStG aufgrund der europäischen Grundfreiheiten vorgesehen, dass eine mögliche Steuerbelastung zinslos und ohne Sicherheitsleistungen gestundet wird. Bei einem Austritt Großbritanniens wäre diese Stundungsmöglichkeit nicht mehr anwendbar, sodass eine Besteuerung sofort eintreten würde. Darüber hinaus erscheint auch problematisch, wie mit Sachverhalten zu verfahren ist, in denen ein Steuerpflichtiger bereits nach Großbritannien verzogen und die Steuer bislang gestundet worden ist. Denkbar ist beispielsweise sowohl ein Bestandsschutz für Altfälle als auch eine sofortige Besteuerung.

3. Hinzurechnungsbesteuerung

Im Wege der sogenannten Hinzurechnungsbesteuerung besteuert der deutsche Fiskus auch im Ausland erzielte Einkünfte, wenn eine in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtige Person einen beherrschenden Einfluss auf eine ausländische Gesellschaft ausübt, diese Gesellschaft im Ausland sogenannte passive Einkünfte – beispielsweise Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung – erzielt und in einem Niedrigsteuerland belegen ist. Auch hier gelten umfangreiche Sonderregelungen von Sachverhalten, in denen die ausländische Gesellschaft in einem anderen EU-Mitgliedstaat tätig ist. Im Hinblick auf den Umstand, dass Großbritannien aufgrund einer Ertragssteuerlast von unter 25 % als Niedrigsteuerland zu qualifizieren ist, könnten deutsche Gesellschafter von in Großbritannien ansässigen Gesellschaften künftig verstärkt mit der Problematik der Hinzurechnungsbesteuerung konfrontiert werden.

FAZIT

Die vorstehenden Ausführungen können nur einen ersten Eindruck von der Tragweite der möglichen rechtlichen und steuerlichen Konsequenzen eines Austritts von Großbritannien aus der EU vermitteln. Daher sollten sich insbesondere international agierende Unternehmen und Unternehmer frühzeitig mit möglichen Risiken und etwaigen Gestaltungsoptionen für den Fall eines harten Brexits auseinandersetzen.

Foto: fotolia/Marco2811

SIND GEBÄUDE NICHTS MEHR WERT?

KAUFPREISAUFTEILUNG BEI IMMOBILIENERWERBEN AUS STEUERLICHER SICHT

Bei der Anschaffung von Grundstücken spielt die Aufteilung des Kaufpreises, einschließlich der damit zusammenhängenden Anschaffungsnebenkosten, für den Investor eine wichtige Rolle. Je höher der abschreibungsfähige Anteil am Gesamtkaufpreis ist, umso größer sind die steuerlich relevanten Abschreibungen und damit letztlich die Steuerminderungen.

Bisher wurde von den Finanzämtern beim Erwerb von Grundstücken häufig die sog. „Abzugsmethode“ zugelassen, obwohl diese bereits durch ein Urteil des Bundesfinanzhofes vom 15.01.1985 verworfen wurde. Hierbei wurde die Differenz zwischen dem maßgeblichen Bodenrichtwert und dem Gesamtkaufpreis den Anschaffungskosten des Gebäudes zugerechnet.

Nach dem oben genannten BFH-Urteil ist für die Aufteilung des Kaufpreises das sog. „Sachwertverfahren“ anwendbar. Dieses gilt neben Mietwohngrundstücken auch für Geschäftsgrundstücke und Eigentumswohnungen im Privatvermögen. Für die Eigentumswohnungen hat der BFH festgestellt, dass die eingeschränkte Nutzungs- und Verfügungsmöglichkeit des Wohnungseigentümers hinsichtlich seines Bodenanteils keinen niedrigeren Wertansatz des Bodenanteils rechtfertige. Beim Sachwertverfahren wird die Relation zwischen dem Sachwert des Bodenwertes und den typisierten Herstellkosten der baulichen Anlagen nach Marktanpassungen und Alterswertminderungen auf den Kaufpreis angewandt.

Seit Januar 2015 wendet die Finanzverwaltung flächendeckend ein Schätzungsverfahren an, welches auf den aktuellen Normalherstellungskosten basiert, und hat hierfür ein Excel-Aufteilungsmodell programmiert. Dieses Instrument ist für jeden auf der Internetseite des Bundesministeriums der Finanzen zugänglich, weist allerdings an vielen Stellen Schwachpunkte auf. Schon kleine Eingabefehler können hier zu folgenschweren Abweichungen bei der Kaufpreisaufteilung führen. Der größte Kritikpunkt an dem BMF-Tool in der Fassung von 2015 war die fehlende Berücksichtigung von Modernisierungsmaßnahmen. Mit der am 16.02.2016 veröffentlichten Fassung 2016 wurde diesem Problem endlich abgeholfen und das Modernisierungspunkte-Schema aus der Sachwertrichtlinie in das BMF-Tool übernommen. Eine Überprüfung der vom Finanzamt vorgenommenen Aufteilung ist aber aufgrund mangelnden Fachwissens und nicht offenliegender Berechnungswege schwierig.

Um diese möglichen Unsicherheiten zu umgehen, gibt es die Möglichkeit, bereits im Rahmen des Ankaufes ein Gutachten erstellen zu lassen. Dieses Gutachten sollte dann schon als Anlage zum Kaufvertrag genommen werden. Sollte die Finanzverwaltung Zweifel an dem Gutachten haben, müsste sie ein Gegengutachten in Auftrag geben. Die Beweislast träfe hier die Finanzverwaltung.

Wenn sich die Vertragsparteien darüber einig sind, kann bereits im Kaufvertrag eine Aufteilung des Kaufpreises auf die einzelnen Wirtschaftsgüter vorgenommen werden. Dieser Aufteilung hat die Besteuerung grundsätzlich zu folgen. Allerdings hat der BFH hierzu in ständiger Rechtsprechung entschieden, dass dies nicht gilt, wenn Bedenken gegen die wirtschaftliche Richtigkeit der im Vertrag vorgesehenen Aufteilung bestehen.

Manuel Beecken
Steuerberater
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

Simon Thering
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

Foto: fotolia/purplequeue

Foto: fotolia/purplequeue

Sicherheit

im elektronischen Zahlungsverkehr

Effiziente Prozesse und neueste Standards

Mit der zunehmenden Digitalisierung gewinnt die elektronische Abwicklung von Geschäftsprozessen mehr denn je an Bedeutung. Daten mit Kunden und Geschäftspartnern werden elektronisch ausgetauscht, um Prozesse schneller und effizienter ausführen zu können. Viele Unternehmen und Unternehmer benötigen dafür eine schnelle und sichere Lösung, um ihren Zahlungsverkehr mobil und elektronisch abzuwickeln. Eine papierhafte Überweisung ist nicht mehr zeitgemäß. Elektronische Übertragungsverfahren überzeugen seit vielen Jahren aus Effektivitäts- und Sicherheitsaspekten und werden ständig verbessert.

Am Anfang des elektronischen Zahlungsverkehrs wurden Transaktionsnummern (TAN) aus einer Papier-Liste benutzt. Die eingegebene Zahlung wurde dabei mittels der nächsten freien TAN auf der TAN-Liste freigegeben. Waren alle TAN verbraucht, bekam der Kunde eine neue Liste ausgehändigt. Schnell galt dieses TAN-Verfahren als veraltet. Denn bei dieser Möglichkeit der Zahlungsfreigabe wurde von Betrügern versucht, an eine freie TAN zu kommen. Dafür wurden einzelne TANs oder vollständige TAN-Listen gestohlen.

Um ihre Kunden vor Cyberkriminellen besser zu schützen, entwickelten die Banken sicherere Alternativen wie die indizierte TAN-Liste (iTan-Verfahren). Bei Bestätigung der Zahlung mit einer TAN wurde der Anwender aufgefordert, eine bestimmte TAN von der Liste zu nehmen. Die einzelnen TAN-Nummern waren jeweils mit einer fortlaufenden Nummer auf der TAN-Liste versehen. So wurde die Zahlung nur mit der richtig nummerierten TAN ausgeführt. Mittlerweile gilt auch das iTAN-Verfahren als veraltet.

Nach den TAN-Listen folgte die Generation der Sm@rt-TAN-Generatoren. Dabei wird die TAN mit Hilfe der eigenen EC-Karte und dem Sm@rt-TAN-Generator erzeugt. Weiterentwickelt wurde dieses Verfahren durch die Ausstattung des Generators mit einer eigenen Tastatur. Der Anwender muss dafür manuell Daten eingeben. Die Nachteile in der Handhabung: Eingaben waren nicht nur fehleranfällig, sondern auch umständlich.

Um die Sicherheit noch weiter zu erhöhen, wurde das sogenannte Sm@art-TAN-Optic-Verfahren standardisiert. Der Sm@art-TAN-Optic-Leser besitzt eine optische Schnittstelle, mit der ein angezeigter Flacker-Code ausgelesen und eine individuell passende TAN erzeugt wird. Dadurch werden die Zahlungen sicher verschlüsselt an die Bank gesendet, da nur der Anwender und die Bank die Verschlüsselung aus dem Lesegerät, der EC-Karte und dem Code auf dem Bildschirm kennen.

Zusätzlich zu diesen Verfahren gibt es die Möglichkeit, sich die TAN direkt aufs Handy oder Smartphone schicken zu lassen. Hierbei ist es aus Sicherheitsgründen jedoch nicht möglich, Online-Banking auf dem Smartphone auszuführen und gleichzeitig die mobile TAN zu nutzen. Es müssen immer zwei voneinander getrennte Endgeräte verwendet werden.

Die Lösung bietet die neuste Weiterentwicklung: das sogenannte Push-TAN-Verfahren. Voraussetzung für die Nutzung ist ein Smartphone, auf dem die entsprechende App installiert wird. Sobald eine Zahlung abgeschickt werden soll, wird in der App die TAN bereitgestellt. Damit hat der Anwender die TAN sicher verschlüsselt in der App zum Abruf vorliegen. Die nächste Sicherheitsstufe, denn im Gegensatz zur mobilen TAN gibt es hier die Legitimationshürde über die

Foto: fotolia/vladstar

Anmeldung in der App. Die Push-TAN-Funktion ist nicht in Kombination mit der mobilen TAN nutzbar. Vorteil bei dem neuen Verfahren ist die Nutzung eines mobilen Endgerätes wie dem Smartphone zusammen mit der Push-TAN-Funktion. Beides kann bequem und sicher auf demselben mobilen Endgerät erfolgen.

Bei Nutzung einer Zahlungsverkehrssoftware erfolgt die Legitimation durch eine HBCI-Schlüsseldatei, bei der ein persönlicher Schlüssel auf einem externen Speichermedium (z. B. USB-Stick, Chipkarte) erzeugt wird, um Zahlungen freizugeben und verschlüsselt zu übertragen. HBCI (HomeBanking Computer Interface) ist ein standardisierter Vorgang, der von vielen Banken angeboten wird. Die Verschlüsselung ist nur dem Kunden und der Bank bekannt und wird bei der Freigabe nicht mit übertragen. Eine Entschlüsselung der Dateien durch Dritte kann so verhindert werden.

Eine weitere Möglichkeit ist das Übertragungsverfahren EBICS. EBICS steht hierbei für „Electronic Banking Internet Communication Standard“ und ist ein standardisiertes Übertragungsverfahren, das ebenfalls von vielen Banken angeboten wird. Wie beim HBCI-Verfahren wird ein persönlicher Schlüssel zur Legitimation auf einem externen Speichermedium erzeugt. Dieses Übertragungsverfahren eignet sich vor allem für Massenzahlungen (z. B. Lastschrifteinzüge bei Mieten, Gehaltszahlungen, viele kleinteilige Rechnungen), da im Gegensatz zum HBCI-Verfahren eine größere Datenmenge verarbeitet werden kann.

In allen Fällen gilt: Welches Übertragungsverfahren das richtige ist, hängt von den Anforderungen und den individuellen Strukturen im Unternehmen ab. Dabei müssen alle Fakten des Zahlungsverkehrs und deren Abläufe betrachtet werden. Dafür ist es wichtig, aus einer Vielzahl an Legitimationsverfahren wählen zu können, die gleichzeitig den neuesten Sicherheitsstandards entsprechen. Außerdem sollten unterschiedliche Sicherheitsverfahren angeboten werden, die sowohl klassischen PC-Nutzern als auch Nutzern mobiler Geräte gerecht werden.

ONLINE-BANKING JEDERZEIT UND SICHER

- Bestmöglichen Schutz für das Online-Banking bieten Verfahren mit höchstem Sicherheitsniveau, durch die Angriffe deutlich erschwert werden.
- Halten Sie das Betriebssystem Ihres Smartphones bzw. Tablets immer auf dem aktuellen Stand.
- Stellen Sie eine Internetverbindung nur über vertrauenswürdige Netze her, insbesondere bei unbekannten Netzwerken (wie zum Beispiel öffentliche WLANs) ist Vorsicht bei Banktransaktionen geboten.
- Beziehen Sie Ihre Apps nur aus sicheren und vertrauenswürdigen Quellen, z. B. iTunes oder dem GooglePlay Store.
- Achten Sie auf die korrekte Herstellerbezeichnung bei den Apps.
- Verwenden Sie stets die aktuelle Version der jeweiligen App.
- Wählen Sie sichere Passwörter und geben Sie diese nur unbeobachtet ein.

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

Wohin mit den **LIQUIDITÄTSÜBERSCHÜSSEN** in Zeiten der „Nullverzinsung“?

Karen Gruel | Bereichsleiterin Firmenkunden
Hans-Georg Kaland | Regionalleiter Firmenkunden
Hamburger Volksbank eG

FÜR EIN GESUNDES UNTERNEHMEN IST ES EINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT, SEINE VERBINDLICHKEITEN JEWEILS BEI FÄLLIGKEIT ZU BEZAHLEN. DIE EIGENE GUTE ZAHLUNGSMORAL SORGT FÜR VERTRAUEN BEI LIEFERANTEN, ARBEITNEHMERN UND BANKEN SOWIE EINE GUTE REPUTATION. IN ZEITEN DER NULL- ODER NEGATIVVERZINSUNG KOMMT DEM MANAGEMENT VON ÜBERSCHÜSSIGER LIQUIDITÄT EINE BESONDERE ROLLE ZU. SZENARIEN ZU EINER SINNVOLLEN VERWENDUNG DES „WORKING CAPITAL“.

Auskunft über die Liquidität eines Unternehmens ist das im Deutschen oft als Betriebskapital bezeichnete „Working Capital“. Es wird definiert als die Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten des Unternehmens, darunter fallen neben den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auch kurzfristige Rückstellungen (z. B. für Tantiemen) und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (z. B. Lohnsteuer- oder Umsatzsteuerverbindlichkeiten).

BEISPIEL ZUR BERECHNUNG DES WORKING CAPITAL ANHAND DER UNTEN STEHENDEN (VERKÜRZTEN) BILANZ

AKTIVA	Euro	PASSIVA	Euro
Anlagevermögen		**Eigenkapital**	200 000
Maschinen	500 000		
Umlaufvermögen		**Fremdkapital**	
Vorräte	200 000	Langfristige Bankkredite 1	400 000
		Kurzfristige Bankkredite 2	200 000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	240 000	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	200.000
Kasse / Bankguthaben	60 000		
	1 000 000		1 000 000

BERECHNUNG DES WORKING CAPITAL

Umlaufvermögen (Vorräte 200 000 Euro + Forderungen L+L 240 000 Euro + Kasse, Bankguthaben 60 000 Euro)
– kurzfristiges Fremdkapital (Bankkredite (2) 200 000 Euro + Verbindlichkeiten L+L 200 000 Euro)
= 100 000 Euro.
Das Working Capital ist positiv.

GRUNDSÄTZLICHE INTERPRETATION

Dem Umlaufvermögen wird generell unterstellt, dass es schnell in liquide Mittel umgewandelt wird: Vorräte werden verkauft, die Kunden zahlen ihre Rechnungen, Kasse / Bank sind liquide. Das Unternehmen ist in der Lage, seine kurzfristigen Verbindlichkeiten zu tilgen und ist damit zahlungsfähig.

Eine grundsätzliche Betrachtungsweise der Betriebswirtschaftslehre schafft zu der oben dargestellten Bilanz eine weitere These. Das Working Capital (100 000 Euro) muss in der obigen Bilanz durch einen (verzinslichen) Bankkredit finanziert werden. Wenn es gelänge, die Vorratshaltung zu halbieren und die Kundenforderungen (durch kürzere Zahlungsziele, striktes Mahnwesen etc.) um 100 000 Euro zu reduzieren, würde z. B. der Zinsaufwand für den kurzfristigen Bankkredit 2 nicht mehr anfallen und sich dadurch Rentablilitätkennziffern verbessern. Für das Unternehmen ist es also gut, das Working Capital durch aktives Management möglichst gering zu halten.

Den gleichen Effekt würde das Unternehmen allerdings auch erzielen, wenn es die Lieferantenverbindlichkeiten durch Inanspruchnahme längerer Zahlungsziele auf das Doppelte aufbauen würde, dies wohl um den Preis von Zugeständnissen bei den Einkaufskonditionen.

WOHIN MIT DER LIQUIDITÄT?

Unter den Eindrücken der Finanz- und Wirtschaftskrise sind viele Unternehmen in den letzten Jahren dazu übergegangen, Liquidität in Form von Kontoguthaben zu horten. Dies ist eine grundsätzlich nachvollziehbare Handlungsmaxime, um eine Unabhängigkeit von externen Geldlieferanten zu erzielen. Die links abgebildete Bilanz könnte nun so aussehen:

AKTIVA	Euro	PASSIVA	Euro
Anlagevermögen		**Eigenkapital**	200 000
Maschinen	500 000		
Umlaufvermögen		**Fremdkapital**	
Vorräte	100 000	Langfristige Bankkredite 1	400 000
		Kurzfristige Bankkredite 2	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	140 000	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	400.000
Kasse / Bankguthaben	260 000		
	1 000 000		1 000 000

Beflügelt von der Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) haben wir in der Bundesrepublik zur Zeit eine positive konjunkturelle Perspektive – die Volkswirtschaft wächst, die Geschäfte laufen gut. Die Unternehmensgewinne finden sich unter diesen Umständen in der Kasse wieder. Doch gerade diese Zinspolitik der EZB führt bis auf Weiteres dazu, dass es für Kontoguthaben keine Zinsen mehr gibt. Flächendeckende Einführungen von Negativzinsen oder Gebühren für Kontoguthaben scheinen nur eine Frage der Zeit zu sein.

In Zeiten der Null- oder Negativverzinsung stellt sich für die Unternehmen die Frage nach der sinnvollen Verwendung von Liquiditätsüberschüssen, wenn (investitionsbehaftetes) Wachstum nicht sicher möglich oder gewollt ist. Ein Ansatz könnte darin bestehen, durch ein aktives ausdehnendes Working-Capital-Management Preis- und Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

WORKING CAPITAL MANAGEMENT „ANDERSRUM“

Mögliche Stellschrauben:

- Gewährung längerer Zahlungsziele, um dadurch neue Kundengruppen zu erreichen oder bestehende Kundenverbindungen zu festigen und zu vertiefen
- gezielter Lageraufbau, wenn durch größere Bestellungen Mengenrabatte erreicht werden können oder bestehende Kundenverbindungen durch ein erweitertes Angebot gefestigt oder vertieft werden können
- Abbau der Lieferantenverbindlichkeiten durch Ausnutzung von Skontoangeboten.

FAZIT

Die Stellschrauben für ein ausdehnendes Working-Capital-Management sind dieselben wie die zur Minimierung. Die Zielsetzung bei der Ausdehnung liegt in der Erreichung einer besseren Marktposition durch Preisvorteile und der Verbesserung von Kunden-/Lieferantenbindungen unter bewusster Inkaufnahme der Verschlechterung von Bilanzrelationen.

Die Verschlechterung der Bilanzrelationen ist in der heutigen Zeit der Nichtverzinsung von Liquidität und von möglichen Kosten für die Liquiditätshortung als Opportunität gegenüberzustellen. Dieses sollte offen und konstruktiv mit der Hausbank kommuniziert werden.

Stets sollte die Werthaltigkeit und Gängigkeit des Umlaufvermögens beachtet werden. Niemandem ist damit geholfen, an Kunden mit geringer Bonität zu liefern oder ein volles Vorratslager mit Waren zu haben, die keiner zum kalkulierten Preis kaufen will. Die wichtigste Maxime für das Working-Capital-Management ist die Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit.

URSACHEN DER **NEGATIVVERZINSUNG**

Auswege aus der politischen Kapitalmarktsteuerung

Jutta von Bargen | Leiterin Vermögensmanagement Hamburger Volksbank eG

DIE GESAMTE FINANZWIRTSCHAFT IST AUF DEN KOPF GESTELLT. DURCH DIE FOLGEN DER ANHALTENDEN NULLZINSPOLITIK DER EUROPÄISCHEN ZENTRALBANK (EZB) SIND MEHR ALS 50 % ALLER MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN AUF DER SUCHE NACH EINER GUTEN GELDANLAGE. DIE LÖSUNG: EIN OPTIMIERTES CASH-MANAGEMENT UND DIVERSIFIZIERTES INVESTIEREN.

Vor dem Hintergrund einer krisenhaften wirtschaftlichen Entwicklung vieler Mitglieder in der Eurozone und aufkommender Deflationsängste setzte die Europäische Zentralbank (EZB) am 11.06.2014 zum ersten Mal einen negativen Strafzins von -0,1 % für Banken an, die Geld bei der Notenbank horteten. Ziel war es, mehr Liquidität zur Steigerung der Investitionstätigkeiten zu schaffen und die Kreditvergaben für Investitionen in der Wirtschaft zu befruchten. Dieses Ziel konnte nicht erreicht werden. Im Gegenteil: Der Strafzins für Banken liegt mittlerweile bei -0,4 %, während die Wirtschaft in Liquidität schwimmt. Angesichts der andauernden Nullzinspolitik bei gleichzeitig anziehender Inflationsrate bestehen für Kapitalanleger kaum noch Anlagemöglichkeiten im Euroraum außerhalb der Aktienmärkte. Darüber hinaus haben Banken wenig Alternativen, als die Strafzinsen über kurz oder lang zumindest in Teilen an ihre vermögende Sparer weiterzugeben. Ein Problem für viele Unternehmen, weil sie oft mehr Geld auf ihrem Firmenkonto haben, als sie benötigen.

Wie sollen Mittelständler also ihre notwendige Liquidität aufrechterhalten und Negativzinsen vermeiden? Mit einem professionellen Cash-Management und einer diversifizierten Anlagestrategie kann längerfristiges Kapital, je nach Risikobereitschaft des Unternehmers, renditeoptimiert angelegt werden.

FAUSTREGELN:

- Auf dem Firmenkonto sollte nicht mehr als die benötigte Summe für die täglichen Geschäfte plus einem Sicherheitspuffer von maximal 50 % liegen.
- Diversifizierung des übrigen Kapitals über verschiedene Anlageklassen und mit unterschiedlichen Fristen, um das Portfolio z. B. kurzfristig auf veränderte Marktsituationen anpassen zu können.
- Für den langfristigen Aktienhorizont sollten Aktien mit ins Kalkül gezogen werden, sodass Wertschwankungen kurzfristig nicht ins Gewicht fallen.
- Steuerliche Vorschriften und Besteuerungsvorteile von Wertpapiererträgen für das Unternehmen prüfen lassen.

ASSET BASED FINANCE: ALTERNATIVE MITTELSTANDSFINANZIERUNG IN SONDERSITUATIONEN

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
Hamburg

DAS DEUTSCHE SYSTEM DER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG GILT NACH WIE VOR ALS BANKENDOMINIERT. SEIT EINIGEN JAHREN STEHEN DIE BANKEN JEDOCH ERHEBLICH UNTER DRUCK: SIE MUSSTEN EINERSEITS IM ZUGE DER FINANZKRISE HOHE ABSCHREIBUNGEN VORNEHMEN, ANDERERSEITS WERDEN IHNEN AUFGRUND DER REGULARIEN ERHEBLICHE ANFORDERUNGEN AN DIE EIGENKAPITALAUSSTATTUNG UND LIQUIDITÄTSPLANUNG GESTELLT.

Nach Aussagen der Studie „IW-Trends 01.2016“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln zu den Entwicklungen der Unternehmensfinanzierung hierzulande kann dies dazu führen, dass die Fähigkeit der Banken zur Kreditvergabe sinkt – besonders bei der Ausgabe langfristiger und risikobehafteter Kredite. Aus Sicht einer strategischen und nachhaltigen Unternehmensführung sollten Unternehmer auf eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur achten, damit eine gewisse Unabhängigkeit und größtmöglicher finanzieller Spielraum gewährleistet sind. In den vergangenen Jahren ist deshalb bereits ein Trend zu einem Finanzierungsmix zu erkennen. Die Banken bleiben dabei die wichtigsten Finanziers für die meisten mittelständischen Unternehmen – ergänzend dazu kommen jedoch immer öfter alternative Modelle zum Einsatz.

SONDERSITUATIONEN FÜR ZUSÄTZLICHEN LIQUIDITÄTSBEDARF

Anlässe für zusätzlichen Finanzierungsbedarf im Unternehmen gibt es viele – z. B. Umstrukturierungen, Prozessoptimierungen, Wachstumsphasen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern bei Unternehmensnachfolgen oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden. Die vorzeitige Ablösung bestehender Finanzierungsformen wie Mezzanine, Mini-Bonds oder endfälliger Darlehen ist ein weiterer Anlass, warum im Betrieb eine höhere Liquidität gefragt sein kann.

ALTERNATIVE MODELLE: BANKEN- UND BONITÄTSUNABHÄNGIG

Der alternative Finanzierungsansatz „Asset Based Finance“ kommt aus dem Angelsächsischen: Die Finanzierung basiert auf bestimmten Unternehmensaktiva aus dem Anlage- und Umlaufvermögen, wie z. B. bei Sale & Lease Back, Factoring oder Lagerfinanzierung. Man spricht dabei von Assets, also Objekten, auf die bei der Finanzierung abgestellt wird.

Bei allen Formen wird gebundene Liquidität gehoben. Welche Variante jeweils am besten passt, ist abhängig vom Geschäftsmodell und seinen Besonderheiten, Zielen, Produkten und Strukturen. Jedes Modell hat seine Vor-

Foto: fotolia/derdy, murphy81

Bei Finanzierungen in Sondersituationen spielt insbesondere der Faktor „Zeit“ eine sehr wesentliche Rolle – eine SLB-Finanzierung kann innerhalb von 4 bis 6 Wochen nach Gutachtenerstellung abgeschlossen werden.

teile – Factoring ist zum Beispiel gut geeignet, wenn ein Unternehmen hohe Außenstände durch lange Zahlungsziele der Kunden hat. Verkauft der Betrieb die Forderungen fortlaufend an eine Factoringgesellschaft, erhält er den Großteil des Betrages sofort und stärkt seine Liquidität. Werte, die im Lager gebunden sind, lassen sich mittels einer Lagerfinanzierung zu Geld machen. Meist stellt der Refinanzierer dabei auf Berechnung des Wertes der eingelagerten Güter, wie fertige Waren oder Rohstoffe, einen Kreditrahmen zur Verfügung, der dann auf Abruf bereit steht. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung.

SALE & LEASE BACK – KAPITALBESCHAFFUNG AUCH IN KRISENZEITEN

Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht. Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen dabei die Objekte, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Somit funktioniert Sale & Lease Back auch bei Sanierungen und unter bestimmten Voraussetzungen sogar in der Insolvenz. Die Maschinen werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Die Leasingraten stellen zudem abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow des Unternehmens geleistet werden.

DER ABLAUF IM ÜBERBLICK

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

VORAUSSETZUNG: WERTHALTIGER MASCHINENPARK

Das Unternehmen muss für eine Finanzierung über Sale & Lease Back über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügen. Die Assets müssen zudem mobil sein – immobile oder verkettete Anlagen, wie sie zum Beispiel häufig in der Chemieindustrie zum Einsatz kommen, funktionieren bei diesem Finanzierungsansatz nicht. Damit eignet sich der Finanzierungsbaustein Sale & Lease Back hervorragend für produktionslastige mittelständische Unternehmen, wie z. B. aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, Holzverarbeitung, der Textilindustrie, Land- und Forstwirtschaft, Druckereien oder der Verpackungsindustrie. Unter bestimmten Voraussetzungen können auch andere langlebige und werthaltige Assets mittels Sale & Lease Back zur Liquiditätsbeschaffung genutzt werden, z. B. der Fuhrpark einer Spedition: Hier kommen sogar Spezialfahrzeuge in Betracht. Nicht geeignet ist hingegen die kurzlebige Technik aus dem IT-Bereich oder der Solarbranche.

Niedrigzinsphase – ein Risiko für mittelständische Unternehmen?

Risiken (und Chancen) erkennen, bewerten und in die Unternehmenssteuerung einbinden

Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Konrad Martin
Dipl.-Ing. Oec. Christoph Kraemer
comes Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Hamburg

Risikomanagement ist in einem Umfeld dynamischer Entwicklungen in Gesellschaft, Politik, Technologie und Wirtschaft inzwischen ein unverzichtbares und letztlich auch gesetzlich vorgeschriebenes Instrument, um eine Vorstellung über die weitere unternehmerische Entwicklung sowie die nötigen Eingriffsnotwendigkeiten des Managements zu bekommen. Besondere Herausforderungen stellen für das Risikomanagement stets unbekannte Situationen dar, zu denen es nicht bereits Erfahrungen aus anderen Branchen oder der Vergangenheit gibt, da die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten und potenziellen Schadenshöhen kaum sinnvoll möglich ist. Als eine solche Situation kann die gegenwärtige Niedrigzinsphase eingeschätzt werden.

Ein Risiko frühzeitig über einen permanenten Prozess zu identifizieren, das Einzelrisiko zu bewerten, es zu kommunizieren und entsprechend zu reagieren, sollte in der nahezu täglichen Arbeit des Managements eines Unternehmens liegen. Ein mehrdimensionales Risikomanagementsystem kann wie folgt aufgebaut werden:

Die Realität gerade im Mittelstand sieht häufig gänzlich anders aus, die Niedrigzinsphase ist dafür ein aktuelles Beispiel: Die Abhängigkeit des Mittelstands von Kreditinstituten bei der Umsetzung von Investitionen und dem täglichen Geschäft über Kontokorrentlinien ist immer noch hoch. Gleichwohl beschäftigt sich ein Großteil des Mittelstandes nach unseren Erfahrungen nicht im Ansatz mit der Bewertung durch die Fremdkapitalgeber und weitere Dritte (u. a. Creditreform). Der Begriff Rating ist zwar dem Namen nach bekannt, seine Herleitung und vor allem seine Auswirkung jedoch kaum. Hier gilt es nach wie vor, noch deutlich mehr Aufklärung zu generieren und Anpassungen vorzunehmen, soweit insbesondere der qualitative Teil der Bewertung nicht den eigenen Wahrnehmungen entspricht. Letztlich ist das Rating als Indikator für die Ausfallwahrscheinlichkeit die Basis für die Höhe des zu entrichtenden Zinses, sowohl im langfristigen als auch im kurzfristigen Bereich. Auch heute ist immer noch zu sehen, dass viele Unternehmen des Mittelstandes von der bereits mehrjährigen anhaltenden Phase der niedrigen Zinsen kaum oder gar nicht profitieren. Die Unternehmer kümmern sich schlichtweg nicht, trauen sich nicht, der Bank ihr Anliegen vorzustellen, oder es wird angenommen, dass ohnehin keine Anpassung möglich ist. Das kann vielfach auch so sein und ist insbesondere dann der Fall, wenn langfristig Zinskonditionen festgemacht werden konnten. In den allermeisten Fällen der Finanzierung mit kurz- oder mittelfristiger Struktur unterliegen die Verträge in der Ausprägung der Höhe des Zinssatzes jedoch der sog. Zinsanpassungsklausel. Diese besagt, dass – orientiert an einem aussagefähigen Referenzmarktzins – eine Anpassung des zu leistenden Zinses nach oben oder unten seitens der Kreditinstitute vorgenommen werden kann. Dieses muss transparent, nachvollziehbar und kontrollierbar für den Kunden sein. Hier wurde in den letzten Jahren sehr häufig einseitig durch die Kreditinstitute gehandelt.

Foto: fotolia/BillionPhotos.com

Mit Urteil des Landgerichtes Düsseldorf vom 21.11.2014 (Az. 8 O 253/13) wurde wiederholt festgestellt, dass die Auswirkungen des Marktes im Auf und Ab des Marktniveaus sich gleichermaßen auch in den Zinsen zum Kreditnehmer wiederfinden sollen. Und genau an dieser Stelle liegt ein erhebliches Risiko bei vielen Kreditnehmern. Unternehmer, die es nachgehalten haben, ihre Zinslast dem Marktniveau nach unten anzupassen, werden gleichermaßen von einer wann auch immer eintretenden Erhöhung getroffen.

Ein Zinssatz für aufgenommenes Kapital, der schon nahezu bei Null liegt, wird wohl kaum unter Null gehen. Von weiteren, gravierenden Absenkungen kann demnach nicht ausgegangen werden. Hier liegt also umgekehrt nur ein Risiko, dessen Auswirkung sehr genau betrachtet werden muss. Die EZB hat mit dem Ziel der Investitions- und Konsumförderung zwar jede Menge Kapital in die Märkte gegeben, allerdings wurden diese Beträge dem Grunde und der Höhe nach nicht nachgefragt. Die (deutsche) Wirtschaft befindet sich im Allgemeinen in einer sehr guten Ausgangslage. Viele Investitionen wurden getätigt. Der Sprung zum nächstgrößeren Investment wird mit Vorsicht beobachtet. Kurz gefasst führt eine zu leichtfertig getätigte große Investition – maßgeblich motiviert durch einen niedrigen Zinssatz – zunächst zur Erhöhung der Bilanzsumme und i. d. R. zur Verschlechterung der Relation Eigenkapital zu Fremdkapital und damit in der Konsequenz zur Verschlechterung einiger Kennziffern des Unternehmensratings. In Zeiten einigermaßen gut laufender Geschäfte und der Geldschwemme am Markt stellt dies kein Problem dar, in Zeiten weniger gut laufender Geschäfte dreht sich die Betrachtung postwendend um. Im Resultat wird es in der Automatik der Zinsanpassung wieder zur Erhöhung der Zinsen kommen. In diesem Fall doppelt schlecht, wenn die Investition nicht wirklich in vollem Umfang betriebsnotwendig war.

Dass es wieder zu einer Erhöhung der Zinsen kommen wird, ist wohl nahezu unumstritten. Wann dieses genau der Fall sein wird, ist unklar. Die (deutsche) Wirtschaft ist so gut aufgestellt wie schon lange nicht mehr. Die Zahl der Insolvenzen ist auf ein sehr niedriges Niveau gesunken. Ein Grund für diese gut florierende Wirtschaft liegt auch in diesen niedrigen Fremdkapitalkosten. Nicht zuletzt deshalb, da man nicht nur die Eindimensionalität des Zinses auf die unternehmenseigene Zinsbelastung im Finanzergebnis betrachten darf. Das Zinsniveau spiegelt sich mit seinen Auswirkungen in fast allen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung wider. Insbesondere betroffen sind die großen Aufwandspositionen für Material und Dienstleistungen. In die Gesamtkalkulation der Lieferanten dieser Vorprodukte und Dienste gehört auch der eigene Zinsaufwand, respektive ein kalkulatorischer Zinssatz. Je höher also der prozentuale Anteil des Materialaufwandes der GuV liegt, umso höher ist die mögliche indirekte Auswirkung einer Zinserhöhung. Bei Unternehmen mit umfangreicher Handelsstruktur können das Werte bis zu 90 % sein. Auch im Maschinen- und Anlagenbau liegt der Materialanteil in Prozent zur Gesamtleistung schnell bei 60 % und mehr. Verträge in der Zulieferung sehen ohnedies häufig ebenfalls Preisgleitklauseln vor. Umgekehrt können diese mit einem Endkunden weniger oft generiert werden. Beispielhaft seien hier nur die typischen Jahreskontrakte des LEH genannt, bei denen häufig ein Abnahmepreis im Herbst des Vorjahres für das gesamte kommende Jahr festgeschrieben wird.

Risikomanagementsysteme sind notwendige Instrumentarien, um zukünftigen, insbesondere negativen Ereignissen entgegenzuwirken. Obwohl den Inhalten und dem Grunde nach bekannt, finden sie im Mittelstand vergleichsweise wenig Einsatz. Es fehlt vielfach nicht nur an der Zeit, sondern vielmehr auch an der Motivation der Unternehmer, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Dabei gilt es, sich mit einer Vielzahl an Risikofaktoren im Umfeld des Unternehmens zu beschäftigen, die im Zweifel zum Teil aktuell gar nicht als Risiko wahrgenommen werden. Eines davon ist die Niedrigzinsphase und ihre Auswirkungen.

Auch wenn die Niedrigzinsphase derzeit große Chancen für Unternehmen bietet, sich im Wettbewerb zinskostengünstig aufzustellen, so kann sie doch erhebliche Risiken in der zukünftigen Ausgestaltung bergen. Insbesondere über die i. d. R verwendeten Zinsanpassungsklauseln können sich deutlich negative Veränderungen in den Ergebnislagen und damit im Rating ergeben. Dieses kann besonders hart Unternehmen treffen, die auf der Passivseite der Bilanz im erheblichen Maße kurzfristig finanziert haben. Nur geringe Veränderungen im Referenzzins können sich bereits deutlich niederschlagen. Darüber hinaus kann es Unternehmen umso härter treffen, je höher der Zukauf an der Gesamtleistung des Unternehmens ist. Bei diesen Fällen im Besonderen, aber dem Grunde nach in allen Unternehmen ist ein vorausschauender Umgang im Hinblick auf ein sich wieder veränderndes Zinsniveau vonnöten. Eine langfristige Zinsprognose insgesamt kann aufgrund des derzeitigen Niveaus nur nach oben gehen.

Ökonomisch und ökologisch sinnvoll

Mit modernen Anlagen und Gebäuden können Unternehmen sparsam und ressourcenschonend arbeiten – eine Förderung der IFB Hamburg hilft, Optimierungspotenziale aufzudecken und zu heben.

Michael Feldmeier
Hamburgische Investitions- und Förderbank
Abteilungsleiter Wirtschaft und Umwelt

Energetische Optimierungspotenziale gibt es in vielen Unternehmen: bei Maschinen, Heizungsanlagen und Gebäuden, durch den Einsatz von Blockheizkraftwerken oder Solarthermie, in Serverräumen oder Energiesystemen. Für Unternehmen ist es in jedem Fall lohnenswert, sich einen Überblick über den energetischen Zustand von Gebäuden und Anlagentechnik zu verschaffen, denn durch das Heben von aufgedeckten Optimierungspotenzialen lässt sich ressourcenschonend produzieren und bares Geld sparen. Das ist gut für den wirtschaftlichen Erfolg und für die Umwelt.

ENERGIEWENDE IN TROCKENEN TÜCHERN

In der Wäscherei Exner Reinigung OHG, einer inhabergeführten, mittelständischen Wäscherei und Reinigung in Hamburg-Wilstorf, steht seit 2015 die neueste Generation von Wasch- und Schleudermaschinen. Als Inhaber Carsten Exner einem Vertreter der Handwerkskammer erzählte, dass er eine neue energiesparende Waschmaschine und einen Trockner anschaffen wolle, berichtete dieser ihm von der Fördermöglichkeit durch die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg). Exner stellte einen Antrag und die „Mittelstandsinitiative Energiewende – Regionale Entwicklungswerkstatt Hamburg“ untersuchte die Ressourceneinsparungen. Fazit: Beide Maschinen betrachtet, kann der vorhandene Erdgasbedarf um 63 %, der Strombedarf um 56 % und der Wasserverbrauch um 67 % gesenkt werden. Ein ökonomisch und ökologisch sinnvolles Investitionsvorhaben, dass die IFB Hamburg mit einem Zuschuss von über 28 000 Euro aus dem Förderprogramm Unternehmen für Ressourcenschutz (UfR) unterstützte.

UNTERNEHMEN IN HAMBURG: GELD FÜR KLIMASCHUTZ

Im Programm UfR fördert die IFB Hamburg alle freiwilligen Investitionsvorhaben, die durch einen effizienten Umgang mit Ressourcen oder durch Reduzierung der CO_2-Emissionen zu einer Umweltentlastung führen. Allein in diesem Förderprogramm kam 2016 ein Fördervolumen von 3,7 Mio. Euro zusammen, mithilfe dessen Unternehmen Investitionen im Wert von 46 Mio. Euro anschieben konnten und nach Umsetzung der Maßnahmen jährlich wiederkehrend mehr als 30 000 Tonnen CO_2, über 2 500 Tonnen Material und rund 10 500 m³ Trinkwasser einsparen können. Gleichzeitig hat die Modernisierung den Vorteil, dass neue Maschinen i. d. R. schneller, effizienter und damit günstiger arbeiten. Ein Beleg dafür, dass sich wirtschaftlicher Erfolg und Ressourcenschutz nicht ausschließen müssen. Im Gegenteil! Nicht zuletzt achten immer mehr Kunden bei ihren Kaufentscheidungen darauf, dass Produkte ressourcenschonend hergestellt werden. Ein klarer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen, die ihre ökologischen Optimierungspotenziale heben.

Dennoch scheuen viele Unternehmen die Anschaffungskosten von modernen Maschinen und Gebäudeteilen. Oder sie sind sich schlicht nicht bewusst, welche Optimierungspotenziale wirtschaftlicher und ökologischer Art in ihrem Unternehmen schlummern. Öffentliche Förderung hilft, dieser Herausforderung zu begegnen. Die IFB Hamburg bietet ein umfassendes Förderportfolio für Unternehmen, die in die energetische Modernisierung der Gebäudehülle oder in die Anlagentechnik investieren wollen.

Foto: fotolia/JISign

EFFIZIENZCHECK ALS STARTSCHUSS

Vor einer Modernisierung ist es in jedem Fall sinnvoll, sich einen Überblick über den energetischen Zustand des Gebäudes und der Anlagentechnik zu verschaffen. So zeigt eine Energieberatung für Nichtwohngebäude Ist-Zustand und Einsparpotenziale auf. Ein Wärme-Check offenbart mögliche Effizienzgewinne bei Heizungsanlagen und beurteilt Einsatzmöglichkeiten eines Blockheizkraftwerks oder von Solarthermie. Eine Bestandsaufnahme der Energieversorgung und -nutzung bietet ein Energie-System-Check, der gleichzeitig Schritte für den Aufbau eines Energiemanagementsystems ermittelt. Wer sich für den Aufbau eines zertifizierungsfähigen Energiemanagementsystems nach DIN EN ISO 50001 entscheidet, kann zudem von Unterstützung durch externe Beratungsleistungen profitieren; mit Zuschüssen aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE).

ZUSCHÜSSE FÜR MEHR EFFIZIENZ

Um aufgedeckte Einsparpotenziale zu heben, bietet die IFB Hamburg Investitionsförderungen in Form von Zuschüssen für energetische Modernisierungen und moderne Anlagentechnik an, sofern diese über die gesetzlichen Mindeststandards hinausgehen. Neben dem Programm UfR gibt es zahlreiche weitere interessante Angebote: Im Programm für Nichtwohngebäude werden die energetische Modernisierung der Gebäudehülle sowie die Erstellung der Energiebilanz nach DIN V 18599 gefördert. Bei geförderten Maßnahmen wird zudem die Baubegleitung durch einen unabhängigen Sachverständigen unterstützt. Gefördert werden kann zudem die Errichtung von thermischen Solaranlagen, Bioenergieanlagen und Wärmenetzen im Programm Erneuerbare Wärme.

RESSOURCEN INNOVATIV SCHONEN

Doch nicht nur im Unternehmen selber gibt es Potenziale für Ressourcenschutz und Energieeffizienz, sondern auch deren Produkte können einen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz leisten. In dem Modul PROFI Umwelt des Programms für Innovation (PROFI) werden Einzel- und Kooperationsprojekte zur Entwicklung innovativer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen gefördert, die zusätzlich einen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz leisten. Von der Förderung können Hamburger Unternehmen aller Größen, Branchen und Technologien profitieren, die innovative Projekte haben, die neue oder wesentlich verbesserte Produkte, Verfahren und Dienstleistungen zum Ziel haben und damit zur Ressourcen- und Emissionseinsparung beitragen. Gefördert werden können sowohl einzelbetriebliche Projekte sowie Kooperationsvorhaben von mehreren Unternehmen oder Unternehmen und Hochschulen bzw. Forschungseinrichtungen. Hier sind Fördervolumen von bis zu 500 000 Euro möglich.

Eine weitere Möglichkeit, mit innovativem Beispiel für den Umweltschutz voranzugehen, ist eine öffentlich zugängliche Ladestation für Elektrofahrzeuge auf dem Unternehmensgrundstück zu errichten. So können Unternehmen einen Beitrag zum Infrastrukturausbau für Elektromobilität leisten und sich neue Kunden erschließen. Die Errichtung von Ladestationen für Elektrofahrzeuge wird von der IFB Hamburg mit dem Förderprogramm Ladeinfrastruktur E-Mobile unterstützt.

Auf dem Firmendach eine grüne Oase

Für Unternehmen im Bereich der inneren Stadt besonders interessant: eine Dachbegrünung. Mit begrünten Dächern wird zusätzlicher Lebensraum für Pflanzen und Tiere geschaffen und zugleich der zunehmenden Flächenversiegelung in der Stadt begegnet. Die Hamburger Gründachförderung unterstützt freiwillig durchgeführte Dachbegrünungen auf Gebäuden, denn neue Grünflächen verbessern das Klima vor Ort. Sie kühlen und reinigen die Luft, sie binden Feinstaub und CO_2. Gründächer erhöhen den Wirkungsgrad von Photovoltaikanlagen und mildern die Folgen von Starkregen ab. Das entlastet die Abwassersysteme, weshalb die Niederschlagswassergebühr durch ein Gründach um 50 % gemindert wird. Nicht zuletzt können auf den Dächern u. a. neue Freiflächen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschaffen werden. Das verbessert dann sogar noch das Betriebsklima!

HAMBURGS FÖRDERBANK MIT INS BOOT HOLEN

Neben Zuschüssen und neutraler Beratung zu allen öffentlichen Fördermöglichkeiten der Stadt Hamburg, des Bundes und der EU, bietet die IFB Hamburg zinsgünstige Darlehen. Im Bereich der Umweltförderung stellt die IFB Hamburg mit dem Klimaschutzkredit und dem Hamburg-Kredit Wachstum Angebote für die Optimierung der Produktionsprozesse oder bei Investitionen in den Maschinenpark bereit.

Bei größeren Investitionsvorhaben kann sich die IFB Hamburg zudem in Kooperation mit anderen Kreditinstituten an Konsortialfinanzierungen beteiligen. Die Finanzierung oder Risikoübernahme soll die Umsetzung wirtschaftlich sinnvoller Vorhaben am Standort Hamburg ermöglichen und beschleunigen. Gerne werden wir auch Ihr Partner und unterstützen Sie fachkundig und tatkräftig bei Ihren Vorhaben. Das IFB Beratungscenter Wirtschaft bietet kostenlos Orientierung in allen Förderfragen.

HOT-TOPIC: Neue Chancen der Verlustnutzung für alle Körperschaften

Erleichterung insbesondere für Start-up-Finanzierungen

Der Gesetzgeber hat eine neue, ergänzende Vorschrift (§ 8d KStG) zur Rettung steuerlicher Verluste bei Körperschaften eingefügt. Diese Regelung ermöglicht insbesondere Unternehmen mit hohen Verlusten in der Entwicklungsphase diese auch nach einem Anteilseignerwechsel zu nutzen. Die bisher geltende Regelung des § 8c KStG stellte bei Venture Capital und Business-Angel-Finanzierungen oftmals ein Investitionshindernis dar.

Entsprechend der Vorschrift des § 8c KStG gehen körperschaft- und gewerbesteuerliche Verlustvorträge quotal oder vollständig unter, wenn innerhalb von fünf Jahren mehr als 25 % (quotal) bzw. mehr als 50 % (vollständig) der Gesellschaftsanteile auf einen neuen Erwerber übergehen. Die Verluste fallen nicht weg, soweit die Körperschaft über stille Reserven verfügt (sog. Stille-Reserven-Klausel) oder die Voraussetzungen der Konzernklausel erfüllt. Beide Ausnahmen finden regelmäßig auf Unternehmen, die durch Venture Capital oder Business Angels finanziert werden, keine Anwendung. Sie haben aufgrund ihrer jungen Existenz in der Regel noch keine stillen Reserven bzw. sind überwiegend konzernunabhängig.

Die Neuregelung, die erstmals auf schädliche Beteiligungserwerbe nach dem 31.12.2015 anzuwenden ist, ist allerdings nicht nur auf Gesellschaften, die mit Venture Capital oder von Business Angels finanziert werden, beschränkt, sondern gilt für alle Körperschaften.

Eva Doyé | Rechtsanwältin, Steuerberaterin
Barbara Degen | Steuerberaterin, Fachberaterin für Internationales Steuerrecht
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg

Foto: fotolia/womue

DIE NEUREGELUNG IM EINZELNEN

Kommt es bei einem Beteiligungserwerb zu einem quotalen bzw. vollständigen Untergang der Verlustvorträge, ist auf Antrag der betreffenden Körperschaft § 8c KStG nicht anzuwenden. Mithin können nicht genutzte Verluste trotz eines qualifizierten Anteilseignerwechsels weiterhin genutzt werden (sog. fortführungsgebundener Verlustvortrag).

DER GESCHÄFTSBETRIEB ALS DREH- & ANGELPUNKT

Voraussetzung ist, dass die Körperschaft seit ihrer Gründung ausschließlich denselben Geschäftsbetrieb unterhält. Das gilt auch, wenn der fragliche Geschäftsbetrieb zwar nicht seit Unternehmensgründung, aber zumindest seit Beginn des dritten Veranlagungszeitraumes, der dem Veranlagungszeitraum der Antragstellung vorausgeht, fortgeführt wurde. Allerdings können Verluste aus der Zeit vor einer Einstellung oder einer Ruhendstellung des Geschäftsbetriebes nicht gerettet werden. Das Gleiche gilt, wenn die antragstellende Körperschaft zu Beginn des dritten Veranlagungszeitraums, der dem Veranlagungszeitraum der Antragstellung vorausgeht, Organträger in einer Organschaft oder an einer Mitunternehmerschaft beteiligt ist.

DIE DEFINITION DES GESCHÄFTSBETRIEBS

Was der Gesetzgeber unter einem Geschäftsbetrieb versteht, wird in der Neuregelung definiert: „Ein Geschäftsbetrieb umfasst die von einer einheitlichen Gewinnerzielungsabsicht getragenen, nachhaltigen, sich gegenseitig ergänzenden und fördernden Betätigungen der Körperschaft und bestimmt sich nach qualitativen Merkmalen in einer Gesamtbetrachtung. Qualitative Merkmale sind insbesondere die angebotenen Dienstleistungen oder Produkte, der Kunden- und Lieferantenkreis; die bedienten Märkte und die Qualifikation der Arbeitnehmer."

DAS FÜR DEN GESCHÄFTSBETRIEB SCHÄDLICHE EREIGNIS

Weiterhin ist Voraussetzung, dass im Zeitraum bis zum schädlichen Beteiligungserwerb sowie in dem Zeitraum vom schädlichen Beteiligungserwerb bis zur endgültigen Nutzung der Verluste kein sog. schädliches Ereignis i. S. d. § 8d Abs. 2 KStG eintritt. Ist dieses bis zum schädlichen Beteiligungserwerb eingetreten, kann ein Antrag nicht gestellt werden. Tritt dieses nach dem schädlichen Beteiligungserwerb ein, geht der zuletzt festgestellte fortführungsgebundene Verlustvortrag verloren, es sei denn, die Körperschaft hat ausreichend stille Reserven. Ein solch schädliches Ereignis liegt vor bei:

- Ruhendstellung des Geschäftsbetriebs
- Änderung der Zweckbestimmung des Geschäftsbetriebs
- zusätzlicher Aufnahme eines Geschäftsbetriebs
- Beteiligung an einer Mitunternehmerschaft
- Erlangung der Stellung als Organträger i. S. d. § 14 KStG
- Übertragung von Wirtschaftsgütern auf die Körperschaft unter gemeinem Wert.

KRITIKPUNKTE

Die Zielrichtung der Neuregelung des § 8d KStG nimmt den ursprünglichen Gedanken der Missbrauchsverhinderung, nämlich der Identität der wirtschaftlichen Verursachung und der Nutzung von Verlusten der ursprünglichen Mantelkaufregelung wieder auf und ist damit positiv. Wenn Verluste allerdings entstehen, geschieht dieses typischerweise in einem Umfeld, in dem ein Strategiewechsel oder eine Umstrukturierung angezeigt ist. Ab welcher Qualität der Umgestaltung eine schädliche Änderung des Geschäftsbetriebs im Sinne der Neuregelung vorliegt, wird sich erst in der Praxis zeigen. Dies macht die Planung für einen Investor nicht einfacher. Problematisch ist des weiteren, dass die Regelung zum einen beim quotalen Anteilseignerwechsel alle, und nicht nur die quotalen, Verlustvorträge zu fortführungsgebundenen macht und damit die Anwendung in diesen Fällen mehr oder weniger ins Leere laufen sollte und zum anderen, dass die Einhaltung der Negativkriterien zeitlich unbeschränkt, bis zum endgültigen Verbrauch der Verluste, überwacht werden muss.

INFO

Die Nutzung von Verlustvorträgen hat folgende Steuerersparnis bezogen auf den jährlichen steuerlichen Gewinn:
≤Euro 1 000 000 ca. 30%
›Euro 1 000 000 ca. 18%

FAZIT

Die Neuregelung ist grundsätzlich zu begrüßen, da der Untergang der Verluste nicht mehr allein von einem Anteilseignerwechsel abhängig gemacht wird. Allerdings ist die Regelung im Detail komplex und wird in der Praxis zu erheblichen Diskussionen führen. Gesellschaften, die von Venture Capital und Business Angels finanziert werden, sollten dann von der Regelung profitieren können, wenn sie mehr als 50 % der Anteile an einer Körperschaft erwerben, deren Verlustvortrag sonst vollständig verloren ginge, vorausgesetzt, sie führen den Geschäftsbetrieb im Sinne des Gesetzes fort.

Nikolaus von der Decken
Creditreform Hamburg von der Decken & Wall KG, Hamburg

Bessere **Lieferkonditionen** durch aktive Finanzkommunikation

Der Kauf auf Rechnung ist mit Abstand die beliebteste und verbreitetste Zahlungsweise. Für den Lieferanten bedeutet der Verkauf auf Rechnung, dass er dem Kunden ein Zahlungsziel und damit einen Kredit einräumt. Die von den Lieferanten für ihre Kunden bereitgestellten Kredite sind in der Summe deutlich höher als die Summe aller kurzfristigen Bankkredite. Häufig müssen die Lieferanten dafür ihrerseits bei den Banken Kredit aufnehmen. Solche Kredite erhalten die Lieferanten aber nur, wenn sie nachweisen, dass ihre Kunden voraussichtlich auch zahlen können. Daher ist es für Unternehmen wichtig, aktive Finanzkommunikation zu betreiben und ihre wichtigsten wirtschaftlichen Eckdaten Wirtschaftsauskunfteien wie Creditreform zur Verfügung zu stellen. Fehlende Informationen können hingegen zu unnötigen Absagen oder Einschränkungen führen.

Selbstauskunft – Einfluss nehmen auf die Bonitätsbewertung

Finanzkommunikation dient dazu, die eigene Bonität und Kreditwürdigkeit zu kommunizieren und damit die Finanzierungsmöglichkeiten auszubauen und zu verbilligen. Kreditmediatoren wie den Auskunfteien kommt dabei eine besondere Stellung zu. Sie bilden die Brücke zu den Finanzierungsquellen. Wirtschaftsauskünfte sind ein zentrales Element der Finanzkommunikation. Eine gute Auskunft trägt dazu bei, die Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens auszubauen. Gleichzeitig ist die positive Auskunft ein gewichtiges Argument, wenn mit Lieferanten über Zahlungskonditionen verhandelt wird.

Creditreform bittet die Unternehmen regelmäßig, an der Aktualisierung der Daten in der Auskunft mitzuwirken und eine sog. Selbstauskunft in Form eines Fragebogens auszufüllen. Alle Angaben sind freiwillig. Wichtig ist, dass die übermittelten Daten korrekt und möglichst aktuell sind. Legt ein Unternehmen ergänzende Informationen vor, die bisher nicht mit in die Bonitätsbeurteilung eingeflossen sind, kommt es zu einer erneuten Bonitätsberechnung auf Basis der erweiterten oder aktualisierten Informationsgrundlage.

Eine kleine Übersicht macht auf einen Blick klar, warum Unternehmen Creditreform mit der Selbstauskunft aktiv Informationen zur Verfügung stellen sollten:

- Aktualität: Die Angaben sind die aktuellsten, die zu dem jeweiligen Unternehmen vorliegen.
- Transparenz: Die klare Darstellung der Unternehmenssituation ist die Basis für vertrauensvolle, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.
- Partizipation: Unternehmen können auf diesem Weg dazu beitragen, dass bei der Bonitätsbewertung wirklich alle relevanten Informationen berücksichtigt werden.
- Korrektur: Die Informationen aus der Selbstauskunft geben Hinweise auf erforderliche Neubewertungen.

Auskunfteien kommt über die Auskunftserteilung an potenzielle Geschäftspartner eines Unternehmens die Rolle eines Multiplikators der Unternehmensbonität zu. Dabei werden die Daten der Selbstauskunft mit bereits vorliegenden öffentlich verfügbaren Quellen und exklusiv recherchierten und bewerteten Informationen zusammengeführt. Hier handelt es sich im Wesentlichen um:

- Öffentliche Register und Verzeichnisse
- Inkasso-Daten
- Bilanzen und Geschäftsberichte
- Einnahme-Überschussrechnungen und Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)
- statistische Risikoauswertungen
- exklusive Zahlungserfahrungen
- Tagespresse und Internet.

Die Auskunftserteilung erfolgt immer unter strikter Beachtung des Datenschutzes. Wer kein berechtigtes Interesse nennen kann, erhält keine Auskunft.

Transparenz verbessert Marktposition

Im Sinne einer offenen Finanzkommunikation mit Banken und Geschäftspartnern ist es für Unternehmen von besonderem Nutzen, wenn sie zusätzlich zu den bereits offengelegten Bilanzdaten regelmäßig auch die Gewinn- und Verlustrechnungen ihres Unternehmens zur Verfügung stellen. Damit stellen sie die Aktualität und Genauigkeit der Bonitätsbewertung des Unternehmens auf eine besonders solide Basis, was in der Regel zu einer besseren Bewertung und höheren Kreditlinien führt.

Alle Daten werden strukturiert erfasst und nach genau definierten Regeln durch das Auskunftssystem validiert und bewertet. Durch die Verknüpfung von unterschiedlichsten Merkmalen aus der Firmenauskunft und aus branchenspezifischen Vergleichswerten wird der Creditreform Bonitätsindex ermittelt. Der Umsatz der Unternehmen ist dabei für die Bonitätsbeurteilung eher von untergeordneter Bedeutung, aber aufgrund der vielfachen Erleichterungen im Geschäftsverkehr mit KMUs für unsere Kunden trotzdem eine wichtige Information. Der Bonitätsindex ist der zentrale Bestandteil der Creditreform Wirtschaftsauskunft. Er stellt die führende Maßgröße zur Bewertung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen dar.

Eine offene Finanzkommunikation gegenüber Creditreform führt über die Wirtschaftsauskunft

- zu einer besseren Verhandlungsposition im Bankgespräch
- zum Ausbau der Finanzierungsmöglichkeiten
- zu geringeren Anforderungen an Sicherheiten
- zu besseren Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten und Zahlungskonditionen
- sowie zu geringerem Eigenkapitaleinsatz.

Es gilt, sich in den Prozess der Bonitätsbewertung und Auskunftserteilung einzubringen – mit den aktuellen Informationen zum Unternehmen. Denn keine Information ist eine schlechte Information.

Lebenswerk erhalten und Stolpersteine für Nachfolgeregelungen umgehen

Generationswechsel in Betrieben mit vorausschauenden Strategien und kompetenter Beratung reibungslos ermöglichen

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

Die Entwicklung ist dramatisch. Laut einer DIHK-Studie finden 40 % aller Unternehmer keinen Nachfolger, wenn sie ihren Betrieb abgeben wollen. Während 2010 noch 1,6 potenzielle Käufer zur Verfügung standen, war es vier Jahre später gerade noch einer – Tendenz sinkend. Die Folge: Betriebsschließungen. Firmenchefs müssen die Nachfolgeregelung immer rechtzeitiger einleiten und dabei wesentliche Stolpersteine beachten. Anonyme Nachfolgebörsen sind dafür keine Hilfestellung. Lösungen bieten kompetenter Berater.

Das Anschieben der Nachfolgeregelung wird im Mittelstand gern auf „später" vertagt. Zu emotional und zu ungewiss sind die Perspektiven, wenn der Chef selbst seinen Sessel räumen und das oft „eigene Baby" in fremde Hände abgeben will. Einfach ist es wahrlich auch nicht immer, wenn die eigenen Kinder in die Fußstapfen treten möchten. Häufig geht der Nachwuchs aber eigene Wege. Manchmal lassen sich dann bewährte Führungskräfte gewinnen, die bereit sind, nicht nur Verantwortung, sondern finanzielle Verpflichtungen zu übernehmen. Funktioniert das nicht, muss ein externer Käufer gefunden werden.

Egal, ob Management-Buy-out oder eine externe Regelung: Der Zeitfaktor darf nicht unterschätzt werden. Fünf bis zehn Jahre sind eine angemessene Planungsgröße, um den Fortbestand des Unternehmens erfolgreich zu sichern. Je stärker der Betrieb auf den bisherigen Inhaber ausgerichtet ist, desto mehr Zeit wird benötigt.

Unternehmer, die den Generationswechsel zu spät einleiten, schaden sich selbst. Die Verhandlungsposition ist schwächer, wenn man wegen hohen Alters oder gesundheitlicher Probleme unter Handlungsdruck steht. Auch zukunftssichernde Finanzierungsgespräche mit Kreditinstituten können bei fehlender Nachfolgeregelung negativ verlaufen.

STOLPERSTEIN KAUFPREISVORSTELLUNG: DER NACHFOLGER MUSS AUCH NOCH GELD VERDIENEN KÖNNEN

Rechtzeitiges Kümmern ist also das Kernelement einer gelungenen Nachfolgeregelung. Ein weiterer Stolperstein ist eine unrealistische Kaufpreisvorstellung. Zu hohe Erwartungen aufgrund marktferner Bewertungsmethoden oder auf alleiniger Basis von Vergangenheitswerten stellen ein erhebliches Risiko dar. Vor allem behindern zu hohe Preisvorstellungen, dass der Neu-Unternehmer durch einen überdurchschnittlich hohen Kapitaldienst den Betrieb in eine erfolgreiche Zukunft führen kann. Ein Unternehmensmodell, das auf persönlichem Know-how des Alteigentümers beruht oder relevante Führungskräfte, die mittelfristig nicht mehr zur Verfügung stehen, sind Risiken, die eingepreist gehören.

Um ausscheidende Unternehmer für Risiken und Lösungswege zu sensibilisieren, lohnt es sich, einen kompetenten Berater einzuschalten. 70 % aller Unternehmensnachfolgen scheitern, weil auf eine frühzeitige professionelle Beratung verzichtet wurde. Der Experte analysiert schon in einer ersten Phase die Ausgangsituation, strukturiert Prozesse und definiert Stolpersteine. Dabei wird unter anderem geprüft, wie der Nachfolgeprozess den Lebensabend finanziell absichern kann, inwiefern das Unternehmen zukunftsfähig an die Marktsituation angepasst werden muss, ob der Betrieb auch ohne den Verkäufer überleben kann oder welche finanziellen oder rechtlichen Strukturen verändert werden sollten.

MIT PROFESSIONELLER BERATUNG LÄSST SICH FAST JEDE NACHFOLGE ZUM ERFOLG FÜHREN

Entscheidend ist dann – in einer Phase zwei – die Identifikation eines geeigneten Nachfolgers, der die Anforderungen des Verkäufers erfüllt, ohne eine „eierlegende Wollmilchsau" zu sein. Aufgabe des Beraters ist es, die Vertragspartner und deren Vorstellungen in einer Kennlernphase zusammenzuführen, bevor es in einer weiteren Phase um Kaufpreis und vertraglichen Abschluss geht. Mit der Unterschrift sollte der Prozess nicht abgeschlossen sein. Es empfiehlt sich, den Prozess in einer letzten Phase auch nach der Übertragung professionell begleiten zu lassen.

Fast jede Schließung eines gesunden Betriebs lässt sich abwenden, wenn eine Nachfolge professionell begleitet wird. Unternehmer müssen sich aber rechtzeitig mit dem Thema auseinandersetzen und unabhängig von ihrem Alter – und damit ohne Druck – die richtigen Weichen stellen. Mithilfe von Experten bleiben Erwartungshaltungen realistisch und optimale Veränderungsprozesse können angestoßen werden, die den Wert des Unternehmens nicht nur erhöhen, sondern auch die Zukunftsperspektiven verbessern – für Mitarbeiter, Lieferanten und einen Nachfolger, der bis zum nächsten Generationswechsel einen angemessenen Gewinn erzielen möchte.

Foto: fotolia/Freepik

Steueroptimierte Übertragung von Privatvermögen

STEUERSPARPOTENZIAL BEI DURCHDACHTER VERMÖGENSPLANUNG

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

Stefan Buschmann
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Steuerberater
Buschmann Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Hamburg

Der Gesetzgeber hat die Besteuerung der unentgeltlichen Übertragung von Betriebsvermögen neu geregelt. Ungeachtet der Frage, ob die umstrittenen neuen Regelungen den Anforderungen des Bundesverfassungsgerichtes genügen, ist zu konstatieren, dass die Möglichkeiten der Steuerersparnis über die Einbettung von freiem Vermögen in das Betriebsvermögen deutlich eingeschränkt worden sind. Eine umso größere Relevanz gewinnen die – häufig unterschätzten – Optionen zur Steuerminderung bei der Übertragung von privatem Vermögen. Nachfolgend sollen einige Möglichkeiten aufgezeigt werden, die bereits einzeln oder ggf. in Kombination erhebliche Steuerabsenkungen bewirken können.

Nachlasswert und Verwandtschaftsgrad als Ausgangspunkte für die Planung

Die maßgebenden Koordinaten für die Höhe der Erbschaftsteuer sind der Nachlasswert und der Verwandtschaftsgrad der Erben. Davon ausgehend setzt eine vorausschauende Planung schon zu frühen Lebzeiten an und verhindert, dass im Erbfall ein hohes Gesamtvermögen zu versteuern ist. Die Steuerklassen und Freibeträge können so optimal genutzt werden. Dabei bieten auch das eheliche Güterrecht sowie Nießbrauch- und Versicherungsmodelle Möglichkeiten der Steueroptimierung. Die Belastung der – oft schon mit Blick auf die Kinder und Kindeskinder – geschaffenen Werte mit Steuersätzen von bis zu 50 % lässt sich häufig erheblich reduzieren, wenn man sich rechtlich sicher im Erbschaft- und Schenkungsteuersystem zu bewegen weiß.

Lebzeitige Schenkungen

Schenkungen an dieselbe Person sind, abhängig vom Verwandtschaftsgrad, steuerfrei in einer Höhe von 20 000 Euro bis zu 500 000 Euro in einem Zeitraum von zehn Jahren. Alle zehn Jahre kann somit erneut der volle Freibetrag genutzt und Teilvermögen steuerfrei übertragen werden. Dabei ist Schenkung jedoch nicht gleich Schenkung. Denn der Schenker kann sich durch geschickte Vertragsgestaltung diverse Einfluss-, Nutzungs- und Kontrollmöglichkeiten hinsichtlich des Schenkungsgegenstandes erhalten. Ein Beispiel ist die sogenannte Zweckschenkung, bei welcher dem Schenker ein Rückforderungsrecht zukommt, wenn das Geschenk nicht seinen Vorgaben gemäß genutzt wird (zum Beispiel das „Geldgeschenk für einen Führerschein“). Dabei kommt es maßgebend auf die zielführende Ausgestaltung des Schenkungsvertrags an.

Gekreuzte Lebensversicherung

Eine weitere und in der Gestaltung sehr einfache Möglichkeit stellt die so genannte gekreuzte Lebensversicherung dar, die vorrangig für Ehegatten/Lebenspartner steuerlich vorteilhaft ist. Dabei versichert jeder Partner nicht das eigene, sondern das Leben des anderen. Dem überlebenden Partner wird damit die eigene Lebensversicherung im Falle des Ablebens des anderen Partners ausbezahlt und Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer fällt nicht an. Versichert dagegen der erstversterbende Partner sein eigenes Leben, dann ist bei seinem eigenen Ableben er selbst Berechtigter der Versicherungsleistung, die er dann seinem Partner – steuerpflichtig – zuwendet!

Berücksichtigung des ehelichen Güterrechts

Großes Potenzial zur Steueroptimierung hat auch das eheliche Güterrecht, das in seinen rechtlichen Interdependenzen mit dem Erbschaftsteuerrecht bei der Vermögensplanung eine entscheidende Rolle spielen kann. Beispielsweise unterliegt die Vermögensübertragung im Rahmen des Zugewinnausgleichs unter Ehegatten nicht der Besteuerung. Es ist sogar möglich, während einer bestehenden Ehe/Lebenspartnerschaft im Rahmen einer „Güterstandsschaukel“ zunächst aus dem gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft zu wechseln, um steuerfrei Teilvermögen zu übertragen und dann wieder in die Zugewinngemeinschaft zu wechseln. Hat nur einer der Partner relevantes Vermögen, so lassen sich auf diese Weise zum Beispiel die Freibeträge zu Gunsten der gemeinsamen Kinder verdoppeln, da diese nunmehr Vermögen von beiden Elternteilen zugewendet erhalten.

Vermeidung ungünstiger Steuerklassen/ Freibeträge, Kettenschenkungen

Bei der Aufteilung des Vermögens sollten darüber hinaus auch die Steuerklassen, die sich nach dem Ver-

wandtschaftsgrad der Erben zum Erblasser richten, genau im Auge behalten werden. Es kann im Einzelfall steuerlich von Vorteil sein, eine Zuwendung an Geschwister, Schwiegerkinder oder Nichten/Neffen nicht direkt an diese, sondern beispielsweise über das eigene Kind bzw. die eigenen Eltern zu leisten, für welche selbst und bei einer nachfolgenden Schenkung an die eigentlich zu begünstigende Person niedrigere Steuersätze und höhere Freibeträge greifen. Dabei muss jedoch vermieden werden, dass der unmittelbare Zuwendungsempfänger nur eine Durchgangs- oder Mittelperson ist, weil dann diese Kette von Schenkungen bzw. das Erbe von der Finanzverwaltung häufig als Gestaltungsmissbrauch angesehen und direkt der letztbedachten Person zugerechnet wird. Dies muss die vertragliche Gestaltung im Einzelfall sorgfältig berücksichtigen.

Zuwendung von Versicherungsleistungen

Statt der direkten Übertragung eines größeren Geldbetrages, bietet sich – gerade für eine langfristige Versorgung von Familienmitgliedern – auch die Zuwendung von Versicherungsleistungen an. Wird beispielsweise bei einer Rentenversicherung nach der Ansparphase der Beschenkte als Versicherungsnehmer eingesetzt, so ist die Rente für schenkungsteuerliche Zwecke nach dem Kapitalwert einer lebenslänglichen Nutzung (der statistischen Lebenserwartung) zu bewerten, nicht nach dem Einzahlungsbetrag. So lassen sich durch eine frühzeitige Planung Vermögenswerte steueroptimiert übertragen.

Sieht der Versicherungsvertrag Möglichkeiten zur späteren Kapitalentnahme vor, bleibt dies bei Berechnung der Schenkungsteuer darüber hinaus grundsätzlich unberücksichtigt. Insgesamt bietet die Zuwendung von Versicherungsleistungen damit ein erhebliches Steuersparpotenzial.

Gestaltungsmöglichkeiten und Bewertungsvorteile durch Nießbrauch

Die Vereinbarung eines Nießbrauchs etwa an Grundstücken, Wertpapieren oder Gesellschaftsanteilen ermöglicht es dem Schenker, den Schenkungsgegenstand weiterhin für sich zu nutzen. Bei einem Vorbehaltsnießbrauch an Gesellschaftsanteilen stehen – je nach genauer Ausgestaltung – dem Schenker trotz Übertragung der Anteile die Erträge oder Ertragsteile zu, bei einem Nießbrauch auf Immobilien würde der Schenker weiterhin die Mieteinnahmen erhalten. Darüber hinaus mindert der Nießbrauch den Wert der Schenkung, denn der Wert des übertragenen Gegenstands wird auch steuerlich um den Wert der beim Schenker verbleibenden Erträge gemindert. Der den Wert der Schenkung zum Beispiel bei einer Immobilie senkende Nießbrauch bestimmt sich nach dem Barwert der voraussichtlichen Mieteinnahmen bis zum Tod des Schenkers, also nach dessen statistischer Lebenserwartung. Dadurch können erhebliche Vermögenswerte steuerfrei übertragen werden.

Insbesondere: Familienpool-Gesellschaft

Für die steueroptimierte Übertragung größeren Immobilien- oder Wertpapiervermögens bietet sich die Gründung einer vermögensverwaltenden Gesellschaft an, in welche die Vermögensgegenstände eingebracht und an welcher Familienmitglieder beteiligt werden, gegebenenfalls unter Vereinbarung eines Vorbehaltsnießbrauchs. Neben einer signifikanten Senkung der Steuerlast können auf dieser Grundlage auch flexible Mitbestimmungs- und Beteiligungsrechte vereinbart werden, die sich im Laufe der Zeit auch mit geringem Verwaltungsaufwand dynamisch anpassen lassen. Bei einer durchdachten Ausgangsgestaltung lässt sich so der Grundstein für eine steueroptimierte, flexible und nach den Vorstellungen des Erblassers über mehrere Jahrzehnte zu dosierende Vermögensübertragung gewährleisten.

Supervermächtnis und Überspringen einer Generation

Eine andere Gestaltungsoption für eine steueroptimale Nachlassverteilung ist das so genannte Supervermächtnis. Das Supervermächtnis ist in der klassischen Gestaltung eine Anordnung des Erblassers dahingehend, dass der überlebende Ehegatte als Alleinerbe den (gemeinschaftlichen) Kindern Teile des Erbvermögens zuwenden kann. Dafür stellt der Erblasser bestimmte Rahmenbedingungen auf. Das Vermächtnis unterliegt damit einem Drittbestimmungsrecht des länger lebenden Ehegatten. Diese – bei entsprechender Gestaltung – in ihrer Höhe frei durch den Erben zu bestimmenden Zuwendungen mindern den Nachlass und nutzen somit die Freibeträge und ggf. Steuerschwellen hinsichtlich des erstversterbenden Ehegatten optimal aus. Diese Gestaltung kann auch in anderen verwandtschaftlichen Verhältnissen angewandt werden. Bei größeren Nachlässen ist es daher häufig vorteilhaft, die direkt nachfolgenden Generationen lediglich mit einem Teil des Erbvermögens zu bedenken und in Mischlösungen durch Erbeinsetzung oder Anordnung von Vermächtnissen späteren Generationen bereits vorzeitig Vermögen zuzuwenden, um alle Freibeträge im Einzelfall weitgehend auszuschöpfen.

Wird die Vermögensplanung also frühzeitig und mit dem notwendigen rechtlichen Know-how in Angriff genommen, bieten sich auf unterschiedlichsten Ebenen Möglichkeiten für erhebliche Ersparnisse bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

TAX COMPLIANCE MANAGEMENT SYSTEM

Nur sinnvoll oder notwendig?

Thomas Dempewolf | Steuerberater
Klaas Sperling | Steuerberater
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

Das BMF (Bundesfinanzministerium)-Schreiben vom 23.05.2016 zu § 153 AO ist auf großen Widerhall gestoßen. Darin wird Unternehmen die Einführung eines Tax Compliance Management Systems (Tax CMS) nahegelegt. Die bereits laufende Diskussion um die Notwendigkeit eines Tax CMS ist dadurch nochmals intensiviert worden.

SCHWIERIGE ABGRENZUNG: BLOSSE FEHLERHAFTE ERKLÄRUNG VS. STEUERHINTERZIEHUNG

In dem o. g. BMF-Schreiben wird die Auffassung der Finanzverwaltung zur Anwendung des § 153 AO dargelegt. Nach dieser Vorschrift sind Steuerpflichtige sowie insbesondere auch gesetzliche Vertreter von Kapital- und Personengesellschaften verpflichtet, nachträglich erkannte Fehler in Erklärungen beim Finanzamt anzuzeigen und zu berichtigen. Problematisch ist dabei die Abgrenzung eines nach § 153 AO zu berichtigenden Fehlers von solchen Tatbeständen, die als leichtfertige Steuerverkürzung oder Steuerhinterziehung zu würdigen sind. All diese Fälle sind gekennzeichnet durch den objektiven Tatbestand der unrichtigen Erklärung. In den beiden letztgenannten Fällen treten zusätzlich subjektive Tatbestände auf (Vorsatz bei Steuerhinterziehung; dabei reicht bedingter Vorsatz i. S. einer billigenden Inkaufnahme einer Steuerverkürzung aus!). Solche inneren Beweggründe zu erkennen bzw. auszuschließen ist in der Praxis erheblich schwieriger als die Feststellung, ob eine Erklärung objektiv fehlerhaft ist oder nicht. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass die Finanzverwaltung rigoroser im Umgang mit möglichen Steuerordnungswidrigkeiten und -straftaten geworden ist. Sowohl bei der Berichtigung von Steuererklärungen durch den Steuerpflichtigen als auch bei Feststellungen im Rahmen steuerlicher Außenprüfungen werden häufiger Steuerstrafverfahren eingeleitet als in der Vergangenheit. Teilweise geschieht dies schon bei relativ geringen Steuerbeträgen. Dabei spielen sicherlich die spektakulären Hinterziehungsfälle der letzten Jahre sowie die Reaktionen von Politik und Öffentlichkeit eine Rolle. Der Spielraum des einzelnen Finanzbeamten ist im Übrigen begrenzt. Auch ihm drohen bei Fehlverhalten wie Strafvereitelung im Amt empfindliche Sanktionen. Für den Steuerpflichtigen, der eine Unrichtigkeit in seiner Erklärung erkannt hat, stellt sich aufgrund der beschriebenen Entwicklung mehr denn je die Frage, ob eine bloße Berichtigung nach § 153 AO ausreicht. Diese gewährt ihm keine Strafbefreiung, falls es wider Erwarten zu einem Strafverfahren kommen sollte. Er muss abwägen, ob er nicht lieber vorsorglich eine strafbefreiende Selbstanzeige erstattet. Aufgrund der Gesetzesverschärfungen der letzten Jahre bedeutet eine strafbefreiende Selbstanzeige erheblichen Mehraufwand (Sicherstellung, dass alle Sachverhalte einer Steuerart der vergangenen zehn Jahre, die als Steuerhinterziehung ausgelegt werden könnten, in die Selbstanzeige mit einbezogen werden) sowie zusätzliche Kosten in Form von Strafzuschlägen. Da aber bei Weitem nicht allen Fehlern in Erklärungen Vorsatz oder Leichtfertigkeit zu Grunde liegen, erscheint es nicht sachgerecht, dass aus Rechtsunsicherheit ein Übermaß von Selbstanzeigen hervorgerufen wird.

GOLDENE BRÜCKE DER FINANZVERWALTUNG

Entlastung in Bezug auf das beschriebene Dilemma könnte nun das BMF-Schreiben mit folgender Aussage in Abschnitt 2.6 bringen: „Hat der Steuerpflichtige ein innerbetriebliches Kontrollsystem eingerichtet, das der Erfüllung der steuerlichen Pflichten dient, kann dies ggf. ein Indiz darstellen, das gegen das Vorliegen eines Vorsatzes oder der Leichtfertigkeit sprechen kann, jedoch befreit dies nicht von einer Prüfung des jeweiligen Einzelfalls.“. Diese Aussage kann dem einzelnen Finanzbeamten als goldene Brücke dienen, zukünftig mit mehr Augenmaß zu agieren. Sie kann zudem dem Steuerpflichtigen Schutz vor dem Vorwurf einer Steuerstraftat bieten. Grundvoraussetzung ist, dass ein funktionsfähiges und lebendes Tax CMS vorhanden ist (zur Interpretation des innerbetrieblichen Kontrollsystems als Tax CMS s. u.). Die Formulierung des BMF erscheint im Hinblick auf die wünschenswerte Rechtssicherheit recht offen. Das BMF-Schreiben enthält auch keine Aussagen zur Ausgestaltung und zum Umfang des Tax CMS. Dies kann allerdings nicht allzu sehr verwundern. Ähnlich wie bei der Verfahrensdokumen-

Foto: fotolia/foxysgraphic

tation, einem Kernelement der GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff, BMF vom 14.11. 2014), kann es ein einheitliches, für jeden Steuerpflichtigen passendes Tax CMS nicht geben. Dessen notwendige Ausgestaltung hängt ab von der Größe des Unternehmens, von dessen Organisation, der IT-Landschaft, den wirtschaftlichen Betätigungen und vielen Aspekten mehr. Ist ein Tax CMS vorhanden, kann trotz grundsätzlicher Wirksamkeit nicht ausgeschlossen werden, dass ein Steuerpflichtiger im Einzelfall vorsätzlich eine unrichtige Steuererklärung abgibt. Die offene Formulierung des BMF ist im Hinblick auf die Rechtssicherheit des Steuerpflichtigen zwar unbefriedigend, aus den genannten Gründen aber nachvollziehbar. Im Übrigen sind die Gerichte an die Auffassung des BMF nicht gebunden. Ein funktionsfähiges Tax CMS dürfte aber auch im Fall eines Gerichtsverfahrens eine Indizwirkung zugunsten des Steuerpflichtigen haben.

IST EIN TAX CMS SINNVOLL ODER NOTWENDIG?

Unmittelbar aus den Steuergesetzen ergibt sich keine explizite Verpflichtung für ein Tax CMS. Aus der Gesamtheit aller Sorgfaltspflichten, die sich aus der AO sowie auch einzelnen Steuergesetzen ergeben, erscheint es aber naheliegend, dass zumindest ab einem bestimmten Organisationsgrad sowie einer bestimmten Vielfalt an Geschäftsfeldern und IT-Strukturen ein Tax CMS unumgänglich ist, um den steuerlichen Verpflichtungen nachkommen zu können. Wie anders kann sichergestellt werden, dass die immer größeren Anforderungen, beispielsweise auch im formalen Bereich (Meldepflichten, ordnungsmäßige Buchführung, Nachweis der Voraussetzungen für Steuerfreiheit und Vorsteuerabzug usw.) erfüllt werden? Davon abgesehen bestehen konkrete gesetzliche Verpflichtungen für ein CMS – und damit auch für ein Tax CMS – für den Vorstand von Aktiengesellschaften (§ 91 Abs. 2 AktG) und bei bestimmten Branchen. Bei GmbHs existiert eine entsprechend explizite Aussage nicht. Jedoch wird aus der Sorgfaltspflicht des Geschäftsführers gemäß § 43 GmbHG vielfach geschlossen, dass auch bei diesen, zumindest ab einem bestimmten Organisationsgrad, eine entsprechende Verpflichtung besteht. In der Praxis ist zudem § 130 OWiG von großer Bedeutung. Demnach muss der Inhaber eines Unternehmens bzw. dessen gesetzlicher Vertreter Aufsichtsmaßnahmen ergreifen, um Gesetzesverstöße im Unternehmen zu unterbinden. Anderenfalls handelt er bei Pflichtverstößen von Mitarbeitern ordnungswidrig; dies kann mit erheblichen Geldbußen geahndet werden. Davon unabhängig spricht viel dafür, dass aus der Aussage der Finanzverwaltung zur Indiz-Wirkung eines Tax CMS mehr werden wird als eine Hilfestellung für den Finanzbeamten und den Steuerpflichtigen. Sie dürfte einen neuen Standard setzen: Zukünftig ist zu erwarten, dass ein Steuerpflichtiger ohne Tax CMS von vornherein im Fokus der Finanzverwaltung stehen wird. Eine der ersten Handlungen eines Betriebsprüfers könnte in naher Zukunft die Frage nach einem vorhandenen Tax CMS und dessen Ausgestaltung sein. Auch dieser Aspekt bestärkt die Auffassung, dass ein Tax CMS zunehmend als notwendig anzusehen ist.

WER IST VERANTWORTLICH?

Wie bereits in den vorherigen Ausführungen angesprochen, sind die Steuerpflichtigen selbst sowie insbesondere auch die gesetzlichen Vertreter, beispielsweise GmbH-Geschäftsführer, für das funktionierende Tax CMS verantwortlich. Diese persönlich treffen auch mögliche Sanktionen bis hin zu Haftstrafen bzw. erheblichen Bußgeldern im Fall der Steuerhinterziehung bzw. Unterlassungen im Sinne des § 130 OWiG.

HINWEISE ZUR AUSGESTALTUNG EINES TAX CMS

Nähere Ausführungen zur Ausgestaltung eines Tax CMS sind nicht Gegenstand dieses Aufsatzes. An dieser Stelle soll aber darauf hingewiesen werden, dass das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) am 22.06.2016 den Entwurf eines Praxishinweises zur Ausgestaltung und Prüfung eines Tax CMS veröffentlicht hat. Dieser befasst sich ausdrücklich mit dem BMF-Schreiben vom 23.05.2016. Das IDW versteht unter dem Begriff innerbetriebliches Kontrollsystem „eine eingerichtete Organisation, die die Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften und innerbetrieblichen Regeln sicherstellen soll, hier mit besonderer Ausrichtung auf das Steuerrecht“ und bezeichnet diese als Tax CMS. Nach den Ausführungen des IDW soll ein angemessenes Tax CMS sieben miteinander in Wechselwirkung stehende Grundelemente enthalten (Compliance-Kultur, -Ziele, -Risiken, -Programm, -Organisation, -Kommunikation sowie -Überwachung und Verbesserung). Die Implementierung eines Tax CMS kann in der Praxis mit einigem Aufwand und Kosten verbunden sein. Viele Unternehmen werden jedoch bereits über Elemente eines Tax CMS verfügen (zum Beispiel Festlegung von Zuständigkeiten und Kommunikationswegen, Arbeitsanweisungen, Fristenkontrolle, Vier-Augen-Prinzip). In der Regel muss die Implementierung daher nicht bei Null beginnen. Auf Basis der vorhandenen Elemente kann ein zeitlich und kostenmäßig begrenzter Quick Check zur Ermittlung des weiteren Handlungsbedarfs zielführend sein.

FAZIT

Für bestimmte Rechtsformen und Branchen ist ein Tax CMS explizit vorgeschrieben. Darüber hinaus ergibt sich insbesondere aus § 130 OWiG das Erfordernis von Aufsichtsmaßnahmen (bei entsprechender Organisationsstruktur wohl in Form eines Tax CMS). Die entsprechende Verpflichtung trifft insbesondere auch die gesetzlichen Vertreter von Unternehmern. Diese haben bei Verstößen persönlich die möglichen Sanktionen zu tragen.

Darüber hinaus ist zu erwarten, dass die Auffassung der Finanzverwaltung zur Indizwirkung eines Tax CMS einen entsprechenden Standard schaffen wird: Steuerpflichtige, die nicht über ein Tax CMS verfügen, werden sich zukünftig von vornherein gegenüber der Finanzverwaltung in der Defensive befinden.

INNOVATIVES PRODUKT ENTWICKELT – UND NUN?

Dr.-Ing. Harald Eifert | Mitglied des Vorstands
Boris H. Buckow | Stellv. Niederlassungsleiter Nord
EurA AG | Niederlassung Nord, Hamburg

Der Bund investiert jährlich Milliarden in die Entwicklung neuer Technologien. Diese Forschungsförderung soll Deutschland in zentralen Zukunftsbereichen ganz nach vorne bringen. Denn, wie es der kürzlich verstorbene Roman Herzog (Bundespräsident a. D.) bereits 1997 in seiner historischen „Ruck-Rede“ formulierte: „Die Fähigkeit zur Innovation entscheidet über unser Schicksal“.

Eine Innovation ist per Definition die erfolgreiche Umsetzung einer Idee im Markt mit den typischen Schritten Idee – Entwicklung – Markteinführung – Investition und Diversifikation. Erfolgreich praktizierte Innovationsprozesse nutzen hierbei nicht nur eigene Ideen und Vertriebswege, sondern entstehen aus der Zusammenarbeit vieler Akteure. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bedienen sich einer Expertise von außen, um Lösungen für eigene Innovationsfragestellungen zu finden.

Netzwerke sind dafür eines der am weitesten verbreiteten Instrumente für die Interaktion mit Kunden und Entwicklungspartnern, aber auch mit potenziellen Wettbewerbern.

Während Branchennetzwerke wie Verbände oder regionale Cluster-Organisationen meist Interessensvertretung, Öffentlichkeitsarbeit und Wissensvermittlung im Fokus haben, sind technologieorientierte Innovationsnetzwerke anders gestaltet. Ziel der meist überregional ausgerichteten Netzwerke ist es, in konkreten Verbünden von Unternehmen unterschiedlichster Größe und Wertschöpfungsstufe innovative Produkte oder Dienstleistungen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Ideen

Eine sehr erfolgreiche Möglichkeit, um Ideen im Rahmen einer „open innovation“-Strategie zu generieren, bieten die vom Bund geförderten ZIM Technologie- und Kompetenznetzwerke. Geleitet werden solche Innovationsnetzwerke durch vom Bund akkreditierte Netzwerkmanagementeinrichtungen. Die EurA AG ist ein mit sechs Standorten akkreditiertes Unternehmen und betreut z. Zt. 25 solcher Innovationsnetzwerke zu verschiedenen Themen- und Fragestellungen bundesweit. In solchen Netzwerken sind typischerweise 8 bis 15 KMUs, zwei/drei Forschungseinrichtungen oder Hochschulen sowie Anwender (teilweise Großunternehmen) als assoziierte Netzwerkteilnemer organisiert. Diese Netzwerke laufen i. d. R. drei Jahre.

Ziel dieser Netzwerke ist die Weiterentwicklung und Anwendung neuer Technologien und das Schaffen von Konzepten und Lösungen zur Entwicklung und Markteinführung neuer innovativer Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle. Die hierzu entwickelten Lösungsansätze werden konkretisiert sowie technisch und betriebswirtschaftlich bewertet.

Fotos: fotolia/pusteflower9024, Coloures-pic

Entwicklung

Um die Entwicklung zu beschleunigen, empfiehlt es sich in vielen Fällen, einen Experten zu konsultieren, der die verschiedenen involvierten Akteure betreut, deren Aktivitäten koordiniert, passende Förderprogramme recherchiert, Förderanträge formuliert und diese für jeden involvierten Partner letztlich beim ausgewählten Projektträger einreicht und alle weiteren Aktivitäten bis zum Zuwendungsbescheid übernimmt und koordiniert. Ferner ist es ratsam, nach Erhalt eines Zuwendungsbescheides diesen ebenfalls durch einen Experten prüfen zu lassen. Sogar die Abrechnung der genehmigten Fördermittel während der Projektlaufzeit sollte von einem Fachmann übernommen werden, um Fehler zu vermeiden und z. B. Fristen einzuhalten.

Gefördert werden in der Entwicklungsarbeit Aufwendungen für Personal, Material und Fremdleistungen sowie notwendige Investitionen in Maschinen und Anlagen. Für solche Entwicklungsprozesse bieten Bund- und Bundesländer attraktive Zuschuss-, Darlehens- und Beteiligungsprogramme. Auch fehlendes Eigenkapital kann über bestimmte Förderprogramme kompensiert werden. Beispiele für Zuschussprogramme sind hier z. B. das ZIM-Programm, das Programm KMU-Innovativ oder das PROFI Programm der Investitions- und Förderbank Hamburg. In diesen Programmen erhalten Unternehmen typischerweise zwischen 200 000 Euro und 1,5 Mio. Euro Zuschussförderung.

Markteinführung

Nachdem die Entwicklungsphase erfolgreich abgeschlossen ist und z. B. ein funktionsfähiger Prototyp entwickelt wurde, kann die Markteinführung über Darlehens- oder Zuschussprogramme der EU gefördert werden. Das Programm KMU-Instrument finanziert beispielsweise Kosten der Markteinführung eines innovativen Produktes oder Verfahrens auf dem europäischen Markt.

Gefördert werden u. a. Kosten der Demonstration und Erprobung, die Anpassung eines bereits entwickelten Produktes auf verschiedene Marktanforderungen in unterschiedlichen EU-Ländern sowie typische Kosten, die mit der Implementierung des Produktes auf dem europäischen Markt einhergehen. Der mögliche zu erhaltende Zuschuss beträgt max. 2,5 Mio. Euro bei einer 70 %-igen Förderquote.

Da sich die Anforderungen der EU-Förderung deutlich von denen deutscher Förderprogramme unterscheiden, können auch hier spezialisierte Experten die Antragstellung unterstützen und die Erfolgsaussichten für eine Förderung deutlich erhöhen. Aufgrund der Komplexität sollten Beratungsunternehmen hierfür eigene Spezialisten im Hause beschäftigen, die durch ihre jahrelangen Erfahrungen viele Mandanten bei der Antragstellung erfolgreich in verschiedenen Phasen unterstützt haben.

Auch hier können Innovationsnetzwerke die Markteinführung hilfreich unterstützen, da aus Netzwerken heraus typischerweise mit potenziellen Abnehmern und industriellen Anwendern bereits Kontakt besteht.

Bei Förderdarlehen muss das sog. Hausbankverfahren in Anspruch genommen werden und zu stellende Sicherheiten rücken in den Fokus der Beurteilung. Problematisch ist hierbei vielfach, dass Markteinführungskosten i. d. R. Betriebsmittel sind, die typischerweise keine werthaltigen Sicherheiten darstellen. Haftungsfreistellungen oder alternative Ausfallbürgschaften können hier weiterhelfen.

Investition und Diversifikation

Investition und Diversifikation folgen der Markteinführung, sofern sich eine Marktakzeptanz des entwickelten Produktes oder Verfahrens abzeichnet. Um die Produktionskapazitäten zu erhöhen oder zu diversifizieren, sind vielfach Investitionen in Maschinen und Anlagen und entsprechend geschultes Personal erforderlich. Dies begründet wieder einen Fördertatbestand zur Inanspruchnahme möglicher Förderdarlehen des Bundes (z. B. KfW) oder der Länder (Investitions- und Förderbank Hamburg; Investitionsbank Schleswig-Holstein).

FAZIT

Gerade für klein- und mittelständische Unternehmen ist die professionelle Begleitung des kompletten Innovationsprozesses von der Ideenfindung über die oft gemeinsame Entwicklungsarbeit mit anderen Unternehmen, die Markteinführung, die Finanzierung von Investitionen und die Beratung zur Diversifikation in technischer sowie in betriebswirtschaftlicher Hinsicht von elementarer Bedeutung. Die EurA AG hat über die letzten Jahre mehr als 1500 Förderanträge erfolgreich begleitet und dabei mehr als 225 Mio. Euro Fördergelder für Mandanten gewonnen.

EINSEN UND NULLEN

CHANCEN UND RISIKEN DER DIGITALISIERUNG IM STEUERWESEN

Raphael Kammer
Bachelor of Arts (B.A.)
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

Wie rasend schnell sich die Welt verändert, ist mittlerweile bei den meisten Menschen angekommen. Was das für sie persönlich bedeutet, darüber haben viele noch nicht mit dem nötigen Ernst nachgedacht. Studien zufolge sehen nur etwa 10 % aller Arbeitnehmer ihren Job durch die Digitalisierung als gefährdet an. Nur ca. jedem Vierten ist die sogenannte „Industrie 4.0“ ein Begriff. Die Zeiten stehen günstig für Schwarzmaler und Konservative, und die Medien tragen ihren Teil zur allgemeinen Verunsicherung bei.

Gerade in höherqualifizierten Berufen gehen viele Arbeitnehmer auch heute noch davon aus, dass sich ihr Job in den nächsten Jahren gar nicht oder nur sehr wenig verändern wird. Sogar im computerdominierten Finanzgewerbe sehen immer noch 80 % der Arbeitnehmer ihren Job als sicher an. Fakt ist jedoch, dass sich ein Großteil der Berufe nicht nur schnell, sondern auch drastisch verändern wird. Das gilt für einen Börsenmakler genau so, wie für eine Lehrerin. Trotzdem muss niemand Angst haben, dass Maschinen den Menschen gänzlich ersetzen. Zwischenmenschlicher Kontakt wird auch in Zukunft eine große Rolle spielen.

Um die Effizienz der Steuererhebung zu erhöhen, wurden seitens der Finanzverwaltung schon viele Prozesse im Zusammenhang mit der Steuerdeklaration auf elektronische Datenübertragung umgestellt. Seit dem Veranlagungszeitraum 2011 sind Personen, die Gewinneinkünfte erzielen, zur elektronischen Übermittlung der Jahressteuererklärungen verpflichtet. Die elektronische Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldungen ist bereits seit dem Jahr 2005 verpflichtend. Für Wirtschaftsjahre ab 2012 sind auch Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen elektronisch zu übermitteln. Nach erfolgter Veranlagung wird der Steuerbescheid für einen elektronischen Abruf bereitgestellt. Für die Einkommensteuerveranlagung wurde mit Einführung der so genannten „vorausgefüllten Steuererklärung“ ein weiterer Schritt zu einem vollautomatischen, elektronischen Steuerverfahren eingeführt.

Der Fiskus macht sich diese Digitalisierung zu Nutze: Die elektronische Bereitstellung der Daten ermöglicht effizientere Auswertungs- und Verprobungsmöglichkeiten. Darüber hinaus geht der Trend hin zur Selbstveranlagung durch die Steuerpflichtigen (wie bereits bei der Umsatz- und Lohnsteuer). Die Originalbelege müssen allerdings weiterhin aufbewahrt und auf Nachfrage dem Finanzamt vorgelegt werden können.

Bei Unternehmen bindet der Prozess der Besteuerung viele Kapazitäten. Inwiefern durch den stetig wachsenden Grad der Digitalisierung und den damit verbundenen, steigenden Anforderungen zukünftig auch mit Erleichterungen für die Steuerpflichtigen zu rechnen ist, bleibt abzuwarten. Bisher ist zumindest eher eine Erleichterung der Arbeitsorganisation der Finanzverwaltung zu erkennen. Diese Entwicklungen haben auch Auswirkungen auf die Zusammenarbeit zwischen Steuerberatern und Ihren Mandanten. Viele lang eingespielte Prozesse sind davon betroffen. Z. B. müssen elektronische Übermittlungsmethoden für hoch sensible Daten angepasst werden oder ein kompletter Umstieg auf ein digitales Belegwesen erfolgen.

Um diesen Übergang zu optimieren, sollte demnach möglichst früh mit Geschäftspartnern eine Umstellung von Papier- auf elektronische Rechnungen vereinbart werden. Das Ablagesystem der gescannten Papierbelege kann ebenfalls neu strukturiert und beschleunigt werden. Eine detaillierte Ordner-Struktur ist nicht mehr erforderlich, da durch die Digitalisierung neue – effizientere – Suchfunktionen zur Verfügung stehen.

Langfristig wird die dazu aufgewendete Zeit also um ein Vielfaches durch ihren Nutzen ausgeglichen, denn ist ein digitales Belegarchiv erst einmal aufgebaut, stehen die Dokumente für alle betrieblichen Prozesse zur Verfügung. Außerdem ermöglicht ein digitalisiertes Belegwesen mehr Transparenz, sowie die revisionssichere, gesetzeskonforme Dokumentation verschiedener Versionen und Bearbeitungsstände.

Foto: fotolia/Jürgen Fälchle

Vom Mitarbeiter zum (Mit-) Unternehmer

LEISTUNGSANREIZE FÜR MITARBEITER ÜBER TEILHABEOPTIONEN

Motivierte Mitarbeiter sind ein wesentliches Erfolgskriterium in Unternehmen. Eine wirtschaftliche Teilhabe des Mitarbeiters am Erfolg des Unternehmens vermittelt neben den finanziellen Vorteilen eine besondere Wertschätzung, führt zu Produktivitäts- und Motivationssteigerungen und trägt dadurch zu einer positiven Unternehmensentwicklung bei. Die Gestaltungsoptionen für Beteiligungsmodelle sind vielfältig. Für die optimale Lösung sind neben den gewünschten Anreizeffekten auch rechtliche und steuerliche Aspekte zu berücksichtigen. Der nachfolgende Überblick bietet hierzu eine erste Orientierungshilfe:

MÖGLICHE ANREIZEFFEKTE

- Ein Mitarbeiter kann über eine Teilhabe an der Wertsteigerung des Unternehmens am Unternehmenserfolg partizipieren. Dies fördert das Interesse des Mitarbeiters an einer nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens. Ein unmittelbarer Vorteil erfordert für die Mitarbeiter jedoch eine Realisierung der Wertsteigerung.
- Über eine Teilhabe am Ergebnis des Unternehmens konzentriert sich die Anreizwirkung im Wesentlichen auf den kurzfristigen Unternehmenserfolg. Diese Teilhabe realisiert sich für die Mitarbeiter regelmäßig zum Ende des Wirtschaftsjahres.
- Mitarbeiterbeteiligungen können unter Berücksichtigung der möglichen Trennungsszenarien (Good- oder Bad-Leaver) auch an das Arbeitsverhältnis gebunden werden. Dabei ist über Cliff- und/oder Vesting-Regelungen auch eine Bindung an Mindestbeschäftigungszeiten möglich.

TEILHABEOPTIONEN UND RECHTLICHE UND STEUERRECHTLICHE VORGABEN

- Eine Teilhabeoption ist die konventionelle Bonusregelung, die den Mitarbeitern eine rein arbeitsrechtliche Teilhabe am Unternehmenserfolg bietet. Aufgrund des Erfordernisses einer nachvollziehbaren Berechnung erhalten die Mitarbeiter dabei teilweise Einblick in die wirtschaftlichen Belange des Unternehmens. Der Bonus führt zu einem Liquiditätsabfluss beim Unternehmen und ist über die Lohnabrechnung zu versteuern.
- Ein darüber hinaus gehendes Modell ist die Ausgabe von Geschäftsanteilen an die Mitarbeiter. Über die Anteile partizipieren diese an der Wertsteigerung des Unternehmens und über Gewinnausschüttungen auch am laufenden Unternehmenserfolg. Die Teilhabe kann in den gesellschaftsrechtlichen Grenzen an das Arbeitsverhältnis gebunden werden. Um eine Lohnversteuerung der Anteilsvergabe zu vermeiden, ist grundsätzlich eine gleichwertige Gegenleistung des Mitarbeiters erforderlich. Mehrere Mitarbeiterbeteiligungen können gegebenenfalls über einen gesellschaftsrechtlichen Zusammenschluss kanalisiert werden.
- Bei einer Teilhabe des Mitarbeiters über eine (atypisch) stille Beteiligung bestehen in Bezug auf die gewünschte Anreizwirkung und die arbeitsrechtliche Koppelung weitgehende Gestaltungsmöglichkeiten. Insbesondere in steuerlicher Hinsicht bietet eine atypisch stille Beteiligung mehr Flexibilität als die Vergabe von Geschäftsanteilen.
- Virtuelle Beteiligungen werden bei jungen Unternehmen gerne auf die Steigerung des Unternehmenswertes ausgegeben. Sie vermitteln den Mitarbeitern einen bedingten Zahlungsanspruch, der häufig an die teilweise Verwertung des Unternehmens gebunden ist. Die Gestaltungsoptionen sind flexibel, erfordern für eine echte Anreizwirkung aber auch eine überschaubare Realisierungswahrscheinlichkeit. Bei einer sorgfältigen Gestaltung verlagern sich die steuerlichen Konsequenzen erst auf den Zeitpunkt der Realisierung.

FAZIT

Teilhabeoptionen sind ein wirkungsvolles Mittel für eine erfolgreiche Unternehmensführung, wenn sie maßgeschneidert in die Unternehmenspolitik eingebunden sind. Insbesondere ist es bei der Einrichtung von Mitarbeiterbeteiligungen erforderlich, die gewünschten Anreizeffekte zu identifizieren. Sobald die gewünschten Anreizeffekte identifiziert sind, bieten die oben genannten Konstruktionen bei einer sorgfältigen Gestaltung zahlreiche Umsetzungsmöglichkeiten. Natürlich ist zu beachten, dass auch Mitarbeiterbeteiligungen für die Motivation der Mitarbeiter nur einen ergänzenden Charakter haben können. Das fachliche und persönliche Arbeitsumfeld wird für die Mitarbeitermotivation dennoch von tragender Bedeutung sein.

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

Dr. rer. pol. Simone Wick
Steuerberaterin
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

Johann Moritz Leverkühn
Rechtsanwalt
DIERKES PARTNER
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Hamburg

ARBEITNEHMERENTSENDUNGEN

GRUNDLAGEN UND WECHSELWIRKUNGEN VON ARBEITS-, SOZIALVERSICHERUNGS- UND STEUERRECHT

Neben weltweit agierenden Konzernen setzen sich seit einigen Jahren auch vermehrt kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) mit dem Thema des internationalen Mitarbeitereinsatzes auseinander. Jeder „Schritt über die Grenze" eines Arbeitnehmers bedarf mit Blick auf Arbeitsrecht, Sozialversicherung und Steuern der vorausschauenden Prüfung und Planung.

Im Folgenden werden wesentliche Aspekte für entsandte Arbeitnehmer (Expats) auf Basis der deutschen Vorschriften dargestellt. Die Ausführungen gelten grundsätzlich sowohl für Inbound-Entsendungen (aus dem Ausland nach Deutschland) als auch für Outbound-Fälle aus Deutschland heraus.

ARBEITSRECHTLICHE GRUNDLAGEN

Steht ein Auslandseinsatz an, ist zunächst die arbeitsvertragliche Grundlage zu schaffen. Hierbei stellt sich meist die Frage, ob das Arbeitsverhältnis im Heimatstaat bestehen bleiben soll oder vorübergehend ruhend gestellt wird. Im ersten Fall sollte eine den Arbeitsvertrag ergänzende Entsendevereinbarung, im zweiten Fall eine Ruhensvereinbarung und ein Arbeitsvertrag im Entsendestaat geschlossen werden. Die Wahl eines dieser beiden Grundmodelle hat gravierenden Einfluss auf die weitere arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Einordnung des internationalen Mitarbeitereinsatzes.

Parallel zu den deutschen Vorschriften sind die nationalen Regelungen des anderen Staates zu beachten. Insbesondere in Outbound-Fällen kann z. B. zur Erlangung eines Visums der Abschluss eines lokalen Arbeitsvertrages zwingend sein. Dies führt zu einem weiteren wichtigen Aspekt: Bei Expats ist stets vor der Einreise zu prüfen, ob ein Visum bzw. eine Aufenthalts- oder Arbeitsgenehmigung notwendig ist. Hierfür ist ausreichend Zeit einzuplanen.

Grundsätzlich sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer frei in der Rechtswahl. Das bedeutet, es kann sowohl das Recht des Heimatstaates als auch das Recht des aufnehmenden Staates im jeweiligen Vertrag zur Anwendung gebracht werden. Allerdings gibt es fast in jedem Staat zwingende Arbeitnehmerschutzvorschriften, die trotzdem vorrangig zur Anwendung kommen. Welche dies sind und welche Auswirkungen sich daraus ergeben, sollte stets vorab geklärt werden, damit sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer darauf einstellen können.

SOZIALVERSICHERUNGSRECHT

Gemäß dem im Sozialversicherungsrecht geltenden Territorialitätsprinzip haben Arbeitnehmer grundsätzlich in dem Land, in dem sie tatsächlich tätig sind, auch Beiträge ins Sozialversicherungssystem einzuzahlen. Hieraus können sich für den Arbeitnehmer nachteilige Effekte ergeben: In den meisten Ländern sind vor allem bei der Rentenversicherung für den Bezug von Leistungen Mindestversicherungszeiten zu erfüllen. Diese werden von Expats häufig nicht erreicht. Gleichzeitig werden im Heimatland keine weiteren Beiträge geleistet und die späteren Altersbezüge somit nicht weiter aufgebaut. Zudem stellt sich z. B. auch die Frage nach der Weiterversicherung der im Heimatland verbleibenden Familienmitglieder.

Um gerade bei kurzfristigen Auslandseinsätzen eine Kontinuität im Versicherungsverlauf zu erreichen und Doppelversicherungen zu vermeiden, streben viele

Foto: fotolia/denisismagilov

Arbeitnehmer einen Verbleib im Sozialversicherungssystem des Heimatstaates an. Bei Fällen innerhalb der EU-/EWR-Staaten greifen zu diesen Zwecken einheitliche Vorschriften zur Entsendung. Werden bestimmte Voraussetzungen erfüllt, bleibt der Arbeitnehmer in seinem Heimatstaat beitragspflichtig und anspruchsberechtigt. Erforderlich ist u. a., dass der Arbeitgeber eine nennenswerte Geschäftstätigkeit im Entsendestaat ausübt und dass auch während der befristeten Auslandstätigkeit die arbeitsrechtliche Bindung zu diesem Arbeitgeber bestehen bleibt.

Außerhalb der EU/des EWR hat Deutschland mit vielen Staaten Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen. Auf dieser Basis kann zumindest für einzelne Versicherungszweige ein Verbleib im bisherigen System erreicht werden. Die Voraussetzungen und die erfassten Versicherungszweige variieren in den einzelnen Abkommen, sodass jeweils eine Einzelfallprüfung erforderlich ist.

Bei Entsendungen zwischen Deutschland und dem vertraglosen Ausland kann eine Einstrahlung bzw. eine Ausstrahlung nach den deutschen Vorschriften des Sozialgesetzbuch IV zum Tragen kommen. Auch in diesen Fällen kann unter bestimmten Voraussetzungen eine Weitergeltung der Vorschriften des Heimatstaates erreicht werden.

Greift keine der vorgenannten Varianten, sollte die Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung geprüft werden. Abschließend ist zu festzustellen, ob den Arbeitgeber Einbehaltungs- und Abführungspflichten treffen.

STEUERLICHE AUSWIRKUNGEN

Für den Arbeitgeber stellen sich aus steuerlicher Sicht diverse Fragen. Hinsichtlich Verrechnungspreisen ist zu prüfen, welches der beteiligten Unternehmen die mit der Entsendung verbundenen Kosten (Gehalt, Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, Reisekosten etc.) nach Fremdvergleichsgrundsätzen zu tragen hat. Dieser Aspekt beeinflusst zum Teil die weiteren steuerlichen Themenfelder, sodass es sich in der Praxis oft empfiehlt, mit dieser Thematik zu beginnen.

Im Weiteren ist zu prüfen, ob der entsandte Arbeitnehmer eine Betriebsstätte des Arbeitgebers im anderen Land begründet. Hierbei ist u. a. darauf abzustellen, welche Tätigkeit der Arbeitnehmer im anderen Land ausübt, ob eine feste Einrichtung im Ausland besteht bzw. welche Unterschriftenbefugnisse der Expat hat.

Für die persönliche Besteuerung des Expat gilt: Arbeitnehmer mit einem Wohnsitz oder ihrem gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland sind unbeschränkt steuerpflichtig. Sollten diese Voraussetzungen nicht erfüllt sein, kann sich über eine inländische Tätigkeit zumindest eine beschränkte Steuerpflicht ergeben. Gleichzeitig ist zu prüfen, ob im anderen Staat ebenfalls eine (un-)beschränkte Steuerpflicht entsteht. In diesen Fällen kann es zu einer Doppelbesteuerung kommen. Zur Vermeidung einer doppelten Belastung hat Deutschland mit vielen Staaten so genannte Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) geschlossen. Da es sich bei den DBA stets um bilaterale Verträge handelt, sind im konkreten Fall die Vorschriften des jeweils gültigen DBA zu prüfen.

Auf Basis der DBA-Vorschriften wird zunächst der Ansässigkeitsstaat bestimmt. Dieser richtet sich i. d. R. nach dem Vorhandensein eines Wohnsitzes bzw. dem Mittelpunkt der Lebensinteressen. Danach wird für jede einzelne Einkunftsart das Besteuerungsrecht zugeordnet. Für Einkünfte aus nichtselbstständiger Tätigkeit erfolgt dies zumeist nach einem mehrstufigen Verfahren: Grds. darf der Wohnsitzstaat derartige Einkünfte versteuern. Eine Ausnahme gilt, wenn die Tätigkeit im anderen Staat ausgeübt wird. Allerdings fällt das Besteuerungsrecht wieder an den Wohnsitzstaat zurück, wenn kumulativ die Vorgaben der sog. 183-Tage-Regelung erfüllt sind. Hier ist neben der Anzahl der Aufenthalts- bzw. Werktage insbesondere auch darauf abzustellen, welches Unternehmen die Kosten trägt. In einigen DBA sind daneben Sonderregelungen für bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern – wie leitende Angestellte oder Grenzgänger – zu beachten.

Steht fest, in welchem Land ein Arbeitnehmer steuerpflichtig ist, stellt sich für den Arbeitgeber ergänzend die Frage, ob ihn eine Verpflichtung zum Lohnsteuereinbehalt in diesem Land trifft.

WECHSELWIRKUNGEN UND FAZIT

Eine Arbeitnehmerentsendung bedarf in jedem Fall der frühzeitigen Prüfung und Planung um alle rechtlichen Anforderungen zu erfüllen und miteinander in Einklang zu bringen. Aufgrund von Wechselwirkungen und zum Teil sogar gegenläufiger Anforderungen sind die diversen Fragestellungen parallel und in fortwährender Abstimmung zu bearbeiten.

Ist z. B. nach dem Recht des aufnehmenden Staates ein lokaler Arbeitsvertrag notwendig, kann dies dazu führen, dass die Voraussetzungen für eine Ausstrahlung im sozialversicherungsrechtlichen Sinne nicht erfüllt werden und der Arbeitnehmer im anderen Land beitragspflichtig wird. Ähnlich verhält es sich mit Verrechnungspreisthemen und der Fortgeltung der deutschen Sozialversicherung nach den nationalen Regelungen: Ist mit Blick auf den Fremdvergleichsgrundsatz eine Weiterbelastung von Kosten an das aufnehmende Unternehmen erforderlich, so trägt der entsendende deutsche Arbeitgeber die Kosten wirtschaftlich nicht und es handelt sich ebenfalls nicht mehr um eine Ausstrahlung.

Weitere Wechselwirkungen können sich innerhalb der verschiedenen steuerlichen Themenfelder ergeben: So führt die Begründung einer Betriebsstätte durch den entsandten Arbeitnehmer selber dazu, dass auch bei einem Aufenthalt von weniger als 183 Tagen das Besteuerungsrecht auf den anderen Staat übergehen kann.

Schon diese Beispiele zeigen: Eine enge Abstimmung zwischen den verschiedenen Rechtsgebieten im Vorhinein ist bei jeder Entsendung unerlässlich. Nur so kann für den Einzelfall die beste Gesamtlösung gefunden werden.

VORSICHT FALLE! Betriebsstätten in Vertriebsstrukturen

Vertreterbetriebsstätten im Ausland

Torsten Hopp
Steuerberater
Fachberater für
Internationales Steuerrecht
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg

Für international agierende Unternehmen, gleich ob Mittelständler oder Großunternehmen, ist der Vertrieb ein, wenn nicht der zentrale Erfolgsfaktor für globales Wachstum. Die Unternehmen haben über Jahre leistungsfähige und effiziente Vertriebsstrukturen aufgebaut. Steuerliche Überlegungen spielten dabei eine eher untergeordnete Rolle. Im Wesentlichen haben sich die Unternehmen darauf beschränkt, sogenannte Vertreterbetriebsstätten weitestgehend zu vermeiden.

Denn die Begründung einer Betriebsstätte bedeutet, dass Unternehmen im Ausland steuerpflichtig werden und damit Compliance-Vorschriften zu erfüllen haben, u. a. Registrierungen, Steuererklärungen und Steuerzahlungen. Dabei ist zu beachten, dass oft nicht nur ertragsteuerliche Konsequenzen aus der Begründung von Betriebsstätten entstehen, sondern dies auch lohnsteuerliche, sozialversicherungsrechtliche und umsatzsteuerliche Relevanz haben kann.

OECD-BEPS-PROJEKT

Der im Rahmen des OECD-BEPS-Projektes am 05.10.2015 veröffentlichte finale Bericht zur Verhinderung der „künstlichen Umgehung" des Status als Betriebsstätte umfasst neben einer Auflistung vermeintlich künstlicher Umgehungsstrategien in diesem Sinne auch eine Überarbeitung von Art. 5 Abs. 5 des OECD-Musterabkommens (OECD-MA). Durch einen multilateralen Vertrag sollen eine Vielzahl der weltweit bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen geändert werden, sodass diese Neuregelung bereits in 2017 auch für deutsche Unternehmen wirksam werden könnte.

AKTUELLE SITUATION

Der bisherige Wortlaut im OECD-MA zu Art. 5 Abs. 5 fordert für die Begründung einer Vertreterbetriebsstätte, dass eine Person in einem Vertragsstaat die rechtliche oder faktische Vollmacht besitzt, im Namen des vertretenen Unternehmens Verträge abzuschließen und diese Vollmacht dort regelmäßig ausübt. Dabei ist es unerheblich, ob diese Person ein Mitarbeiter des vertretenen Unternehmens oder einer Tochtergesellschaft im Ausland ist. Aufgrund der Möglichkeit, den Begriff der Abschlussvollmacht in vielen Ländern streng zivilrechtlich auszulegen, wurden in einigen Staaten in der Vergangenheit von multinationalen Unternehmen mitunter gezielt Kommissionärs- und Handelsvertreterstrukturen eingesetzt, um die Begründung einer Vertreterbetriebsstätte zu vermeiden. Diese Gestaltung wurde von der OECD als Steuerumgehung erkannt und in der Neudefinition von Art. 5 Abs. 5 OECD-MA berücksichtigt.

NEUREGELUNG

Zukünftig wird eine Vertreterbetriebsstätte bereits dann begründet, wenn der Vertreter entweder nachhaltig im Ausland Verträge selbst abschließt, oder zumindest nachhaltig (auf Dauer angelegt) die wesentliche Rolle bei den Vertragsverhandlungen und dem Zustandekommen von Verträgen spielt. Voraussetzung ist jedoch auch, dass die Verträge üblicherweise ohne wesentliche Änderungen vom vertretenen Unternehmen abgeschlossen werden und zudem

- im Namen des vertretenen Unternehmens vereinbart werden,
- zur Übertragung des Eigentums oder der Nutzungsüberlassung an Gegenständen vom vertretenen Unternehmen führen oder
- die Dienstleistungserbringung durch das vertretene Unternehmen bewirken.

Die nachhaltig ausgeübte „wesentliche Rolle" im Hinblick auf das Zustandekommen von Verträgen im Ausland führt zukünftig grundsätzlich zur Begründung einer Vertreterbetriebsstätte des vertretenen Unternehmens im Ausland. Laut OECD-Kommentar soll eine Person bereits dann eine wesentliche Rolle für das Zustandekommen eines Vertragsabschlusses spielen, wenn sie die Kunden über die Preise (ohne diese verhandeln zu

Foto: fotolia/pogonici

können) sowie über die Rahmenbedingungen für den Vertragsabschluss informiert. Gleiches gilt für Personen, die mit den Kunden vor Ort im Ausland einen Vertragsentwurf verhandeln, der dann mit dem Stammhaus final abgeschlossen wird.

Dies ist in der Praxis der Unternehmen eine extrem weitreichende Verschärfung und hat zur Folge, dass es vielen Unternehmen nicht mehr möglich sein wird, Vertreterbetriebsstätten zu vermeiden, wenn die Tätigkeiten nachhaltig ausgeübt werden. Die Krux ist folgende: Ein Unternehmen, das eine Vertreterbetriebsstätte (weiterhin) vermeiden möchte, müsste die Handlungsfreiheit und Kompetenzen seiner Vertriebsmitarbeiter derart einschränken, dass dies zu Lasten ihres Erfolgs gehen würde.

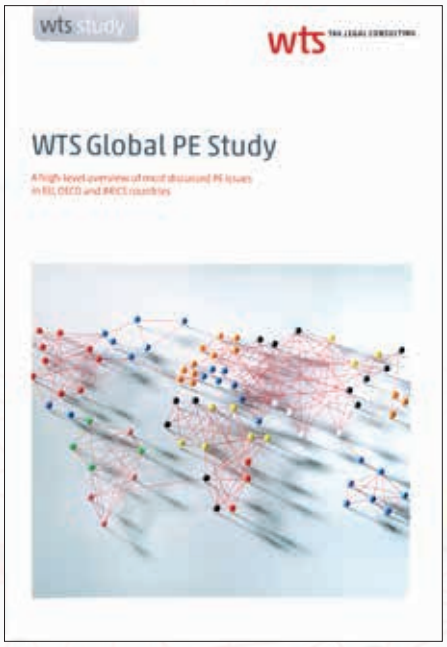
HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Unternehmen sollten also bereits jetzt die bestehenden Vertriebsstrukturen im Unternehmen im Hinblick auf mögliche Betriebsstättenrisiken analysieren und konsequent auf die Neuregelung reagieren.

Die Übernahme der Vertriebsaktivitäten durch Mitarbeiter von lokalen Tochtergesellschaften ist keine Lösung. Eine gängige Möglichkeit, die von größeren Unternehmen regelmäßig genutzt wird, ist der Vertrieb unter Zwischenschaltung eigenständiger sogenannte Buy-Sell-Vertriebsgesellschaften, die – wie bisher – auch zukünftig in der Regel keine Betriebsstätte nach Art. 5 Abs. 5 OECD-MA begründen sollen.

Die Alternative aus steuerlicher Sicht ist: Umdenken und Betriebsstätten als Option zu akzeptieren. Dies erfordert, dass die damit zusammenhängenden Compliance-Anforderungen unbedingt zu erfüllen sind. Diese Position hätte aber auch Vorteile: Es müssten daneben keine lokalen Tochtergesellschaften gegründet werden und die Unsicherheiten im Hinblick auf mögliche Betriebsstättenrisiken wären beseitigt.

WTS GLOBAL PE STUDY



WTS Global PE Study
Umfang: 44 Seiten
Sprache: Englisch

Kostenlose Bestellung unter:
WTS Group AG
Gitta Mannke-Asanatucu
Telefon +49 (0) 89 286 46-2462
gitta.mannke-asanatucu@wts.de

Betriebsstätten entwickeln sich immer mehr zu einem signifikanten steuerlichen Risikofaktor. Das bestätigt die aktuelle WTS-Studie „WTS Global PE Study“, die einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Diskussionspunkte rund um das Thema Betriebsstätten in insgesamt 62 Ländern bietet.

SCHADENSERSATZ

für Kartellgeschädigte

LKWS, BAUSTOFFE, LEBENSMITTEL, SCHIENEN, CHEMIKALIEN: DIE LISTE AKTUELLER KARTELLFÄLLE LIESSE SICH BELIEBIG FORTSETZEN. DOCH DER GEGENWIND FÜR KARTELLANTEN WIRD IMMER STÄRKER: NEBEN STAATLICHEN BUSSGELDERN IN MILLIONEN- BZW. SOGAR MILLIARDENHÖHE MÜSSEN SIE IMMER HÄUFIGER SCHADENSERSATZ AN IHRE GESCHÄDIGTEN KUNDEN ZAHLEN, DIE JAHRELANG ÜBERHÖHTE PREISE FÜR DIE KARTELLIERTEN PRODUKTE GEZAHLT HABEN. POLITISCH GEWÜNSCHT UND GESETZLICH GEFÖRDERT, GEWINNT DIESER PRIVATE KARTELLSCHADENSERSATZ IMMER WEITER AN BEDEUTUNG. DIE AKTUELLE EU-KARTELLSCHADENSERSATZRICHTLINIE WIRD DIESE ENTWICKLUNG NOCH VERSTÄRKEN.

Sebastian Oppolzer
Rechtsanwalt
Corinius LLP, Hamburg

„BEI DER AUFKLÄRUNG UND DURCHSETZUNG PROFITIEREN GESCHÄDIGTE MITTLERWEILE VON EINER REIHE GESETZLICHER SONDERREGELUNGEN“

VERBOTENE ABSPRACHEN

Vereinbarungen zwischen Unternehmen und abgestimmte Verhaltensweisen, die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen, verstoßen gegen deutsches (§ 1 GWB) und europäisches Kartellrecht (Artikel 101 AEUV). Solche Kartellabsprachen – insbesondere über Preise, Quoten und Gebiete – sind verboten und werden von den Kartellbehörden mit hohen Geldbußen geahndet. Trotz der drastischen Strafen sind illegale Absprachen aber keine Ausnahmefälle, wie auch die in 2016 aufgedeckten bzw. bestraften Kartelle in nahezu sämtlichen Wirtschaftsbereichen wieder deutlich gezeigt haben. Mit weitreichenden Folgen für die Wirtschaft: Ökonomen beziffern den jährlich durch Kartelle verursachten volkswirtschaftlichen Schaden allein in Europa auf mehrere 100 Mrd. Euro. Die Zeche zahlen i. d. R. die Kunden der Kartelle, die für die abgenommenen Produkte zu hohe Preise gezahlt haben (Studien gehen im Durchschnitt von 10 bis 20 % Kartellaufschlag aus) – und das oft über Jahre oder sogar Jahrzehnte.

SCHADENSERSATZ

Die Kartellopfer sind aber nicht schutzlos: Sie können sich die Vermögenseinbußen, die sie durch den Bezug der überteuerten Waren oder Dienstleistungen erlitten haben, von den

Kartellmitgliedern zurückholen, und zwar im Wege des privatrechtlichen Schadensersatzes. Die Durchsetzung solcher Kartellschadensersatzansprüche durch die Geschädigten hat sich mittlerweile neben den Bußgeldern als zweite Säule der Kartellbekämpfung fest etabliert und wird – als sog. Private Enforcement – durch den Gesetzgeber, die Gerichte und die Kartellbehörden ausdrücklich begrüßt und gefördert. Wohlgemerkt: Der Schadensersatz trifft die Kartellanten zusätzlich zu den verhängten Bußgeldern – und wird auch nicht angerechnet. Die Dimension der privaten Ersatzforderungen kann dabei leicht die Höhe der Bußgelder – zum Teil um ein Vielfaches – übersteigen, wie zum Beispiel der Fall des kürzlich entschiedenen LKW-Kartells eindrucksvoll zeigt: Neben den Rekordbußgeldern von knapp 3 Mrd. Euro (!) steht den beteiligten LKW-Herstellern jetzt eine Klagewelle der betroffenen LKW-Abnehmer ins Haus – und zwar nach Schätzungen im zweistelligen Milliardenbereich.

ERLEICHTERTE GELTENDMACHUNG

Der Vorteil für die Geschädigten: Bei der Aufklärung und Durchsetzung ihrer Ansprüche profitieren sie mittlerweile von einer Reihe gesetzlicher Sonderregelungen. Scheiterten nämlich früher Ansprüche oft an Beweisanforderungen, Verjährungsfragen oder unklaren Rechtsgrundlagen, sieht das Kartellgesetz heute zahlreiche Erleichterungen zugunsten der Geschädigten vor, wodurch Hürden bei der Anspruchsdurchsetzung beseitigt und Geschädigte zur Geltendmachung ihrer Ansprüche motiviert werden sollen.

Wichtigste Erleichterung ist die sog. Bindungswirkung: Danach gilt der Kartellverstoß durch die Bußgeldentscheidung der Kartellbehörde auch für das Zivilverfahren vor deutschen Gerichten als bindend festgestellt. Das heißt: Der Geschädigte muss den Gesetzesverstoß nicht mehr – wie früher – aufwändig darlegen und beweisen; er kann hierzu schlicht auf den Bußgeldbescheid der Behörde verweisen. Weitere Erleichterungen betreffen die Verjährung, die für den Zeitraum der Bußgeldverfahren gehemmt ist. Dadurch droht auch bei längerer Dauer des Behördenverfahrens keine Verjährung der Ersatzansprüche im Zivilprozess. Schließlich sind Kartellschadensersatzansprüche ab dem Zeitpunkt ihrer Entstehung – und nicht erst ab Klageerhebung – zu verzinsen (in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz). Gerade bei länger zurückreichenden Kartellen kann sich hieraus über die Jahre ein erheblicher Zinsbetrag ergeben, der zu dem eigentlichen Ersatzanspruch noch hinzukommt.

WEITERE VORTEILE DURCH NEUE RICHTLINIE

Frischen Wind bringt in diesem Zusammenhang die aktuelle EU-Kartellschadensersatzrichtlinie, die in Kürze in deutsches Recht umgesetzt wird. Sie verfolgt ausdrücklich das Ziel, dass Verbraucher oder Unternehmen, denen durch Kartelle ein Schaden entstanden ist, diesen Schaden schneller und einfacher vor Gericht ersetzt bekommen. So enthält die Richtlinie z. B. eine gesetzliche Vermutung, dass ein Kartell einen Schaden verursacht hat – weshalb es bei den Kartellanten liegt zu begründen, warum ihre Kunden – ausnahmsweise – keinen Schaden erlitten haben sollen. Geregelt sind zudem Offenlegungsansprüche der Parteien, die auf die Herausgabe von erforderlichen Beweismitteln und die Erteilung von Auskünften zielen, sowie großzügigere Verjährungsfristen. Schließlich bringt die Richtlinie auch Klarheit für viele bislang offene Fragen, u. a. zur Weiterwälzung des Schadens, die Anspruchsberechtigung von indirekten Abnehmern und zur gesamtschuldnerischen Haftung der Kartellanten.

IM FOKUS: SCHADENSHÖHE

Vor dem Hintergrund dieses rechtlichen Rahmens steht daher häufig vor allem die Höhe des erlittenen Schadens im Mittelpunkt der Auseinandersetzung. Doch auch insofern werden die Geschädigten entlastet: Sie müssen im Prozess lediglich plausible Anhaltspunkte liefern, anhand derer das Gericht eine Schätzung des Schadens vornehmen kann. Hierfür haben sich anerkannte wettbewerbsökonomische Methoden etabliert, die auch von den Gerichten angewendet bzw. anerkannt werden. Dies gilt ebenfalls für die Beurteilung, ob bzw. in welchem Umfang der Abnehmer die kartellbedingten Preisüberhöhungen wiederum auf seine Kunden ggf. weiterwälzen konnte (sog. passing-on).

ABLAUF DER DURCHSETZUNG

Wie sieht die Aufklärung und Geltendmachung im Einzelnen aus? Stellt sich heraus, dass ein Unternehmen Waren oder Dienstleistungen von einem Kartell bezogen hat, beginnt die Anspruchsklärung üblicherweise mit der Ermittlung der kartellbehafteten Bezugsmengen, -zeiträume und -preise, um im Wege einer überschlägigen Potenzialanalyse entscheiden zu können, ob möglichen Schadensersatzansprüchen weiter nachgegangen werden soll. Hierbei werden auch die rechtlichen Rahmenbedingungen (insbes. Gerichtsstand, Verjährung, anwendbares Recht) bewertet. Bei positiver Ersteinschätzung erfolgt eine genauere ökonomische Ermittlung und Aufbereitung der Schäden, um diese in Form eines Anspruchsschreibens gegenüber dem bzw. den Kartellbeteiligten geltend machen zu können. Hieran schließen sich üblicherweise Verhandlungen mit dem Kartellanten an, die entweder zu einem außergerichtlichem Vergleich und einer vereinbarten Schadensersatzzahlung führen oder in eine gerichtliche Durchsetzung der Ansprüche münden. Da die Geltendmachung oft mit einem nicht unerheblichen Aufwand einhergeht, kann es sinnvoll sein, das hiermit verbundene Kostenrisiko durch Einbeziehung eines Prozessfinanzierers zu begrenzen, der gegen eine prozentuale Beteiligung im Erfolgsfall einen Teil (oder sämtliche) der anfallenden Rechtsanwalts- und Gerichtskosten übernimmt.

FAZIT

Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen rechtlichen Entwicklungen im Bereich des privaten Kartellschadensersatzes sollten Unternehmen prüfen, ob sie als Abnehmer von einem der zahlreichen Kartelle betroffen waren bzw. sind und ihnen daher Schadensersatz zustehen könnte. Denn: Private Kartellschadensansprüche sind nicht nur ein wichtiger Teil der Kartellbekämpfung. Sie sorgen auch dafür, dass die hohen Preisaufschläge wieder bei denen ankommen, die Jahre lang als Abnehmer von Kartellen „draufgezahlt“ haben.

UMGANG MIT GESCHÄFTSPARTNERN

IN WIRTSCHAFTLICHEN SCHWIERIGKEITEN

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

Ihr Unternehmen kann ganz grundsätzlich in zweierlei Hinsicht mit Geschäftspartnern zu tun bekommen, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind. Zum einen kann es sich um einen Kunden handeln. Zum anderen kann Ihr Lieferant betroffen sein. Beide Fälle wirken sich völlig unterschiedlich auf Ihr Unternehmen aus. Entsprechendes gilt für den Umgang mit einem Kunden bzw. einem Lieferanten in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Warum das so ist, zeigt ein Blick auf die jeweiligen Liefer- und Zahlungsströme. Während bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Kunden Lieferungen an den Kunden und Zahlungen des Kunden an Ihr Unternehmen in Rede stehen (dazu 1.), ist es bei den Lieferanten genau umgekehrt: Im Verhältnis zum Lieferanten geht es um Lieferungen an Ihr Unternehmen und Zahlungen durch Ihr Unternehmen an den Lieferanten (dazu 2.).

1. Wirtschaftliche Schwierigkeiten Ihres Kunden

Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten Ihres Kunden sind zwei Ebenen auseinanderzuhalten. Regelmäßig wird es Ihr Ziel sein, dass der Kunde Ihnen gegenüber überhaupt seine Verbindlichkeiten erfüllt (dazu a.) und diese Zahlungen später nicht durch einen Insolvenzverwalter angefochten und zurückgefordert werden können (dazu b.).

a. Auf der ersten Ebene geht es darum, dass Sie vom Kunden die für Ihre Lieferungen geschuldete Vergütung erhalten und sich für den Fall der Nichtzahlung möglichst weitgehend absichern. Stets sollte vorbeugend auf eine sorgfältige Auswahl des Kunden geachtet werden. So kann man sich beispielsweise an Wirtschaftsauskunfteien wenden und sich näher über den Kunden informieren. Unter dem Schlagwort „Risikoallokation“ sollte vermieden werden, dass der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden mehr als 10 % des Gesamtumsatzes ausmacht. Unmittelbar zur Sicherung der Vergütung bieten sich Vorauszahlungen an. Die Vergütungsansprüche können auch über Bürgschaften, insbesondere Bankbürgschaften, und Warenkreditversicherungen geschützt werden. Davon zu unterscheiden sind die dinglichen Sicherheiten im weitesten Sinne. Bei der Lieferung von Waren sollte die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts eine Selbstverständlichkeit sein. Der Eigentumsvorbehalt ermöglicht den Zugriff auf die gelieferten Waren, falls die Ware nicht bezahlt werden sollte. Im Falle der Insolvenz Ihres Kunden können Sie gegenüber dem Insolvenzverwalter wegen des vereinbarten Eigentumsvorbehaltsrechts die sog. Aussonderung geltend machen und die Herausgabe der gelieferten Waren verlangen. Sie vermeiden also, dass die gelieferten Waren als Bestandteile der Insolvenzmasse angesehen werden. Sind die unter Eigentumsvorbehalt gelieferten Waren nicht mehr beim Kunden vorhanden, hilft der einfache Eigentumsvorbehalt nicht weiter. Der skizzierte einfache Eigentumsvorbehalt kann insbesondere für diese Fälle ausgedehnt werden und beinhaltet als verlängerter Eigentumsvorbehalt darüber hinaus auch eine Vorausabtretung der Forderungen des Kunden gegenüber seinen (End-)Kunden. Zahlt also Ihr Kunde die geschuldete Vergütung nicht, können Sie sich mithilfe des verlängerten Eigentumsvorbehalts an die Kunden Ihres Kunden wenden und Bezahlung direkt an Sie verlangen. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt greift mit Einschränkungen auch in der Insolvenz Ihres Kunden. Die verschiedenen Arten des Eigentumsvorbehaltsrechts werden typischerweise in den Allgemeinen Liefer- und Verkaufsbedingungen geregelt. Schließlich bietet sich in Ausnahmefällen auch die Vereinbarung einer Sicherungsübereignung an. Die Sicherungsübereignung hat den großen Vorteil, dass der Kunde die an Ihr Unternehmen zur Sicherheit übereigneten Gegenständen behalten und damit wirtschaften darf. Stets ist darauf zu achten, dass die Sicherungsübereignung rechtlich wirksam umgesetzt wird. Insbesondere ist im Sinne des Bestimmtheitsgrundsatzes auf eine konkrete Bezeichnung der zur Sicherheit übereigneten Gegenstände zu achten.

Ist die Sicherungsübereignung wirksam vereinbart worden, ist sie grundsätzlich insolvenzfest.

Ihr Unternehmen kann auch ohne Weiteres Geschäfte mit Kunden eingehen, die bereits einen Insolvenzantrag gestellt haben. In die Bestellung des Kunden sollte dann jedoch zwingend der sog. vorläufige Insolvenzverwalter bzw. der (endgültige) Insolvenzverwalter eingebunden werden. Entsprechendes gilt, wenn sich Ihr Kunde in einem sog. Eigenverwaltungsverfahren (mit oder ohne Schutzschirm) befindet und vom zuständigen Insolvenzgericht ein vorläufiger oder (endgültiger) Sachwalter eingesetzt worden ist. Gerade unter Insolvenzanfechtungsgesichtspunkten (dazu später) sollte hier jedoch im Zweifel rechtlicher Rat eingeholt werden.

b. Während sich die vorstehenden Ausführungen („erste Ebene") in erster Linie mit dem Schicksal Ihrer Vergütung im Falle von Zahlungsschwierigkeiten Ihres Kunden beschäftigen, stehen auf der zweiten Ebene Probleme an, die nur zu oft – meist aus Unkenntnis – übersehen werden. Denn sollte Ihr Kunde wegen Zahlungsschwierigkeiten beispielsweise verspätete und/oder unregelmäßige Zahlungen an Sie geleistet haben und wird er dann insolvent, droht Ihnen das Risiko der sog. Insolvenzanfechtung. Über das Rechtsinstitut der Insolvenzanfechtung können die an Sie vom Kunden geleisteten Zahlungen angefochten und zurückgefordert werden, die bis zu 10 Jahre rückwirkend ab Insolvenzantragstellung zurückliegen. Berücksichtigt man dann noch, dass Anfechtungsansprüche bis zu drei Jahre nach Insolvenzeröffnung verfolgt werden können, muss man sich als Empfänger der Zahlungen möglicherweise mit Vorgängen beschäftigen, bis zu 13 Jahre zurückliegen! Zwar wurde diskutiert, das Insolvenzanfechtungsrecht zu reformieren und zu Gunsten der Wirtschaft zu entschärfen. Diese Reformbemühungen muss man nach derzeitigem Stand wohl aber vorerst als gescheitert ansehen.

In der Praxis kommt die Insolvenzanfechtung in der Regel als sog. Kongruenz, Inkongruenz- oder Vorsatzanfechtung vor. Das Risiko einer Kongruenz- oder Inkongruenzanfechtung besteht, wenn Sie Zahlungen im Zeitraum von drei Monaten vor Insolvenzantragstellung (nicht: Insolvenzeröffnung) erhalten haben. Haben Sie beispielsweise zehn Tage vor Insolvenzantragstellung noch eine Zahlung vom Kunden vereinnahmt, besteht ganz grundsätzlich die Gefahr der Kongruenz- oder Inkongruenzanfechtung durch den Insolvenzverwalter des Kunden. Liegt die Zahlung mehr als drei Monate vor der Insolvenzantragstellung, besteht diese Gefahr nicht mehr. Allerdings sind bei der sog. Vorsatzanfechtung jedenfalls theoretisch sogar Zahlungen anfechtbar, die bis zu 10 Jahre vor Insolvenzantragstellung liegen. Die Einzelheiten der jeweiligen Anfechtungsvorschriften sind leider sehr kompliziert. Ganz grundsätzlich lässt sich jedoch sagen: Anfechtungsansprüche sind umso gefährlicher, je mehr man die wirtschaftlichen Schwierigkeiten seines Kunden kennt und der Insolvenzverwalter Ihnen diese Kenntnis nachweisen kann. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Rechtsprechung eine überwiegend anfechtungsfreundliche Auffassung vertritt.

Das Anfechtungsrisiko sollte man stets im Blick behalten und sich nicht erst mit diesem unerfreulichen Thema beschäftigen, wenn der Insolvenzverwalter auf einen zukommt. Einen guten Schutz gegen das Anfechtungsrisiko bietet das sog. Bargeschäft, wobei es dabei nicht etwa um Barzahlungen geht. Ein Bargeschäft liegt grundsätzlich vor, wenn für die Vergütungszahlung an Sie unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung, z. B. in Form von gelieferten Waren, in das Vermögen des Kunden gelangt ist. Ganz grundsätzlich sollte darauf geachtet werden, dass ein sofortiger Leistungsaustausch (z. B. Ware gegen Vergütung innerhalb einer Frist von ca. zwei Wochen) stattfindet. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass sich Anfechtungsrisiken mittlerweile über sog. Insolvenzanfechtungsversicherungen versichern lassen.

2. Wirtschaftliche Schwierigkeiten Ihres Lieferanten

Schwieriger ist die Situation, wenn Ihr Lieferant in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät. Ist Ihr Unternehmen bspw. auf betriebsnotwendige Lieferungen angewiesen, bedarf es keiner weiteren Erwähnung, dass als Folge auch Ihr Unternehmen in Schwierigkeiten geraten kann. Insbesondere bei verzögerten Lieferungen sollte möglichst rasch in einem Gespräch mit dem Lieferanten geklärt werden, warum es zu Lieferverzögerungen gekommen ist. Im Zweifel sollte man sich frühzeitig nach Alternativen umsehen. Gerade in langfristigen Lieferbeziehungen sollten die Verträge mit dem Lieferanten deswegen so ausgestaltet sein, dass die Verträge mit dem Lieferanten – sei es durch Kündigung oder Rücktritt – beendet werden können. Keinesfalls sollte man sich zu spät mit möglichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Lieferanten beschäftigen. Denn ist der Lieferant erst einmal in eine Insolvenzsituation geraten und musste gar ein Insolvenzantrag gestellt werden, besteht ein hohes Risiko, dass der Geschäftsbetrieb des Lieferanten eingestellt wird und zukünftige Lieferungen nicht mehr möglich sind. Wenn Sie in diesem Fall Ihren Verpflichtungen gegenüber Ihren Kunden nicht nachkommen können, sehen Sie sich möglicherweise sogar Schadenersatzansprüchen ausgesetzt. Denn stets ist zu berücksichtigen, dass zwei Vertragsverhältnisse auseinanderzuhalten sind. So gibt es auf der einen Seite das gestörte Vertragsverhältnis zwischen Ihnen und Ihrem insolventen Lieferanten. Auf der anderen Seite gibt es das Vertragsverhältnis zwischen Ihrem Unternehmen und dem Kunden. Wenn Sie die Verträge mit Ihren Kunden nicht erfüllen können, können Sie sich nicht damit entschuldigen, Ihr Lieferant habe die möglicherweise aufgetretenen Schäden zu verantworten. Schließlich muss sich Ihr Kunde nicht Probleme entgegenhalten lassen, die nicht sein Vertragsverhältnis, sondern Ihr Vertragsverhältnis mit Ihrem Kunden betreffen. Ihr etwaiger Regressanspruch gegen Ihren Lieferanten wird wegen dessen Insolvenz regelmäßig nicht werthaltig sein.

Ist erst einmal die Insolvenz des Lieferanten eingetreten, muss unter Einbeziehung des (vorläufigen) Insolvenzverwalters bzw. (vorläufigen) Sachwalters geklärt werden, ob eine Weiterbelieferung möglich ist und wie die Zahlungsmodalitäten aussehen sollen. Entsprechend den Ausführungen zur Insolvenz Ihres Kunden sind die rechtlichen Einzelheiten jedoch kompliziert und können meist ohne versierte rechtliche Berater nicht angemessen beurteilt werden. Keinesfalls bedeutet jedoch die Insolvenz Ihres Lieferanten, dass Sie sich rechtlos stellen oder dass die Insolvenz das Ende der Geschäftsbeziehung bedeuten muss. Das moderne Insolvenzrecht bietet ausreichend Möglichkeiten, den Geschäftsbetrieb auch langfristig fortzuführen.

INSOLVENZRECHTLICHE

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat seine Rechtsprechung zur insolvenzrechtlichen Anfechtung zu Lasten der Gläubiger eines späteren Insolvenzschuldners im vergangenen Jahr weiter gefestigt und somit neue Risiken im Umgang mit säumigen Schuldnern geschaffen. Insbesondere Lieferanten eines später insolventen Unternehmens werden in die prekäre Lage versetzt, sich in nur noch schwer überschaubarer Weise vor dem Risiko zu schützen, dass ein Insolvenzverwalter die vor der Insolvenz ihrer Kunden vereinnahmten Zahlungen durch die Geltendmachung von Anfechtungsansprüchen zurückverlangen kann. Letzteres geschieht überwiegend auf Grundlage der in § 133 der Insolvenzordnung (InsO) geregelten sog. Vorsatzanfechtung.

Hierfür hat der Insolvenzverwalter u. a. nachzuweisen, dass der Lieferant als Anfechtungsgegner bereits zum Zeitpunkt des maßgeblichen Zahlungseingangs den Vorsatz des später insolventen Schuldners kannte, seine Gläubiger zu benachteiligen. Dies wird gesetzlich vermutet, wenn er Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit des Schuldners und seiner Besserstellung gegenüber den anderen Gläubigern hatte. Es liegt in der Natur der Sache, dass der Nachweis dieser subjektiven Wissenselemente nur schwer möglich ist. Deshalb lässt der BGH verschiedene objektive Anhaltspunkte genügen, bei deren Vorliegen eine entsprechende Kenntnis des Anfechtungsgegners vermutet wird. Der BGH hat beispielsweise in seinem Urteil vom 09.06.2016 (Az. IX ZR 174/15) eine entsprechende Indizwirkung zu Lasten eines Lieferanten angenommen, wenn die vom Schuldner selbst erteilten Zahlungszusagen nicht eingehalten werden oder er verspätete Zahlungen nur unter dem Druck einer angedohten Liefersperre vornimmt.

DIE VORSATZANFECHTUNG DES § 133 ABS. 1 INSO

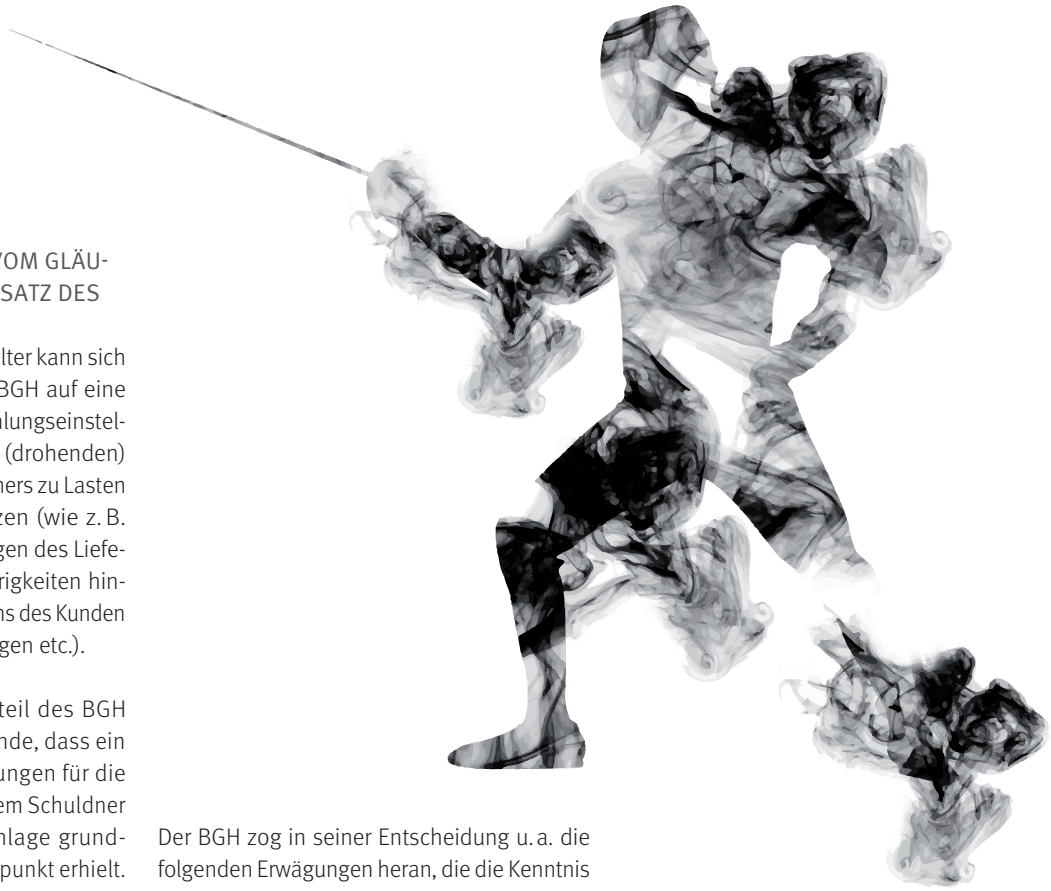
Der Tatbestand des § 133 Abs. 1 S. 1 InsO setzt voraus, dass die angefochtene Rechtshandlung (die bis zu 10 Jahre vor der Insolvenzantragstellung liegen kann) vom Schuldner mit dem Vorsatz der Gläubigerbenachbeteiligung vorgenommen wurde und der Anfechtungsgegner diesen Vorsatz der Schuldners kannte. Nach § 133 Abs. 1 S. 2 InsO wird die Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Benachteiligungsvorsatz des Schuldners widerleglich vermutet, sofern er wusste, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und er die Benachteiligungswirkung der Rechtshandlung kannte. Die Vorsatzanfechtung versagt folglich demjenigen Schutz, der weiß, dass der Schuldner nicht in der Lage sein wird, sämtliche Zahlungsverpflichtungen im Zeitpunkt der Fälligkeit zu erfüllen und somit auch den Schluss ziehen kann, dass die Leistung an ihn andere Gläubiger benachteiligt. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH steht der Kenntnis von der (drohenden) Zahlungsunfähigkeit des Schuldners die Kenntnis von tatsächichen Umständen gleich, aus denen bei zutreffender rechtlicher Bewertung die (drohende) Zahlungsunfähigkeit zweifelsfrei gefolgert werden kann (sog. Indizien).

Foto: fotolia/Abdul Qaiyoom

ANFECHTUNGSRISIKEN BEI DER WEITERBELIEFERUNG

IN DER KRISE ERKENNEN UND VERMEIDEN

Dr. iur. Christoph Morgen | Rechtsanwalt, Steuerberater, Insolvenzverwalter, Betriebswirt (IWW), Fachanwalt für Insolvenzrecht
Dr. iur. Annika Schinkel | Rechtsanwältin
Brinkmann & Partner Partnerschaftsgesellschaft
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter, Hamburg



INDIZIEN FÜR DIE KENNTNIS VOM GLÄUBIGERBENACHTEILIGUNGVORSATZ DES SCHULDNERS

Der anfechtende Insolvenzverwalter kann sich nach der Rechtsprechung des BGH auf eine Vielzahl von Indizien für eine Zahlungseinstellung und der daraus folgenden (drohenden) Zahlungsunfähigkeit des Schuldners zu Lasten des Anfechtungsgegners stützen (wie z. B. fruchtlose Zahlungsaufforderungen des Lieferanten, die auf Zahlungsschwierigkeiten hinweisenden Stundungsbitten seitens des Kunden bzw. Ratenzahlungsvereinbarungen etc.).

Dem einleitend genannten Urteil des BGH aus Juni 2016 lag der Fall zugrunde, dass ein Lieferant die einzelnen Vergütungen für die von ihm errichtete und später dem Schuldner mietweise überlassene Kühlanlage grundsätzlich nicht zum Fälligkeitszeitpunkt erhielt. Ferner kam der Schuldner im Verlauf der Zeit seinen von sich aus angekündigten Teilzahlungen nicht nach. Erst nachdem der Lieferant damit gedroht hatte, seine Leistungen einzustellen und seine für den Schuldner betriebsnotwendige Kühlanlage abzubauen, beglich der Schuldner die aufgelaufenen Außenstände vollständig.

Der BGH zog in seiner Entscheidung u. a. die folgenden Erwägungen heran, die die Kenntnis des Lieferanten von der Zahlungseinstellung des Schuldners im Sinne des § 133 InsO indizieren: Der Schuldner habe die Zahlungszusagen gegenüber dem Lieferanten angekündigt, aber nicht eingehalten. Es habe eine dauerhaft schleppende Zahlungsweise durch den Schuldner seit Aufnahme der Geschäftsbeziehung mit dem Lieferanten bestanden. Hierbei sei auch von Bedeutung, dass es sich um einen zur Aufrechterhaltung der Geschäftsbetriebes des Schuldners besonders wichtigen Lieferanten gehandelt habe, mithin der Schuldner gegenüber weniger bedeutsamen Gläubigern erst recht zahlungssäumig gewesen sein dürfte. Zudem sei die Zahlungsunfähigkeit des Kunden

i. d. R. offenkundig, wenn eine Zahlung erst nach Androhung einer Liefersperre erfolgt. Die Indizwirkung entfällt nach dem BGH auch nicht deshalb, weil im Zeitraum bis zur Insolvenzeröffnung sämtliche Forderungen des Lieferanten gegen den Schuldner beglichen wurden. Denn gleichzeitig wurden fällige Verbindlichkeiten anderer Gläubiger bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht vom Schuldner getilgt.

RISIKEN ERKENNEN UND VERMEIDEN

Grundsätzlich entspricht es den Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs, dass Lieferanten ihren Kunden bei Zahlungsschwierigkeiten durch Gewährung von Zahlungsaufschüben helfen, kurzfristige Liquiditätsengpässe zu überwinden. Sofern diese Liquiditätsengpässe jedoch in der Insolvenz des Kunden münden, realisieren sich die dargestellten Anfechtungsrisiken zu Lasten des Lieferanten. Aus Sicht des Lieferanten ist daher bei jeder Bitte ihrer Kunden nach einer (auch bei den in einigen Branchen üblichen saisonalen) Ratenzahlungsvereinbarung Vorsicht geboten. In Anbetracht der BGH-Rechtsprechung gilt dies insbesondere, wenn der Lieferant für seinen Kunden eine besonders wichtige Funktion einnimmt, weil er auf die Leistungen zur Aufrechterhaltung seines Geschäftsbetriebes angewiesen ist.

Wer als Lieferant Anfechtungsrisiken vermeiden will, muss grundsätzlich bereits im Vorfeld eines Insolvenzverfahrens Handlungen vermeiden, die seine mögliche Kenntnis von einer Krise seiner Kunden, d. h. von bestehender oder drohender Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens, dokumentieren. Wenn also ein Schuldner um Zahlungsaufschub bittet, ist es nicht ratsam, per Brief oder E-Mail zu reagieren und Abschlagzahlungen einzufordern oder die Geschäftsbeziehung ggf. zu kündigen. Vorzugswürdig ist das Führen persönlicher Gespräche. Ebenfalls sollte sichergestellt werden, dass Zahlungen des Schuldners nicht ausdrücklich als „Ratenzahlungen“ oder „Abschläge“ markiert sind.

Das Risiko einer späteren Rückerstattung von eingenommenen Zahlungen an die Insolvenzmasse kann ferner reduziert werden, indem gleichwertige Leistungen (d. h. die Lieferung und Bezahlung der Ware) in einem engen zeitlichen Zusammenhang ausgetauscht werden. Ein solches Bargeschäft nach § 142 InsO schließt die Vorsatzanfechtung des § 133 InsO zwar ausdrücklich nicht aus, jedoch kann der unmittelbare Leistungaustausch als Indiz gegen das Vorliegen des Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes des Schuldners und der Kenntnis hiervon seitens des Gläubigers herangezogen werden. Gerät der Schuldner in Zahlungsrückstand, ist es daher empfehlenswert, neue Lieferungen (ggf. zu einem angepassten Preis) per Vorkasse zu veranlassen, anstatt neue Zahlungen des Kunden auf alte Rechnungen anzurechnen. Das gleiche gilt auch bei Beratungs- oder allgemeinen Versorgungsleistungen.

Schließlich ist es ratsam, die Allgemeinen Geschäfts- und Lieferbedingungen möglichst im Hinblick auf Anfechtungsrisiken effektiv auszugestalten: (Verlängerte) Eigentumsvorbehalte und Abtretung von Forderungen gegen Dritte sind Sicherheiten, die im Zweifel „anfechtungsfest“ sind. Erfolgt eine Zahlung durch einen Drittschuldner des später insolventen Kunden an den Lieferanten, stehen die Chancen für eine Rückforderung im Wege der Anfechtung schlecht.

Zahlungen und alle sonstigen Rechtshandlungen im Rahmen des § 133 InsO sind nur dann anfechtbar, wenn sie auf einer Handlung des Schuldners beruhen. Hierunter fallen keine Zwangsvollstreckungsmaßnahmen von Gläubigern. Ist die Geschäftsbeziehung ohnehin beendet, sollten folglich keine Verhandlungen mehr mit dem Kunden über den Ausgleich von Zahlungsrückständen geführt oder gar mit der Vollstreckung gedroht, sondern konsequent Zwangsvollstreckungsmaßnahmen gegen den Kunden ergriffen werden.

Vorsicht ist auch bei Forderungsanmeldungen im Insolvenzverfahren geboten. Oft erkennt der Insolvenzverwalter erst an den beigefügten Auszügen aus Forderungskonten und Mahnschreiben, dass der Gläubiger von der wirtschaftlichen Schieflage des Unternehmens Kenntnis haben konnte oder musste.

Auf die Zahlungsaufforderung des Insolvenzverwalters sollte man nicht selbst reagieren, sondern sich umgehend professionellen Rat einholen. Geprüft werden kann beispielsweise, ob überhaupt eine Quotenzahlung zu erwarten ist. Ist dies nicht der Fall, wird der Insolvenzverwalter im Zweifel keine ausreichende Insolvenzmasse haben, um eine reguläre Zahlungsklage in einem Anfechtungsprozess zu bestreiten. Da in der Gerichtspraxis Insolvenzverwaltern nur sehr eingeschränkt Prozesskostenhilfe gewährt wird, erledigen sich viele Zahlungsaufforderungen von selbst.

AUSBLICK

Der Gesetzgeber ist aktuell bestrebt, das insolvenzrechtliche Anfechtungsrecht auch im Hinblick auf die Vorsatzanfechtung zu reformieren (u.a. durch die Verkürzung der Anfechtungsfrist von zehn auf vier Jahre, Beschränkung der Indizwirkung bei Ratenzahlungsvereinbarungen bzw. sonstigen Zahlungserleichterungen). Bis zum Inkrafttreten der gesetzlichen Novellierung und der in Zukunft tatsächlich eintretenden Folgen für die Praxis, bleiben die Gläubiger im Insolvenzverfahren erheblichen Anfechtungsrisiken ausgesetzt. Daher kann insbesondere Lieferanten in Anbetracht der stetigen Verschärfung der höchstrichterlichen Rechtsprechung zu ihren Lasten nur empfohlen werden, besonders achtsam gegenüber Schuldnern mit sich andeutenden Liquiditätsengpässen zu sein und sich rechtzeitig rechtlich beraten zu lassen.

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

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

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

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

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

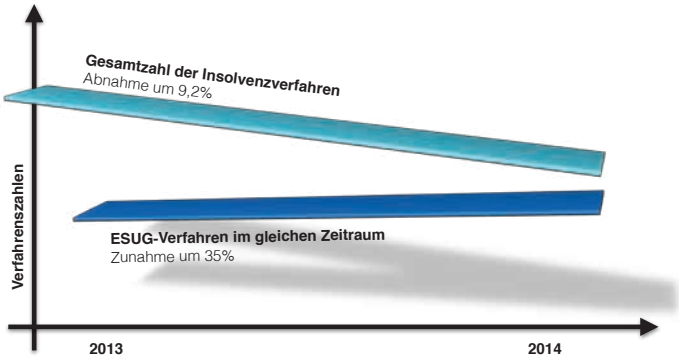
Mit Einführung der ESUG-Änderungen in die Insolvenzordnung wurde das gänzlich neu geschaffene Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO als das herausragende Sanierungsinstrument der kommenden Jahre bezeichnet. Und insbesondere Vergleiche mit dem US-amerikanischen Chapter-11-Verfahren führten dazu, dass das Schutzschirmverfahren in den ersten Monaten bzw. in dem ersten ESUG-Jahr die größte Aufmerksamkeit auf sich zog. Die oben bereits zitierten Zahlen zeigen jedoch, dass im ersten Halbjahr 2014 unter den gestarteten ESUG-Verfahren lediglich 27 Schutzschirmverfahren waren.

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

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

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

Foto: panthermedia/Borg Enders



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

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

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

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

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

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

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

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

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

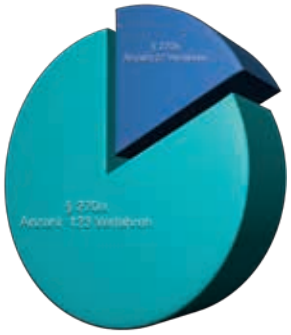
In einer zunehmend globalisierten Welt sind Geschäftsbeziehungen in den seltensten Fällen allein auf ein Land beschränkt. Der internationale Geschäftsverkehr und der grenzüberschreitende Handel machen oftmals auch Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern und Lieferanten notwendig. Ein professioneller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

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

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

FAZIT

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



Autorenübersicht

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhlentwiete 12, 20355 Hamburg

Telefon 040 30293-0
Telefax 040 337691

hamburg@bdo.de
www.bdo.de

Autoren: Thomas Dempewolf,
Klaas Sperling (S. 26 – 27)

BRINKMANN & PARTNER Hamburg
Sechslingspforte 2, 22087 Hamburg

Telefon 040 22667-7
Telefax 040 22667-888

hamburg@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de

Autoren: Dr. Christoph Morgen,
Dr. Annika Schinkel (S. 40 – 42)

Buschmann Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Esplanade 36, 20354 Hamburg

Telefon 040 3006979-89
Telefax 040 3006979-79

office@buschmann.eu
www.buschmann.eu

Autoren: Dr. Andreas Schwarz,
Stefan Buschmann (S. 24 – 25),
Caspar von Schönfels (S. 31)

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

Telefon 040 736768-0
Telefax 040 736768-10

hamburg@comes.de
www.comes.de

Autoren: Christoph Kraemer,
Konrad Martin (S. 16 – 17)

CORINIUS LLP
Hohe Bleichen 11, 20354 Hamburg

Telefon 040 350194-0
Telefax 040 350194-100

office@corinius.de
www.corinius.com

Autor: Sebastian Oppolzer (S. 36 – 37)

Creditreform Hamburg
von der Decken & Wall KG
Wandalenweg 8–10, 20097 Hamburg

Telefon 040 23604-100
Telefax 040 23604-195

info@hamburg.creditreform.de
www.creditreform-hamburg.de

Autor: Nikolaus von der Decken (S. 22)

DIERKES PARTNER
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Rechtsanwälte
Baumwall 7, 20459 Hamburg

Telefon 040 36156-0
Telefax 040 36156-222

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

Autoren: Manuel Beecken,
Simon Thering (S. 9),
Raphael Kammer (S. 30),
Johann Moritz Leverkühn,
Dr. Simone Wick (S. 32 – 33)

EurA AG
Niederlassung Nord
Schnackenburgallee 116a, 22525 Hamburg

Telefon 040 5488704-0
Telefax 040 5488704-10

hamburg@eura-ag.de
www.eura-ag.de

Autoren: Boris H. Buckow,
Dr. Harald Eifert (S. 28 – 29)

Hamburger Volksbank eG
Hammerbrookstraße 63–65, 20097 Hamburg

Telefon 040 30910-0
Telefax 040 3091-3018

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

Autoren: Jutta von Bargen (S. 13),
Karen Gruel,
Hans-Georg Kaland (S. 12 – 13),
Christian Okun,
Sarah-Christin Schlamann (S. 10 – 11)

Hamburgische Investitions- und Förderbank
Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg

Telefon 040 24846-0
Telefax 040 24846-432

info@ifbhh.de
www.ifbhh.de

Autor: Michael Feldmeier (S. 18 – 19)

hww hermann wienberg wilhelm
Rechtsanwälte Partnerschaft
Albert-Einstein-Ring 11, 22761 Hamburg

Telefon 040 89956-0
Telefax 040 89956-10

hamburg@hww.eu
www.hww.eu

Autor: Dr. Steffen Koch (S. 43 – 45)

LUDWIG WÖHREN SCHEWTSCHENKO
Rechtsanwälte Partnerschaft
Neuer Wall 41, 20354 Hamburg

Telefon 040 2263333-0
Telefax 040 2263333-33

hamburg@lws-rechtsanwaelte.de
www.lws-rechtsanwaelte.de

Autor: Dr. Marc Ludwig (S. 38 – 39)

MATURUS FINANCE GmbH
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. 14 – 15)

MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte
Brandstwiete 3 , 20457 Hamburg
Telefon 040 85301-0
Telefax 040 85301-166
hamburg@mds-moehrle.de
www.mds-moehrle.de
Autoren: Dr. Tobias Möhrle,
Dr. Tobias Langeloh (S. 6 – 8)

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

WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Brandstwiete 4, 20457 Hamburg
Telefon 040 3208666-0
Telefax 040 3208666-29
info@wts.de
www.wts.de
Autoren: Barbara Degen,
Eva Doyé (S. 20 – 21),
Torsten Hopp (S. 34 – 35)

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

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

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir unterstützen Sie in jeder Unternehmensphase.

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

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

Hamburger Volksbank
Man kennt sich.

www.hamburger-volksbank.de