OWL

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.info | Ausgabe Ostwestfalen/Lippe 2014

Familienunternehmen
Verträge rechtlich sicher gestalten

Tax-Compliance
Haftungsrisiken minimieren

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Ostwestfalen/Lippe 2014

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

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

Telefon 0531 482010-20
Telefax 0531 482010-21

info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de

Grafische Gestaltung
Monique Dobrzelak, Joey Mertinke

Auflage
62 000 Stück

Verteilung
Beilage „Ostwestfälische Wirtschaft“
Beilage „Lippe Wissen & Wirtschaft“
(Ausgaben Januar 2014)

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

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

Anzeigen/Projektsteuerung
Timo Grän, Dunja Pabstmann / Jens Arnemann

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2014

Titelbild
panthermedia/Bernd Klein

Bildquellennachweis
panthermedia (www.panthermedia.de)

Nächste Ausgabe
Januar 2015

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

Internet
www.service-seiten.info

Inhalt

3 Vorwort Herausgeber
4 Grußwort Beirat
5 Übersicht Fachlicher Beirat
6 Grußwort
7 Anlagekonzepte neu denken
10 Zins und Währung stets im Griff
12 Steuersparmodell: Denkmalschutz
14 Der Widerruf von teuren Immobiliendarlehen
15 Warum Tax-Compliance?
16 Steuerliche Anerkennung von Verträgen zwischen Angehörigen
18 Neue Spielregeln für Organschaften
19 Rechtliche Gestaltung von Vertragsverhältnissen
20 Aktuelles zu Reisekosten
22 Verrechnungspreise im Lichte des § 1 AStG
24 Außen- und Sonderprüfungen des Finanzamts
26 Bilanzierung von Rückstellungen
27 Das neue EU-Einheitspatent
30 Die übertragende Sanierung im Insolvenzverfahren
32 Chancen und Risiken der Eigenverwaltung
34 Die Generation Y verändert die Wirtschaft
35 Autorenübersicht

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht zeigen Ihnen mit der mittlerweile dritten Jahresausgabe für die Region Ostwestfalen/Lippe erneut interessante Möglichkeiten auf, wie Ihr unternehmerisches Handeln zu speziellen Fragestellungen ausgestaltet werden kann. Mit einer Auflage von 62 000 Exemplaren sollen sie Ihnen – als Orientierungshilfe für Mittelstand und Industrie und als eines der auflagenstarken hiesigen Wirtschaftsprintmedien – helfen, den passenden Berater zu finden.

Der Beratungsbedarf für die Entscheider aus Mittelstand und Industrie ist groß. Im Jahr 2014 ist eine Vielzahl gesetzlicher Änderungen zu erwarten – wie diese letztlich konkret ausgestaltet sein werden, wird die nähere Zukunft zeigen. Auf diese Neuerungen kurzfristig und vor allem individuell richtig zu reagieren, ist für jedes Unternehmen eine enorme Herausforderung. Ein Patentrezept für die richtigen Lösungen zu geben, ist leider unmöglich. Unabdingbar ist bei Ihren Entscheidungen in hart umkämpften Märkten jedenfalls unternehmerische Weitsicht und die Bereitschaft zu Innovation und Flexibilität. Mögen Ihnen die Beiträge dieses Wirtschaftsratgebers den einen oder anderen nützlichen Tipp geben!

Selbstverständlich sind auch dieses Mal die Veröffentlichungen durch den Fachlichen Beirat dieser Ausgabe auf inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Werbefreiheit überprüft worden. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Leserverständlichkeit der Beiträge gelegt – damit die Informationen zu den teilweise recht komplexen Sachverhalten auch „ankommen“.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei den Autoren und Beiräten für die Beiträge dieser Ausgabe. Wir hoffen, dass Sie durch unseren Ratgeber nützliche Anregungen erhalten. Bis zur nächsten Ausgabe wünschen wir Ihnen vor allem gute Geschäfte.

Herzlichst

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.

Dr. iur. Uwe Hohage
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Grußwort Beirat

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Sie halten die dritte Ausgabe der Service-Seiten Finanzen Steuern Recht in den Händen. Auch dieses Mal beschäftigen sich die Beiträge mit aktuellen Themen aus Wirtschaft und Politik.

Der Mittelstand in Deutschland ist in Bewegung. Die Herausforderungen sind vielfältig. Welchen wichtigen Aufgaben müssen sich Familienunternehmen und mittelständische Unternehmen heute stellen und welche Fragen werden zukünftig an Bedeutung gewinnen?

In der öffentlichen Wahrnehmung sind es vor allem die deutschen Großkonzerne, die rund um den Globus Produktionsstandorte oder Vertriebsstützpunkte unterhalten. Tatsächlich ist aber heute auch eine Vielzahl deutscher mittelständischer Unternehmen weltweit tätig und erwirtschaftet beachtliche Umsätze.

Um ihre Position als Marktführer zu halten, sind Deutschlands Familienunternehmen auf Innovationen angewiesen – und damit auf gut ausgebildete Fachkräfte, die diese Ideen vorantreiben können.

Dieser in den Bezirken der IHK Bielefeld und der IHK Lippe zu Detmold erscheinende Wirtschaftsratgeber greift die vorgenannten und viele weitere wichtige Themen und Aspekte auf, um praxisgerechte und -erprobte Hinweise für mittelständische Unternehmen der Region anzubieten.

Selbstverständlich gilt auch dieses Mal wieder ein großer Dank allen Beteiligten für die gute Zusammenarbeit. Fachspezifische Beiträge zu einem breiten Themenspektrum wurden zusammengestellt und geben auch dieses Mal Anregungen zur Diskussion und zum Gedankenaustausch.

Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern eine interessante Lektüre und bedanken uns für das Interesse.

Dr. Uwe Hohage

Vita

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

Fachlicher Beirat

Dr. rer. pol. Ulrich Bittihn

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

Dr. iur. Thorsten Fuest

1993 – 1997	Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Hannover
1997	Erstes juristisches Staatsexamen
1999	Promotion zum Dr. iur. an der Universität Hannover
2000	Zweites juristisches Staatsexamen
seit 2000	Rechtsanwalt /Insolvenzverwalter bei Brinkmann & Partner
seit 2006	Partner bei Brinkmann & Partner

Benedikt Kastrup

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

Martin Schrahe

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

Thomas Niehoff
Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Grußwort

Deutsches Steuerrecht international wettbewerbsfähiger gestalten

Während weltweit die Steuer- und Abgabenlast immer weiter sinkt, stellt sie insbesondere für mittelständische Unternehmen in Deutschland eine oft unterschätzte, eher zunehmende Belastung dar. Dies ist das besorgniserregende Ergebnis einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC, der Weltbank und der International Finance Corporation, die Ende 2013 veröffentlicht wurde. Im Durchschnitt beträgt danach der Anteil aller Steuern und Abgaben für Unternehmen am Gewinn in Deutschland 49,4 %. Für die Steuerbürokratie müssen 218 Stunden aufgewendet und neun Zahlungstermine beachtet werden. Damit fällt der Standort im weltweiten Ranking von Platz 72 im Vorjahr auf Platz 89 von 189 untersuchten Ländern zurück. In Europa beispielsweise ist die Steuer- und Abgabenquote lediglich in sieben Staaten höher als bei uns; die niedrigste Rate hat hier Kroatien mit 19,8 %.

Eine wirtschaftsfreundliche Steuerreform hat es in Deutschland zuletzt vor mehr als zehn Jahren mit der Senkung der Körperschaftssteuer und des Spitzensteuersatzes gegeben. Einige Erleichterungen wurden 2008 aber schon wieder zurückgenommen, zum Beispiel die Hinzurechnungen bei der Gewerbesteuer und die Einführung der Zinsschranke. Damit wurde die Kostenbesteuerung enorm ausgeweitet.

Darüber hinaus wurde 2011 die Möglichkeit der degressiven Abschreibung gestrichen. Die „versteckten" Steuern und Abgaben wie der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung, die Energie-, Grund- und Versicherungsteuer sowie die Lkw-Maut sind in den Vorjahren zum großen Teil ebenfalls gestiegen. Eine Änderung ist nicht in Sicht.

Ein weiteres Problem stellen die Kosten für die zunehmende Steuerbürokratie dar, zum Beispiel durch die Neuregelungen der Nachweise bei Lieferungen innerhalb der EU. Abhilfe könnten hier zum Beispiel eine Verkürzung der Aufbewahrungsfristen und Ausweitung der zeitnahen Betriebsprüfung schaffen.

Bei der Erbschaftsteuer droht durch die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts weiteres Ungemach. Die Unternehmen haben sich aber schon auf die Verschonungsregelungen eingestellt. Die Grundsteuer muss ebenfalls dringend reformiert werden, damit verfassungsrechtliche Bedenken ausgeräumt werden. Die Modernisierung darf aber nicht zu einer Erhöhung der Substanzbesteuerung führen.

Bürokratisierung und zu viele Steuern bedrohen nicht nur die Existenz speziell vieler Familienunternehmen, sondern gefährden auch Arbeitsplätze ganz allgemein. Die neue Bundesregierung hat in dieser Hinsicht viel zu tun, damit sich die Position Deutschlands im internationalen Vergleich wieder verbessert.

Th. Niehoff

Thomas Niehoff

Anlagekonzepte neu denken

Beratungsdepot oder Vermögensverwaltung? Die richtige Entscheidung treffen!

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

Beratungsdepot oder Vermögensverwaltung – eine Entscheidung, die jeder Kapitalanleger für sich treffen muss. Diese hat weitreichende Folgen gerade auch in einer Niedrigzinsphase und will somit gut überlegt sein.

Der Begriff „Niedrigzinsphase“ ist eher als schmeichelhafte Umschreibung der derzeitigen Kapitalmarktsituation zu verstehen. Denn bei einem Zinsniveau zwischen 0,25 % und 1,65 %, gemessen an deutschen Pfandbriefen mit ein bis sieben Jahren Laufzeit, kann der Kapitalanleger nach Kosten sowie Steuern auf den Kapitalertrag nicht mehr die Inflationsrate schlagen. Im Gegenteil, eine risikolose Anlage führt zu einem nicht unerheblichen realen Wertverlust.

Selbstverständlich hilft dieser politisch gewollte Niedrigzins den großen Schuldnern, allen voran den hoch verschuldeten Staaten, ihre Zinsausgaben zu senken und somit die Haushalte zu konsolidieren. Darüber hinaus relativieren sich die Verbindlichkeiten über die Höhe der Inflationsrate, wird doch die Verschuldung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes gemessen. Die „kalte Enteignung“ der Sparer ist ein aktuelles Phänomen, das sich, sofern politisch weiterhin gewollt, durchaus noch über einen langen Zeitraum hinziehen kann. Der Begriff der risikolosen Anlage bekommt somit eine neue Bedeutung in der Konsequenz eines realen Vermögensverlustes. Insofern reicht es heute nicht mehr aus, Anlagekapital auf dem Bankkonto verzinslich zu parken. Ohne Wahrnehmung von Chancen, die systemimmanent natürlich auch Kursschwankungen beinhalten, ist ein Vermögenserhalt nicht mehr darstellbar.

Somit suchen viele Kapitalanleger nach der richtigen, strukturierten Vermögensanlage. Dass dabei in möglichst viele Vermögensklassen investiert werden sollte, um die Kurschancen und -risiken möglichst breit zu streuen, ist selbstverständlich. Eine entscheidende Komponente kommt in der aktuellen Situation hinzu, denn bei einem derzeit niedrigen Zins wird die Wertentwicklung auch maßgeblich über die Kosten entschieden.

Während bei dem Beratungsmandat sämtliche Anlageentscheidungen durch den Anleger zu treffen sind, übernimmt dies in der Vermögensverwaltung der Portfoliomanager nach einzelvertraglich festgelegten Anlagerichtlinien. Wer ein Beratungsmandat führt, muss sich selbst um seine Anlagegeschäfte kümmern. Vielen ist dies zu zeitaufwendig und sie wollen die Entscheidung lieber den Experten überlassen. Dabei kann die Beschäftigung mit den Finanzmärkten doch auch sehr interessant sein. Darüber hinaus sind gerade risikoarme Anlagen aufgrund der entfallenden Verwaltungskosten sinnvolle Beratungsdepotinstrumente. Dabei unterstützt der Anlageberater den Entscheidungsprozess des Anlegers.

Sicherlich zeigen sich viele Anleger zurückhaltend in Anlageentscheidungen aufgrund der schwankungsreichen und überraschenden Marktentwicklungen in den vergangenen Jahren. Da dies auch für die Zukunft zu erwarten ist, wünschen sich viele Kunden ein gut gemanagtes Anlagekonzept mittels einer Vermögensverwaltung. Dabei sollte absolute Transparenz oberste Priorität haben.

ANLEGERZIELE UND -WÜNSCHE

BERATUNGSDEPOT

- Kostenvorteile
- Risikostreuung durch Anleger
- Entscheidungsfindung durch Anleger
- hoher Zeitaufwand für Anleger
- Status-/Beratungsgespräche

VERMÖGENSMANAGEMENT

- individuelles Anlagekonzept
- aktives Vermögensmanagement durch kompetente Finanzexperten
- transparente Anlageprozesse und kontinuierliche Reportinggespräche
- kein direkter Zeitaufwand

Grundsätzlich bieten sich dem Kapitalanleger zwei unterschiedliche Konzepte an: das Beratungsmandat oder das Vermögensmanagement.

Dies beginnt schon bei der Auswahl des Buchungsstandortes. Wer gibt schon gerne sein Kapital in fremde Hände, noch dazu in weiter Entfernung, und wird erst auf Nachfrage über den aktuellen Stand seiner Kapitalanlage informiert. Vertrauen ist gut, Transparenz ist besser. Die Verbuchung der liquiden Mittel und der Depotwerte auf den Konten bei der Hausbank stellt für die Mehrzahl der Anleger einen nicht zu unterschätzenden Sicherheitsaspekt dar. Natürlich gibt es auch gute Gründe für die Verbuchung der Werte außerhalb der Hausbank oder auch im Ausland. Diese Möglichkeit wird allerdings eher seltener genutzt. Können die Konten online eingesehen werden, hat der Anleger das gute Gefühl, jederzeit über seine Vermögenswerte informiert zu sein – und dies unabhängig von den obligatorisch vierteljährlich geführten Reportinggesprächen, ein echter Mehrwert in schwierigen Marktphasen.

Eine individuelle Vermögensverwaltung sollte darüber hinaus auch Transparenz in den Anlageinstrumenten aufweisen. Bei Anlagevermögen über 300 000 Euro darf der Anleger – trotz anderslautender Beteuerungen zahlreicher Vermögensverwalter – eine Anlage mit Schwerpunkt in Einzeltiteln sowohl im Aktien- wie auch im festverzinslichen Bereich erwarten. Um Gesamtmarktentwicklungen abzubilden oder Spezialthemen zu berücksichtigen, sind Investmentfonds durchaus geeignet. Aufgrund der Kostenthematik (Verwaltungsgebühr) sollte sich ihr Einsatz jedoch in Grenzen halten.

Gerade institutionelle Anleger wie Stiftungen oder kirchliche Einrichtungen bevorzugen nachhaltige Anlagekonzepte. Diese bieten auch dem Privatanleger durchaus Vorteile. Es ist empirisch nicht erwiesen, dass die Auswahl der Vermögenswerte unter Nachhaltigkeitskriterien eine höhere Wertentwicklung erwarten lässt. Allerdings werden bestimmte Risiken ausgesteuert, was im Fall z. B. von BP (Umweltrisiken) in den Portfolios hilfreich war. Ausgeschlossen werden Unternehmen, die bestimmte harte oder auch relative Auswahlkriterien nicht erfüllen, z. B. keine Beteiligung an der Waffenindustrie, an Kernenergie, Glücksspiel oder Pelzhandel.

Eine Vermögensverwaltung unter Nachhaltigkeitskriterien auszuwählen, hat einen nicht zu unterschätzenden, zweiten Vorteil: Der Einsatz von Fonds ist bereits systemseitig begrenzt. Denn die typischen börsengehandelten Investmentfonds (ETFs) und Publikumsfonds erfüllen die Nachhaltigkeitskriterien nicht. Dies ist im Regelfall nur über Einzeltitel möglich. Also führt ein nachhaltiges Anlagekonzept zu einer hohen Produkttransparenz und vermeidet über Direktanlagen die doppelte Kostenstruktur bei Fonds in einer Vermögensverwaltung.

Hat ein Kapitalanleger die Anlageentscheidung in Richtung Vermögensverwaltung als Kern seines Anlagekonzeptes getroffen, stellt sich die Frage nach der Gewichtung

Foto: panthermedia/Sebastian Duda

von schwankungsreichen Bestandteilen. Wobei hierunter hauptsächlich die Aktienquote verstanden wird. Dass auch andere Vermögensklassen erhebliche Kursschwankungen aufweisen können, ist sicherlich jedem in den Jahren 2008 und 2009 ins Bewusstsein gerückt. Wichtig ist dabei zu unterscheiden, welche Vermögenswerte über eine Vermögensverwaltung abgebildet werden sollen oder auch besser nicht. Denn wer für ein Vermögens-„management" zahlt, der muss dem Portfoliomanager auch etwas zu managen geben. Die jährlich anfallende Verwaltungsgebühr ist dort gut investiert, wo aktives Management stattfindet oder überhaupt stattfinden kann.

Denn äußerst risikoarme Positionen oder auch Einzelanlagen, die mit einem langfristigen Zeithorizont erworben werden sollen (Buy-and-Hold-Positionen), sind gegebenenfalls besser in einem Beratungsdepot aufgehoben. Wer in einen Pfandbrief investiert mit einer Restlaufzeitrendite von unter einem Prozent, wird nach Abzug der Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,5 bis 1,5 % nicht wirklich einen Mehrwert erfahren. Warum nicht diese Werte in ein Beratungsdepot kaufen und die Fälligkeit abwarten?

Werden derartige Anlagen im Rahmen eines rollierenden Systems nach Fälligkeiten gestaffelt angelegt, halten sich Zeitaufwand und Entscheidungsnotwendigkeiten sehr in Grenzen.

Bei einem „rollierenden Fünfer" wird der für diese festverzinslichen Wertpapiere festgelegte Teilanlagebetrag in fünf gleichen Beträgen für ein, zwei, drei, vier und fünf Jahre investiert. Der jährlich fällige Anlagebetrag ist nur wieder in einer fünfjährigen Anleihe vergleichbarer Güte zu reinvestieren. Die Vorteile dieser Strategie liegen auf der Hand: Das Risiko, dass die Zinsen bei unstrukturierter Fälligkeit gerade niedrig sind, wird vermindert (Wiederanlagerisiko). Es besteht für diesen Teilbetrag Planungssicherheit der künftigen Erträge, da nur ein Fünftel pro Jahr neu investiert werden muss. Und die durchschnittliche Kapitalbindungsdauer beträgt nur zwei bis drei Jahre. Trotzdem partizipiert der Anleger von den in der Regel höheren Zinsen im Fünfjahresbereich gegenüber 2,5 Jahren.

Vor allem aber entfallen Verwalterkosten. Die Entscheidung zum Erwerb der richtigen Anleihe kann bequem mit dem Anlageberater des Vertrauens im Rahmen des vierteljährlichen Reportinggesprächs zur Vermögensverwaltung erfolgen. Voraussetzung hierfür ist die Betreuung des Beratungs- und Verwaltungsmandats aus einer Hand. Möglichst noch über einen Kundenstamm. Die notwendigen Geld- und Depotkonten werden unter der identischen Kundennummer geführt. Gleiches gilt für sehr langfristig ausgerichtete Depotwerte, wie sie beispielsweise offene Immobilienfonds darstellen.

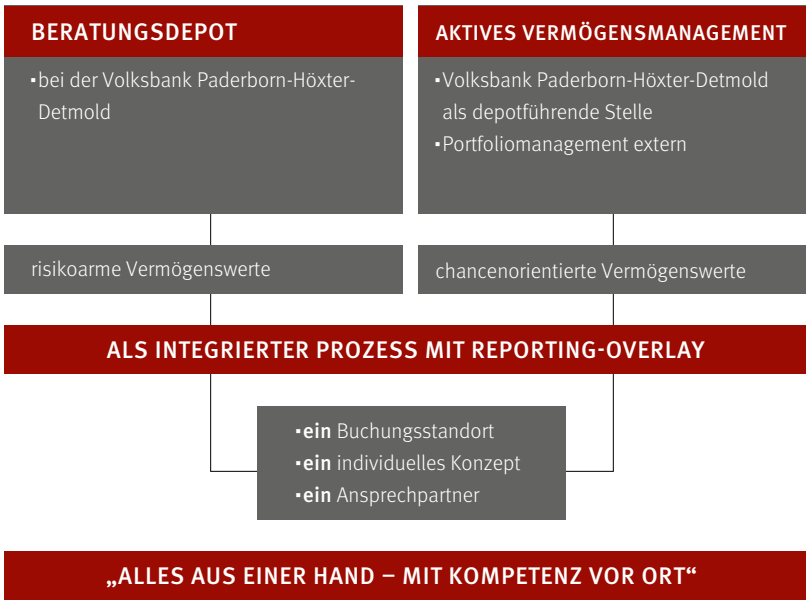
Fazit

Es gibt trotz vielfach anderslautender Philosophien nicht nur eine Entscheidung für ein Beratungs- ODER Verwaltungsmandat. In der Kombination kann gerade in der heutigen Zeit die richtige Entscheidung liegen. Kern des Anlagkonzeptes kann/sollte bei größeren Vermögen ein Verwaltungsmandat darstellen. Risikoärmere und langfristige Anlagen sind in Bezug auf ein Beratungsmandat zu prüfen.

Transparenz ist der Schlüssel zum Erfolg:

- Transparenz im Buchungsstandort
- Transparenz auf Produktebene: Einzel-/Direktanlagen vor Fonds – Trend zu nachhaltigen Konzepten
- Transparenz im Preis: nur für das Vermögen eine Verwaltungsgebühr zahlen, wo es auch etwas Wesentliches zu verwalten gibt. Ansonsten Mut zur eigenen Entscheidung.

Den Schlüssel zum Erfolg sehen wir gerade in der Kombination aus Beratungsmandat und Vermögensmanagement. Dies bedeutet EIN Hauptansprechpartner und EIN mandatübergreifendes Gesamtreporting. Eben alles aus einer Hand!



Zins und Währung stets im Griff

Thorsten Wolff | Direktor, Leiter Unternehmenskunden Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG
Stephan Willhoff | Leiter Zins- und Währungsmanagement Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Die Geld-, Kapital- und Devisenmärkte sind fortwährend in Bewegung und beeinflussen damit auch die Finanzsituation von Unternehmen in der Region. Mit einem intelligenten Zins- und Währungsmanagement lassen sich gleichermaßen Risiken begrenzen und Chancen nutzen. Wie, erklären Thorsten Wolff, Direktor und Leiter Unternehmenskunden, und Stephan Willhoff, Leiter Zins- und Währungsmanagement der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold.

Herr Wolff, die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat ein eigenes Kompetenzzentrum Zins- und Währungsmanagement im Haus. Warum?

Thorsten Wolff: Unser Anspruch ist es, die Unternehmen in der Region nicht nur als Finanzier, sondern insbesondere auch als Gesprächspartner und Ratgeber bei vielen strategischen Frage- und Weichenstellungen zu begleiten. Veränderungen an den nationalen und internationalen Finanzmärkten können den unternehmerischen Erfolg erheblich beeinflussen und stellen insofern auch ein gewisses Risiko dar. Mit unserem Kompetenzzentrum „Zins- und Währungsmanagement" sind Mittelständler in der Region in allen Fragen zu diesem Thema gut beraten. Egal, ob sich ein Unternehmen vor Zinsrisiken oder vor schwankenden Devisenkursen schützen möchte – unsere Spezialisten entwickeln passgenaue Lösungen, um Risiken zu begrenzen und die Planungssicherheit zu erhöhen.

Die Zinsen sind aktuell auf einem historisch niedrigen Zinsniveau. Macht Zinsmanagement jetzt überhaupt Sinn?

Wolff: Die heimischen Unternehmen sind seit mehr als zwei Jahren in der glücklichen Lage, die historisch niedrigen Zinsen nutzen zu können. Gerade jetzt macht es betriebswirtschaftlich Sinn, sich ein günstiges Zinsniveau insbesondere für die Finanzierung des Umlaufvermögens in den folgenden Jahren zu sichern, ohne dabei die Flexibilität zu verlieren. Allerdings sollte man die Zinsentwicklung genau beobachten. Auch wenn die Prognosen derzeit eher keinen Zinsanstieg sehen, sind letztlich die Marktmeinung und das Sicherheitsbedürfnis des Einzelnen entscheidend. So kann es beispielsweise durchaus Sinn machen, Sockelbeträge von Betriebsmittellinien durch entsprechende Zinsgeschäfte institutsübergreifend abzusichern.

Welche Zinsinstrumente bieten sich in der aktuellen Marktlage an?

Wolff: Wir bieten innovative Sicherungsinstrumente für eine effektive Risikosteuerung. Dabei unterscheiden wir zwischen Zinstauschvereinbarungen und Zinsversicherungen. Beide Varianten können in der aktuellen Marktlage eingesetzt werden.

Wer in der nächsten Zeit einen deutlichen Zinsanstieg erwartet, für den eignet sich eine Zinstauschvereinbarung. Im Unterschied zum Festzinskredit lassen sich dadurch Liquiditätssteuerung und Zinsmanagement trennen. Beim Zinsswap vereinbaren wir mit dem Unternehmer einen festen Zinssatz. So weiß dieser, welche Belastungen auf ihn zukommen und kann diese fest einplanen. Auch wenn nicht unmittelbar ein deutlicher Anstieg der Geldmarktzinsen zu erwarten ist, ist der Unternehmer in den kommenden Jahren gegen deutlich steigende Zinskosten geschützt und verfügt über eine gute Kalkulationsbasis.

Und wie funktioniert die andere Alternative mit der Zinsversicherung?

Wolff: Wer unsicher ist, ob die Zinsen steigen, kann sich mit einem sogenannten Cap schützen. Der Zinscap ist eine Zinsversicherung, bei der eine Zinsobergrenze (Basispreis, Strike) vertraglich vereinbart wird. Dabei wird als Referenzzinssatz der Euribor zugrunde gelegt. Das Unternehmen profitiert weiter von den günstigen Geldmarktzinsen, ist aber gegen einen zu hohen Zinsanstieg und damit eine zu hohe Auslastung der Kapitaldienstfähigkeit geschützt. Bei Abschluss eines Zinscaps zahlt unser Kunde eine einmalige

Foto: panthermedia/Kurt Kleemann

Prämie. Ein Zinscap ist vergleichbar mit einer Feuerversicherung – in der Hoffnung, dass sie nie zum Einsatz kommt.

Sie haben gerade die Prämien für Zinscaps erwähnt. Lohnt sich die Zinssicherung für den Unternehmer überhaupt?

Wolff: Gerade im aktuellen Zinsumfeld kann der Abschluss eines Caps sinnvoll sein. Da kaum jemand an einen Zinsanstieg glaubt, sind die Cap-Prämien relativ günstig. Dies kann sich jedoch auch schnell ändern. Die Entwicklung der Zinsen ist stark von der Politik der Zentralbanken abhängig. Sobald sich im Markt die Meinung bildet, dass die Niedrigzinspolitik der Zentralbanken vorbei ist, werden die Cap-Prämien deutlich steigen.

Herr Willhoff, genauso wie Zinsrisiken sind Währungsrisiken begrenzbar. Was verstehen Sie unter Währungsmanagement?

Stephan Willhoff: Wenn ein Unternehmen international tätig ist, können Wechselkursschwankungen die Planungs- und Kalkulationssicherheit erheblich beeinträchtigen. Mit einem aktiven Währungsmanagement besteht die Möglichkeit, Kursrisiken zu senken und Wechselkurs-Chancen zu nutzen. Dabei steht den Unternehmen die gesamte Bandbreite von den klassischen Kassa- und Termingeschäften über Devisenoptionen bis hin zu anspruchsvollen Optionsstrategien zur Verfügung.

Wie unterstützt die Volksbank heimische Unternehmen dabei, die Risiken aus Devisengeschäften zu begrenzen?

Willhoff: Wir informieren über das aktuelle Geschehen an den Devisenmärkten und geben Einblick in mögliche Entwicklungsszenarien verschiedener Währungen. Damit helfen wir, bestehende und künftige Währungsrisiken einschätzen und bewerten zu können. Auf Basis der individuellen Risikostruktur sowie der spezifischen Interessen und Bedürfnisse erarbeiten wir eine individuelle Strategie. Damit haben die Unternehmen eine gute Basis für ihren Entscheidungsprozess. Gerade bei anspruchsvollen Optionsstrategien, die in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen haben, ist eine kontinuierliche Begleitung der Unternehmen für uns eine Selbstverständlichkeit.

Welche Vorteile bietet das aktive Währungsmanagement einem Unternehmen?

Willhoff: Ein aktives Währungsmanagement empfehlen wir für die Absicherung von Import- und Exportgeschäften. Durch geeignete Maßnahmen können die Risiken aus den schwankenden Devisenbewegungen effektiv begrenzt werden. Dadurch erhalten die Unternehmen eine feste Kalkulationsgrundlage für ihre Geschäfte und können flexibel auf Veränderungen an den internationalen Märkten reagieren.

Welche Währungen sind für unseren Mittelstand in der Region am wichtigsten?

Willhoff: Die bedeutendste Währung im Handel ist weiterhin der US-Dollar, aber auch andere Währungen werden wichtiger. So hat in den letzten Jahren beispielsweise der Handel in polnischen Zloty deutlich zugenommen. Auch die Entwicklung Chinas im Welthandel spiegelt sich an den Devisenmärkten wider. Unsere heimischen Importeure werden von ihren internationalen Handelspartnern vermehrt aufgefordert, gelieferte Waren in der chinesischen Landeswährung Renminbi zu bezahlen. Diese Währung ist jedoch nur eingeschränkt konvertierbar. Darüber hinaus hat der Finanzplatz Hongkong mit der Währung CNH (Offshore Renminbi) eine gut handelbare Alternative geschaffen, bei der alle gewohnten Handelsinstrumente zur Verfügung stehen. Grundsätzlich bieten wir die Absicherung für die gesamte Bandbreite der Währungen an, unter anderem auch Türkische Lira, Arabische Dirham oder Australische Dollar. Selbstverständlich können unsere Kunden auch bei Bedarf Währungen als Liquidität parken oder als Kredit aufnehmen.

Zins- und Währungsmanagement bei der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Im Währungsmanagement hat die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold den heimischen Mittelstand im Jahr 2012 mit insgesamt 1747 Kurssicherungsgeschäften unterstützt. Der Gesamtumsatz der Devisentransaktionen erreichte 581 Mio. Euro (Vorjahr: 425 Mio. Euro). Ein Schwerpunkt lag in der US-Dollar-Absicherung, aber auch die sogenannten exotischen Währungen sind klar auf dem Vormarsch. Veränderungen in der Handelbarkeit von Währungen wie dem Chinesischen Renminbi verstärken diesen Trend.

Steuersparmodell: **Denkmalschutz**

Nutzen und Risiken genau abwägen!

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

Die Turbulenzen an den Finanzmärkten und das historisch niedrige Zinsniveau haben dazu geführt, dass Investitionen in Immobilien für viele Investoren und auch Eigennutzer zurzeit besonders attraktiv erscheinen. So war auf dem Titel der Neue Westfälischen am 21.11.2013 zu lesen: „Immobilienpreise in OWL ziehen rasant an“.

Wer sich für die Investition in denkmalgeschützte Gebäude entscheidet, kann seine Steuerlast erheblich „drücken“. Renovierte Altbauten haben ihren eigenen Reiz und erfreuen sich steigender Beliebtheit. Gut sanierte Gebäude lassen sich in der Regel ohne nennenswerte Probleme gut vermieten. Zentrale Lagen sind auch hier ein Standortvorteil. Ein weiteres Plus ist die mögliche Reduzierung der Einkommensteuerbelastung des Bauherrn. Bei der Durchforstung des Steuerdschungels hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren massiv sogenannten Steuersparmodellen den Kampf angesagt. Die Förderung des Denkmalschutzes blieb jedoch weitgehend unangetastet. Bauherren können für Gebäude, die der Erzielung von Einkünften dienen, sämtliche nicht bezuschussten Herstellungskosten, die für den Erhalt und die sinnvolle Nutzung des Baudenkmals anfallen, nach § 7i des Einkommensteuergesetzes (EStG) im Jahr der Herstellung und in den folgenden sieben Jahren jeweils bis zu 9 % und in den folgenden vier Jahren jeweils bis zu 7 % der Herstellungskosten absetzen. Ausgenommen hiervon ist allerdings der Kaufpreis selbst. Wer also etwa eine denkmalgeschützte Immobilie für 100 000 Euro erwirbt und das Haus für 400 000 Euro nach den Vorgaben und in Abstimmung mit der Denkmalschutzbehörde fachgerecht saniert, kann über die ersten acht Jahre hinweg jeweils 36 000 Euro und in den folgenden vier Jahren jeweils 28 000

Foto: pantiermedia/Martina Berg

Euro von der Steuer absetzen. Dies ist im Vergleich zur normalen Abschreibung von jährlich lediglich 2 – 3 % p. a. ein erheblicher Finanzierungs- und Steuervorteil.

Instandhaltungs- und Modernisierungsaufwendungen, die in ihrer Gesamtheit nicht zu einer deutlichen Erhöhung des Gebrauchswerts führen, aber nach Art und Umfang zur Erhaltung des Gebäudes oder Gebäudeteils als Baudenkmal oder zu seiner sinnvollen Nutzung erforderlich sind, können entweder sofort als Betriebsausgaben bzw. Werbungskosten abgezogen oder auf zwei bis fünf Jahre gleichmäßig verteilt werden.

Für zu eigenen Wohnzwecken genutzte Baudenkmäler können gemäß § 10f EStG die für bestimmte Sanierungsmaßnahmen maßgeblichen Aufwendungen mit jährlich 9 % im Jahr der Fertigstellung und in den neun folgenden Kalenderjahren wie Sonderausgaben abgezogen werden.

Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Steuerbegünstigungen der §§ 7i und 10f EStG ist das Vorliegen einer Bescheinigung der nach Landesrecht zuständigen oder von der Landesregierung bestimmten Stelle, die die Klassifizierung als Baudenkmal und die Erforderlichkeit der Aufwendungen nachweist. Die Baumaßnahmen sind in Abstimmung mit der zuständigen Stelle durchzuführen.

Investitionen in denkmalgeschützte Immobilien haben nicht unerhebliche Risiken, da eine genaue Kalkulation der Kosten kaum möglich ist. Damit wesentliche Teile der Finanzierung durch die Steuerersparnis abgedeckt werden können, sollten auch bis zum Ende des Abschreibungszeitraumes regelmäßig nennenswerte Einkünfte vorhanden sein, damit das Steuersparmodell wirklich wirksam wird.

Die Sanierung eines Altbaus birgt häufig Überraschungen, insbesondere bei einem Denkmal ist die Renovierung meist eine besondere Herausforderung. So kann es passieren, dass bei Bauarbeiten unerwartete Schätze freigelegt werden, z. B. Deckenmalereien oder Gewölbekeller, die in vielen Fällen deutlich älter sind als der Rest des Gebäudes. Die Folge sind häufig neue Auflagen für die Sanierung und weitere Expertisen. Da können – bei aller Freude über den seltenen Fund – die Kosten schnell explodieren. Auch sollte man die Arbeit der Denkmalschutzpfleger bzw. Konservatoren, die für die untere Denkmalschutzbehörde arbeiten, nicht unterschätzen. Sie veranlassen – auf Kosten des Bauherrn – eine Reihe von Gutachten und Expertisen. Im weiteren Verlauf der Sanierung bestimmen sie nicht nur über die Gestaltung der Fassade mit, sondern u. U. auch über die Gestaltung der Innenräume. Hier ist den Beurteilungsspielräumen der Denkmalschutzbehörde ein weiter Rahmen gegeben. Allerdings gilt hier das Kriterium der Zumutbarkeit. Denkmalpfleger sind dazu verpflichtet, die wirtschaftliche Lage des Bauherrn zu berücksichtigen.

GENERELL SOLLTE EINE FINANZIELLE RESERVE IN HÖHE 50 – 100 % DER VORHERGESEHENEN BAUKOSTEN UNBEDINGT EINGEPLANT WERDEN

Generell sollte eine finanzielle Reserve in Höhe von 50 – 100 % der vorgesehenen Baukosten unbedingt eingeplant werden. Hieran dürften bereits viele private Investoren scheitern, die an ihre Belastungsgrenze gehen. Diese Finanzierungslücken durch Eigenleistung zu schließen, ist nicht in jedem Falle möglich, da zumindest in den denkmalschutzrelevanten Bereichen Experten beauftragt werden müssen. Wenn die Leistungen nach Auffassung der Denkmalbehörde nicht fachgerecht ausgeführt wurden, wird diese Nachbesserungen fordern. Gutes Einvernehmen zwischen Bauherrn und Denkmalbehörde ermöglicht es allerdings, Fördergelder der Länder und verschiedener Stiftungen zu erhalten. Im Idealfall haben Denkmalpfleger und Bauherr das gleiche Interesse am originalgetreuen Erhalt des Bauwerks. Nach Abschluss der Bauarbeiten müssen die Rechnungen zur Bestätigung dem Denkmalpfleger vorgelegt werden. Bescheinigt dieser die Einhaltung der Kriterien, so muss das Finanzamt diese Bescheinigungen anerkennen.

Auch nach der ersten Sanierung können weitere Aufwendungen für den Erhalt des Bauwerks von der Steuer abgesetzt werden, wenn der Denkmalpfleger deren Notwendigkeit bescheinigt. Investitionen in denkmalgeschützte Immobilien bieten erhebliche steuerliche Vorteile, die die Last der Baukosten spürbar verringern können.

Der **Widerruf** von teuren **Immobiliendarlehen**

Fehlerhafte Widerrufsbelehrungen ermöglichen vorzeitigen Ausstieg aus Krediten

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

Die Zinsen haben einen historischen Tiefstand erreicht. Viele Kreditnehmer können jedoch von den niedrigen Zinsen nicht profitieren, da sie noch langfristig an teure Konditionen gebunden sind und bei einer vorzeitigen Kündigung des Darlehens die Bank für den Zinsausfall entschädigen müssen. In bestimmten Fällen ist es jedoch möglich, aufgrund einer fehlerhaften Widerrufsbelehrung in dem Vertrag viele Jahre nach Vertragsabschluss den Kredit zu widerrufen, ohne die sonst übliche Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank zahlen zu müssen.

Eine Vorfälligkeitsentschädigung darf seitens der Bank bei dem Ausstieg aus Verbraucherdarlehensverträgen nicht berechnet werden, wenn der Darlehensnehmer von seinem Widerrufsrecht nach §§ 495, 355 BGB Gebrauch macht. Grundsätzlich muss der Darlehensnehmer bei einem schriftlich abzuschließenden Verbraucherdarlehensvertrag seinen Widerruf innerhalb der gesetzlichen Frist von 14 Tagen nach Vertragsabschluss erklären. Voraussetzung für den Beginn dieser Widerrufsfrist ist aber, dass dem Darlehensnehmer eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung erteilt worden ist. Ist die Widerrufsbelehrung dagegen fehlerhaft, besteht für den Darlehensvertrag weiterhin ein sogenanntes „ewiges Widerrufsrecht“.

Wann ist eine Widerrufsbelehrung fehlerhaft?

Nach § 355 BGB muss die Widerrufsbelehrung eine deutliche Belehrung über die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien enthalten. Um für Rechtssicherheit zu sorgen, veröffentlichte das Bundesjustizministerium ab dem Jahr 2002 amtliche Musterbelehrungen in der Anlage 2 zu § 14 Abs. 1 BGB-InfoV, die von den Kreditinstituten verwendet werden sollten. Allerdings war viele Jahre lang sogar die vorgegebene amtliche Musterbelehrung fehlerhaft. „Die Widerrufsfrist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung“ stand in dem vom Bundesjustizministerium veröffentlichten Muster-Widerrufsbelehrungstext in der vom 02.09.2002 bis zum 01.10.2008 gültigen Fassung. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit Urteil vom 02.02.2011 (Az. VIII ZR 103/10) entschieden, dass diese Formulierung den Kreditnehmer über den nach § 355 Abs. 2 BGB maßgeblichen Beginn der Widerrufsfrist nicht richtig belehrt. Für den Verbraucher sei durch das Wort „frühestens“ der Beginn der Widerrufsfrist nicht eindeutig zu erkennen.

Wann steht den Darlehensnehmern ein Widerrufsrecht zu?

Allerdings ist Vorsicht geboten, da nicht jede Widerrufsbelehrung, die die vom BGH beanstandete Formulierung „frühestens“ beinhaltet, den Darlehensnehmern automatisch das Recht zum Widerruf des Vertrages einräumt. Kreditinstitute, die den vorgegebenen Muster-Widerrufsbelehrungstext der Anlage 2 zu § 14 Abs. 1 BGB-InfoV in der jeweils maßgeblichen Fassung in jeder Hinsicht, also sowohl inhaltlich als auch in der äußeren Gestaltung, übernommen haben, können sich nach einem Urteil des BGH vom 15.08.2012 (Az. VIII ZR 378/11) auf die Gesetzlichkeitsfiktion der Muster-Widerrufsbelehrung berufen. Allerdings haben nur wenige Banken den vorgegebenen Muster-Widerrufsbelehrungstext in jeder Hinsicht übernommen. Die meisten Kreditinstitute haben den Musterbelehrungstext einer eigenen Bearbeitung unterzogen und einzelne Sätze ausgelassen, ergänzt oder umformuliert, wodurch eine Berufung auf die Schutzwirkung des Musters ausgeschlossen ist. In diesen Fällen können die Darlehensnehmer viele Jahre nach Vertragsabschluss den Kredit ohne die Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung widerrufen.

Wie sollen sich die Darlehensnehmer verhalten?

Verbraucher, die insbesondere in der Zeit vom 02.09.2002 bis zum 01.10.2008 einen Kredit bei einer Bank abgeschlossen haben, sollten mit juristischer Hilfe überprüfen lassen, ob die ihnen seinerzeit erteilte Widerrufsbelehrung fehlerhaft war. Falls ja, sollten sich die Darlehensnehmer bei der späteren Durchsetzung ihres Widerrufsrechts gegenüber der Bank von einem spezialisierten Anwalt vertreten lassen.

Foto: panthermedia/Frank Peters

Warum **Tax-Compliance?**

Implementierung eines Tax-Compliance-Systems zur Vermeidung von Haftungsrisiken und strafrechtlichen Risiken für Gesellschafter, Geschäftsführer und Aufsichtsorgane

Alexander Kirchner | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
BKS Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Bielefeld

Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Oliver Middendorf | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
HLB Stückmann, Bielefeld

Das Wort Compliance – neudeutsch für „Regeltreue" – ist heutzutage „in aller Munde". Ebenso häufig hört und liest man über die Tax-Compliance, letztlich also über den speziellen Bereich eines gesamten Compliance-Systems.

Es geht dabei um die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Unternehmen. Dies ist natürlich nicht neu. Eher handelt es sich um eine Selbstverständlichkeit, dass sich Unternehmen und Unternehmer an Gesetz und Ordnung halten. Warum aber spielt die Regeltreue zunehmend eine stärkere Rolle?

Zum einen hat sich das Diskussionsklima durch prominente Großfälle erheblich gewandelt. Geht es beispielsweise um Steuerhinterziehung, galt diese früher eher als „Kavaliersdelikt". Dies wird heutzutage sicherlich von weiten Teilen der Bevölkerung – und auch von den zuständigen Behörden – anders beurteilt. Zum anderen erhebt die Finanzverwaltung häufiger den Vorwurf der Steuerhinterziehung oder des Organisationsverschuldens, insbesondere in Betriebsprüfungssituationen.

Unabhängig von dem Bestreben jedes Unternehmers, möglichst ohne Gesetzes- und Regelverstöße sein Unternehmen erfolgreich zu führen, gibt es damit auch einen „handfesten Grund", ein Tax-Compliance-System einzuführen: Nur durch ein Tax-Compliance-System können Haftungsrisiken für Unternehmensinhaber, Geschäftsführer und Aufsichtsorgane vermieden werden.

Der Grund hierfür liegt in den weithin unbekannten Normen des Ordnungswidrigkeitenrechts. In § 130 OWiG – der „Mutter der Compliance" – ist zusammengefasst Folgendes geregelt:

- Der Inhaber eines Betriebes muss solche Aufsichtsmaßnahmen durchführen, dass in seinem Betrieb Zuwiderhandlungen gegen Pflichten verhindert werden. Unterlässt er dies, kann er mit einer Geldbuße bis zu 1 Mio. Euro bestraft werden.

In Verbindung mit § 30 OWiG rundet sich das Bild noch ab:

- Begeht eine Person mit Leitungs- oder Aufsichtsfunktion im Unternehmen eine Straftat oder Ordnungswidrigkeit, kann gegen das Unternehmen – zusätzlich zu der persönlichen Bestrafung der handelnden Person – eine Geldbuße von bis zu 1 Mio. Euro festgesetzt werden.

Das Zusammenspiel dieser Regelungen führt zu einem bemerkenswerten Ergebnis:
Die Inhaber eines Unternehmens sind verpflichtet, ein Kontroll- und Aufsichtssystem einzurichten, um das Einhalten von gesetzlichen Regeln – gerade auch Steuergesetzen – zu gewährleisten.

Diese Pflicht trifft auch die Geschäftsleitung eines Unternehmens, wenn der Geschäftsführer nicht gleichzeitig Gesellschafter ist. Zusätzlich müssen Aufsichtsorgane prüfen und darauf hinwirken, dass ein angemessenes Compliance-System zur Einhaltung steuergesetzlicher Regeln vorhanden ist. Liegt kein angemessenes Kontroll- und Aufsichtssystem vor, ist dieses Unterlassen selbst schon eine Ordnungswidrigkeit, die mit einer – teils hohen – Geldbuße bestraft werden kann.

Kommt es in einem Unternehmen zu einem Verstoß gegen Steuerpflichten, wird ermittelt, wer diesen Verstoß unmittelbar zu verantworten hat und welche persönliche Sanktion daraus folgt. Daneben besteht für die Geschäftsinhaber und -leitung sowie für Aufsichtsorgane das zusätzliche Risiko der Überprüfung, ob ein ausreichendes Tax-Compliance-System den Regelverstoß hätte verhindern können, anderenfalls dies noch gesondert geahndet werden kann.

Foto: panthermedia/radiantskies

FAZIT

Die Bedeutung von Tax-Compliance-Systemen hat in jüngerer Zeit erheblich an Bedeutung gewonnen. Ursächlich hierfür sind die erhöhten Haftungs- und strafrechtlichen Risiken bei Pflichtverletzungen für Inhaber, Geschäftsleiter und Aufsichtspersonen. Durch ein angemessenes Tax-Compliance-System kann diesen Risiken erfolgreich begegnet werden.

Ziel für jedes Unternehmen und jeden Unternehmer muss es daher sein, ein angemessenes Tax-Compliance-System zu implementieren. Für jedes Unternehmen ist dabei ein individuell maßgeschneidertes Tax-Compliance-System zu entwickeln.

1. Steuerliche Pflichten- bzw. Risikoanalyse

Am Anfang steht die Frage, welche konkreten steuerlichen Pflichten das Unternehmen treffen und ob diese ein relevantes Risiko in sich tragen.

2. Ausarbeitung eines individuellen Tax-Compliance-Systems

Sodann gilt es, ein Tax-Compliance-System zu entwickeln, das die folgenden Anforderungen erfüllt:

- klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten zu Personen mit der erforderlichen fachlichen Kenntnis
- Sicherstellung einer angemessenen Kommunikation von steuerrelevanten Sachverhalten
- Etablierung von angemessenen Kontrollen
- Sicherstellung einer angemessenen Dokumentation
- Alltagstauglichkeit.

Aufwand und Nutzen des Tax-Compliance-Systems müssen dabei in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen.

3. Implementierung des Systems

Liegt ein Konzept für ein angemessenes Tax-Compliance-System vor, muss dieses im Unternehmen installiert, bekanntgemacht und gelebt werden. Mitarbeiter, die im Rahmen des Systems Verantwortung übernehmen sollen, sind über ihren Verantwortungsbereich und über Konsequenzen bei etwaigen Pflichtverletzungen zu informieren, ggf. auch noch angemessen fortzubilden.

4. Umsetzungsdokumentation und regelmäßige Überprüfung

Die Dokumentation gilt als Nachweis des Systems „für den Fall der Fälle“. Durch sie kann nachgewiesen werden, dass das Tax-Compliance-System im Unternehmen ordnungsgemäß implementiert ist. Wichtig ist daher, nicht nur das Sollkonzept, sondern auch die Umsetzung des Systems „im Alltag“ inklusive seiner regelmäßigen Überprüfungen zu dokumentieren.

Steuerliche **Anerkennung** von Verträgen zwischen **Angehörigen**

Dipl.-Betriebswirtin Regina Schmidt | Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin
Mike Rickermann, M. A. | Steuerberater
HLB Stückmann, Bielefeld

Angehörigenverträge bieten erhebliches Steueroptimierungspotenzial. Dieses wird auch häufig genutzt, weil der zwischen fremden Dritten bestehende Interessengegensatz im Familienkreis so nicht besteht. Die steuerliche Anerkennung vertraglicher Vereinbarungen zwischen nahen Angehörigen ist daher regelmäßig Streitgegenstand mit der Finanzverwaltung. Bei einer steuerlichen Nichtanerkennung sind Aufwendungen steuerlich nicht abziehbar und Einnahmen unterliegen nicht der Ertragsbesteuerung.

Welche Fälle sind insbesondere betroffen?

Nicht nur Verträge zwischen nahen Angehörigen, sondern auch Verträge zwischen einer Personengesellschaft und nahen Angehörigen der Gesellschafter fallen in den Anwendungsbereich.

Häufig handelt es sich um Darlehensverträge, Arbeitsverträge oder Mietverträge. Aber auch andere Vereinbarungen – wie beispielsweise Vermögensübertragungen gegen Versorgungsleistungen oder Nießbrauchsvereinbarungen – können betroffen sein.

Welche steuerlichen Vorteile bieten Angehörigenverträge?

Steuersparpotenzial für die Familie ergibt sich insbesondere, wenn dem Betriebsausgaben- oder Werbungskostenabzug auf der einen Seite die Ausnutzung eines Grundfreibetrags (z. B. des Kindes ohne anderweitiges Einkommen) auf der anderen Seite gegenübersteht. Auch ein vergleichsweise geringerer persönlicher Steuersatz bei demjenigen, der die Einnahmen erzielt, führt insgesamt zu einer Steuerentlastung.

Die Rechtsverhältnisse und Verträge unter nahen Angehörigen so zu gestalten, dass ein steuerlich optimales Ergebnis herauskommt, ist nicht von vornherein schädlich. An deren steuerliche Anerkennung werden aber wegen der möglichen Steuerersparnisse besonders hohe Anforderungen gestellt.

Welche Anforderungen stellt die Finanzverwaltung/ Rechtsprechung für die steuerliche Anerkennung allgemein?

Verträge zwischen nahen Angehörigen werden allgemein nur dann steuerlich anerkannt, wenn

- sie zivilrechtlich wirksam vereinbart worden sind,
- sie tatsächlich entsprechend den getroffenen Vereinbarungen durchgeführt werden und
- die Vereinbarungen und ihre tatsächliche Durchführung dabei dem unter Fremden Üblichen entsprechen (sog. Fremdvergleichsgrundsatz).

Bei der Prüfung dieser Voraussetzungen ist der Gesamteindruck entscheidend, d. h., die Gesamtheit aller objektiven Umstände wird gewürdigt. Dabei kommt einzelnen Abweichungen indizielle Bedeutung hinsichtlich der steuerlichen Anerkennung zu. Deshalb ist die Frage nach der steuerlichen Anerkennung einer vertraglichen Abrede zwischen nahen Angehörigen nicht pauschal zu beantworten – es kommt auf den Einzelfall an!

Umso wichtiger ist es, bei der Vertragsgestaltung und bei der Durchführung des Vereinbarten die durch die Finanzverwaltung aufgestellten Fremdvergleichskriterien genau im Blick zu haben, wobei regelmäßig die aktuellen Entwicklungen in der Rechtsprechung zu beachten sind.

Was bedeutet das z. B. bei Darlehensverträgen?

Sind die getroffenen Darlehensvereinbarungen zivilrechtlich unwirksam, führt dies nicht zwingend zur steuerlichen Nichtanerkennung. Allerdings stellt die zivilrechtliche Unwirksamkeit ein Indiz gegen die Ernsthaftigkeit der Vereinbarungen dar.

Beispiel: Bei Darlehensverträgen zwischen Eltern und ihren minderjährigen Kindern ist ein Ergänzungspfleger zu bestellen, der für das Kind über den Vertragsabschluss entscheidet. Andernfalls wäre der Vertrag zivilrechtlich schwebend unwirksam und damit die steuerliche Anerkennung sehr schwierig durchzusetzen.

Umgekehrt führt ein zivilrechtlich wirksamer Darlehensvertrag zwischen nahen Angehörigen nicht automatisch zu einer steuerlichen Anerkennung. Vielmehr muss zusätzlich auch die vereinbarungsgemäße Durchführung erfolgen und die Fremdüblichkeit gegeben sein.

Fehlt es an der tatsächlichen Durchführung entsprechend der getroffenen Vereinbarungen, hilft in der Regel auch der beanstandungssichere Vertrag nichts mehr. Bei Darlehensverträgen stellt z. B. die Zahlung von Zinsen und Tilgungen eine Hauptpflicht des Darlehensnehmers dar, deren fristgerechter Erfüllung eine wesentliche Bedeutung zukommt.

Notwendig ist ein schriftlicher Vertrag, da faktisch nur so der spätere Nachweis einer vertragsgerechten Durchführung geführt werden kann. Fremdübliche Darlehensverträge liegen grundsätzlich dann vor, wenn die Konditionen denen entsprechen, die ein fremder Gläubiger (insbesondere ein Kreditinstitut) typischerweise zugrunde legen würde. Dementsprechend werden zur Beurteilung der Fremdüblichkeit insbesondere folgende Details kritisch geprüft:

- Vereinbarungen über die Laufzeit des Darlehens
- Regelungen über die Art und den Zeitpunkt der Rückzahlung des Darlehens
- Abreden über die Zinshöhe, ihren Zahlungszeitpunkt und ihre Entrichtung zum Fälligkeitszeitpunkt
- eine ausreichende Besicherung der Darlehensforderung.

Daneben sind weitere Aspekte zu beachten, wie insbesondere die eindeutige Trennung der Vermögenssphären der beteiligten Vertragsparteien. Dies gilt im Besonderen bei Verträgen zwischen Eltern und ihren Kindern.

Beispiel: Gewähren Kinder Darlehen an eine von den Eltern beherrschte Personengesellschaft, muss für die steuerliche Anerkennung sichergestellt sein, dass die Geldmittel zuvor tatsächlich in der Verfügungsmacht der Kinder gestanden haben.

Welche Folgen hat die steuerliche Nichtanerkennung?

Die steuerliche Nichtanerkennung von Verträgen zwischen nahen Angehörigen bedeutet, dass die Aufwendungen (beispielsweise Darlehenszinsen, Abschreibungen auf Immobilien, Arbeitslohn etc.) nicht als Betriebsausgaben oder Werbungskosten abgesetzt werden können. Die geplanten Steuerersparnisse werden nicht erzielt. Steuernachzahlungen können Nachzahlungszinsen auslösen.

Gibt es wirtschaftlich vergleichbare Folgen bei Verträgen mit Kapitalgesellschaften?

Auch bei Vertragsbeziehungen zwischen Gesellschaftern bzw. ihnen nahestehenden Personen und Kapitalgesellschaften sind Fremdüblichkeitsgrundsätze zu beachten. Rechtstechnisch werden die steuerlich gewünschten Folgen jedoch im Wege der verdeckten Gewinnausschüttung bzw. verdeckten Einlage korrigiert.

FAZIT

Verträge zwischen nahen Angehörigen werden von der Finanzverwaltung kritisch geprüft und insbesondere bei einer Abweichung vom Fremdüblichen regelmäßig steuerlich nicht anerkannt. Eine sorgsame Vertragsgestaltung und eine genaue Vertragsdurchführung sind daher unerlässlich, um die steuerliche Anerkennung und die gewünschten Folgen zu erzielen.

Neue Spielregeln für **Organschaften**

Aktuelle **Änderungen** im Ertragsteuer- und Umsatzsteuerrecht

Änderungen

Dr. rer. pol. Alexandra Maßbaum | Steuerberaterin
Dipl.-Wirt.-jur. (FH) Christian Westmeier
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Neue Regeln im Bereich der ertragsteuerlichen Organschaft sollen entweder Vereinfachungen für den Steuerpflichtigen oder Rechtssicherheit bei bisher unklaren Sachverhalten bieten. Im Bereich der umsatzsteuerlichen Organschaft hat das Bundesfinanzministerium am 07.03.2013 eine Verwaltungsanweisung erlassen und die organisatorische Eingliederung von Organgesellschaften ab dem 01.01.2014 neu geregelt. Was müssen Unternehmen heute und in Zukunft beachten?

Verlustübernahmevereinbarung

Bei ertragsteuerlichen Organschaften verlangt das Körperschaftsteuergesetz die Vereinbarung einer Verlustübernahmeverpflichtung entsprechend den Vorschriften des § 302 Aktiengesetz (AktG) im Ergebnisabführungsvertrag.

In der Vergangenheit wurden verschiedene Formulierungen dieser Verlustübernahmeverpflichtung durch Betriebsprüfungen nicht anerkannt.

Die gesetzliche Neuregelung stellt klar, dass eine ertragsteuerliche Organschaft nur noch anerkannt wird, wenn der Ergebnisabführungsvertrag einen dynamischen Verweis auf diese Vorschrift enthält.

Altverträge, die einen solchen Verweis nicht enthalten, können noch bis spätestens zum 31.12.2014 angepasst werden.

Durchführung des Ergebnisabführungsvertrages

Zur Anerkennung einer ertragsteuerlichen Organschaft ist es erforderlich, dass der „objektiv richtige" Handelsbilanzgewinn der Organgesellschaft an den Organträger abgeführt wird.

Enthält die Handelsbilanz der Organgesellschaft einen Bilanzierungsfehler, so besteht die Gefahr, dass die ertragsteuerliche Organschaft nicht anerkannt wird.

Die Neuregelung sieht vor, dass Ergebnisabführungsverträge auch bei fehlerhaften Bilanzansätzen als durchgeführt gelten, wenn der Jahresabschluss der Organgesellschaft oder ein Konzernabschluss, in den der Jahresabschluss einbezogen ist, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk eines Wirtschaftsprüfers versehen wurde. Alternativ gilt dies auch bei Vorliegen einer Bescheinigung über die Jahresabschlusserstellung mit umfangreichen Beurteilungen.

Umsatzsteuerliche Organschaft

War für das Bestehen einer organisatorischen Eingliederung bisher eine Verhinderung einer abweichenden Willensbildung bei der Organgesellschaft maßgebend (i. d. R. durch die personelle Verflechtung der Geschäftsführung des Organträgers und der Organgesellschaft), kann diese nunmehr auch dann vorliegen, wenn ein leitender Angestellter des Organträgers die Geschäftsführung der Organgesellschaft übernimmt. In Einzelfällen kann auch ohne personelle Verflechtung eine organisatorische Eingliederung gegeben sein, wenn der Organträger durch eine schriftliche Vereinbarung, wie etwa eine Konzernrichtlinie, in den Kernbereich der laufenden Geschäftsführung einer Organgesellschaft eingreifen kann.

Nach einer aktuellen Entscheidung des Bundesfinanzhofs muss der Organträger in der Lage sein, seinen Willen bei der Organgesellschaft aktiv durchzusetzen. Es ist nicht mehr ausreichend, dass er eine abweichende Willensbildung in der Organgesellschaft verhindern kann. Dies ist vor allem für die Fälle von Bedeutung, in denen die Geschäftsführungsorgane nicht personenidentisch besetzt sind.

Was ist zu beachten?

Bei neu abgeschlossenen Ergebnisabführungsverträgen ist darauf zu achten, dass diese einen dynamischen Verweis auf die Vorschrift des § 302 AktG enthalten.

Bestehende Ergebnisabführungsverträge sollten überprüft und – falls notwendig – bis Ende 2014 angepasst werden.

Foto: panthermedia/P. Pelz

Um eine rechtliche Sicherheit im Hinblick auf die Durchführung eines Ergebnisabführungsvertrages bei Bilanzierungsfehlern bei nicht prüfungspflichtigen Organgesellschaften zu erlangen, besteht die Möglichkeit, den Jahresabschluss der Organgesellschaft freiwillig prüfen oder umfangreiche Prüfungshandlungen vornehmen zu lassen.

Bestehende umsatzsteuerliche Organschaften sollten im Hinblick auf die Erfüllung der organisatorischen Eingliederung überprüft werden. Sofern die Voraussetzungen fraglich sind, können gesellschaftsrechtliche Maßnahmen ergriffen werden.

Rechtliche Gestaltung von **Vertragsverhältnissen**

mit leitenden Angestellten in Familienunternehmen

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

Die rechtssichere Gestaltung von Vertragsverhältnissen mit leitenden Angestellten ist in jedem Unternehmen für den wirtschaftlichen Erfolg essenziell. Nach einer im Frühjahr 2012 durchgeführten Umfrage ist in 85 % der befragten Familienunternehmen mindestens ein Mitglied der Eigentümerfamilie in der Geschäftsführung tätig. Die Mehrheit der Familienunternehmen setzt in ihren Führungsgremien auf eine Kombination von familieneigenen und -fremden Managern. Interessenskonflikte sind in diesem Zusammenhang häufig vorprogrammiert.

Die stark zunehmende Anzahl von straf- und zivilgerichtlichen Verfahren gegen Unternehmensleiter zeigt, dass Selbstkontrolle und Eigenverantwortung fundamental für eine erfolgreiche Unternehmensführung sind. Unternehmen können sich nur mit wirksamen Kontrollmechanismen gegen Fehlverhalten im Management schützen. Dies gilt es, vertraglich sicher zu gestalten.

Auch wenn die Mehrheit der Familienunternehmen noch nicht über eine schriftlich fixierte Corporate Governance verfügt, lassen sich hiermit der Geschäftsführung verbindliche Leitlinien für die Unternehmensführung vorgeben. Auch der Aufbau eines Compliance- bzw. Risikoüberwachungssystems sollte erwogen werden. Dies ist jedoch nur durch eine entsprechende Anpassung der Verträge mit den leitenden Angestellten effektiv.

Besondere Risiken für das Unternehmen entstehen häufig, wenn nicht sichergestellt ist, dass in Tochtergesellschaften keine Entscheidungen getroffen werden, die sich nachteilig auf das gesamte Unternehmen auswirken. Dies gilt vor allem bei Tochtergesellschaften im Ausland.

Unternehmensleitung und zweite Führungsebene brauchen eindeutige Vertragsregelungen, die ein ausgewogenes Verhältnis zwischen unternehmerischem Wagnis und Verantwortung schaffen. Nach der Rechtsprechung dürfen unternehmerische Entscheidungen nur bei angemessener Information unter Ausschöpfung sämtlicher Informationsquellen getroffen werden. Um die Leistungsfähigkeit der Geschäftsführung sicherzustellen, sollte dem Sicherungsbedürfnis des Managements Rechnung getragen werden. Ein verhältnismäßig einfaches Mittel der Risikobegrenzung für das Management stellt bspw. die Begrenzung des Sorgfaltsmaßstabs oder die Vereinbarung eines Haftungshöchstbetrages im Anstellungsvertrag dar. Daneben können durch eine Ressortaufteilung Haftungsbegrenzungen erreicht werden. Die Bedeutung einer Directors-and-Officers-Versicherung (D&O) ist nicht zu vernachlässigen, damit ein entstandener Schaden auszugleichen und das Management (wirtschaftlich) geschützt ist.

Aktuelles zu **Reisekosten**

Steuerliche Neuregelungen 2013/2014

Arthur Jagiella | Steuerberater
Katrin von Quistorp | Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht, Steuerberaterin
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Ab dem 01.01.2014 gelten die mit Gesetz zur Änderung und Vereinfachung der Unternehmensbesteuerung und des steuerlichen Reisekostenrechts vom 20.02.2013 beschlossenen Umgestaltungen des bisherigen Reisekostenrechts. Entsprechend werden davon abweichende Regelungen der Lohnsteuer-Richtlinien 2013 nicht mehr anzuwenden sein.

Im Einzelnen umfassen die Änderungen einerseits (neue) Legaldefinitionen der „ersten Tätigkeitsstätte“, der „Wohnung“ und der „Dienstreise“, andererseits ändern sich die bisherigen Bestimmungen betreffend Verpflegungspauschalen, Mahlzeitengestellung, Übernachtungskosten, Fahrtkosten und der doppelten Haushaltsführung. Die Finanzverwaltung hat zudem ein Einführungsschreiben zum geänderten Reisekostenrecht herausgegeben, das Zweifelsfragen klären soll.

I. Grundlegende Legaldefinitionen

1. Ersatz der „regelmäßigen Arbeitsstätte“ durch die „erste Tätigkeitsstätte“

Von entscheidender Bedeutung im geänderten steuerlichen Reisekostenrecht ist nunmehr, ob ein Arbeitnehmer eine erste Arbeitsstätte hat und sodann, wo diese sich befindet. Ausschließlich auswärtige Tätigkeitsstätten eines Arbeitnehmers schließen demnach eine erste Tätigkeitsstätte aus. Grundsätzlich kann ein Arbeitnehmer je Dienstverhältnis höchstens eine erste Tätigkeitsstätte haben. Bei einer Tätigkeitsstätte muss es sich demnach um eine ortsfeste, betriebliche Einrichtung des Arbeitgebers handeln, zu der der Arbeitnehmer dauerhaft zugeordnet ist. Die Bestimmung der ersten Tätigkeitsstätte erfolgt vorrangig anhand der dienst- bzw. arbeitsrechtlichen Festlegungen durch den Arbeitgeber. Insoweit obliegt dem Arbeitgeber auch die Pflicht zur Dokumentation der Zuordnungsentscheidung, z. B. im Arbeitsvertrag, in der Reiserichtlinie oder in Organigrammen. Falls der Arbeitgeber solche Festlegungen nicht getroffen hat oder die getroffenen Regelungen nicht eindeutig sind, werden hilfsweise typisierend Kriterien für eine Zuordnung – z. B. wo der Arbeitnehmer typischerweise arbeitstäglich tätig werden soll und ähnliche Kriterien – herangezogen. Ist aus mehreren betrieblichen Einrichtungen eine erste Tätigkeitsstätte zu ermitteln, soll im Zweifel die der Wohnung am nächsten gelegene betriebliche Einrichtung als erste Tätigkeitsstätte gelten.

2. „Wohnung“

Wohnung im Sinne der gesetzlichen Neuregelung ist der Hausstand, der den Mittelpunkt der Lebensinteressen des Arbeitnehmers bildet. Diese Definition ist entscheidend z. B. bei Abgrenzungen hinsichtlich der ersten Tätigkeitsstätte oder einer Zweitwohnung.

3. „Dienstreise“

Eine Dienstreise (eine auswärtige berufliche Tätigkeit) gemäß der gesetzlichen Definition liegt vor, wenn der Arbeitnehmer außerhalb seiner Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte beruflich tätig wird.

II. Verpflegungspauschalen

Bei auswärtigen Tätigkeiten des Arbeitnehmers sind ausschließlich die Verpflegungspauschalen zur Abgeltung der tatsächlich entstandenen und beruflich veranlassten Mehraufwendungen für Verpflegung als Werbungskosten abziehbar oder vom Arbeitgeber steuerfrei ersetzbar. Es ist zwischen eintägigen und mehrtägigen Reisen zu unterscheiden.

Bei eintägigen Reisen beträgt die Verpflegungspauschale 12 Euro, soweit der Arbeitnehmer mehr als acht Stunden von der Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte abwesend ist.

Bei mehrtägigen Reisen beträgt die Verpflegungspauschale 12 Euro für den An- und Abreisetag (Voraussetzung ist die Übernachtung außerhalb der Wohnung) sowie 24 Euro für jeden Kalendertag mit einer Abwesenheit von 24 Stunden.

Der Abzug der Verpflegungsmehraufwendungen ist auf die ersten drei Monate einer längerfristigen beruflichen Tätigkeit an derselben Tätigkeitsstätte beschränkt. Eine

Fotos: panthermedia/Franck Camhi

Unterbrechung der Dreimonatsfrist von mindestens vier Wochen führt zu einem Neubeginn der Dreimonatsfrist. Auf den Unterbrechungsgrund kommt es nicht an.

Bei teils privat veranlassten Reisen sind die Verpflegungsmehraufwendungen in einen beruflich veranlassten Anteil und einen den Kosten der Lebensführung zuzurechnenden Anteil aufzuteilen.

III. Gestellung von Mahlzeiten

Mahlzeiten (inkl. zur Mahlzeit eingenommener Getränke) anlässlich einer Dienstreise, deren Bruttowert 60 Euro nicht übersteigt, sind mit dem jeweiligen amtlichen Sachbezugswert als Arbeitslohn anzusetzen.

Werden bei Inlandsreisen Verpflegungspauschalen geltend gemacht, sind diese bei Mahlzeitengestellungen zu kürzen, um 4,80 Euro für Frühstück bzw. jeweils 9,60 Euro für Mittag- bzw. Abendessen.

Mahlzeiten mit einem Bruttopreis über 60 Euro gelten als „Belohnungsessen“ und sind mit dem tatsächlichen Preis als Arbeitslohn anzusetzen. Zuzahlungen des Arbeitnehmers werden bei der Prüfung der 60-Euro-Grenze in keinem Fall berücksichtigt.

Die beschriebenen Grundsätze gelten auch, wenn eine Mahlzeit auf Veranlassung des Arbeitgebers von einem Dritten an den Arbeitnehmer abgegeben wird.

Den Arbeitgeber trifft eine Bescheinigungspflicht der mit dem amtlichen Sachbezugswert zu bewertenden Mahlzeitengestellung durch Angabe des Großbuchstabens „M“ im Lohnkonto sowie in der elektronischen Lohnsteuerbescheinigung. Liegt eine Genehmigung für Aufzeichnungserleichterungen durch das Betriebsstättenfinanzamt vor, kann auf die Bescheinigung des Großbuchstabens „M“ bis maximal 2015 verzichtet werden.

IV. Übernachtungskosten

Notwendige Mehraufwendungen für beruflich veranlasste Übernachtungen an einer Tätigkeitsstätte, die nicht die erste Tätigkeitsstätte ist, können in tatsächlicher Höhe bis zur Dauer von 48 Monaten angesetzt werden; danach nur in Höhe von maximal 1000 Euro im Monat.

V. Fahrtkosten

Die steuerliche Berücksichtigung der tatsächlichen Fahrtkosten im Zusammenhang mit einer auswärtigen beruflichen Tätigkeit ist unverändert möglich. In der Regel wird der tatsächliche Ansatz von Fahrtkosten durch das Finanzamt geprüft. Eine entsprechende Überprüfung entfällt, wenn der Arbeitnehmer pauschale Kilometersätze bei auswärtiger Tätigkeit ansetzt.

VI. Doppelte Haushaltsführung

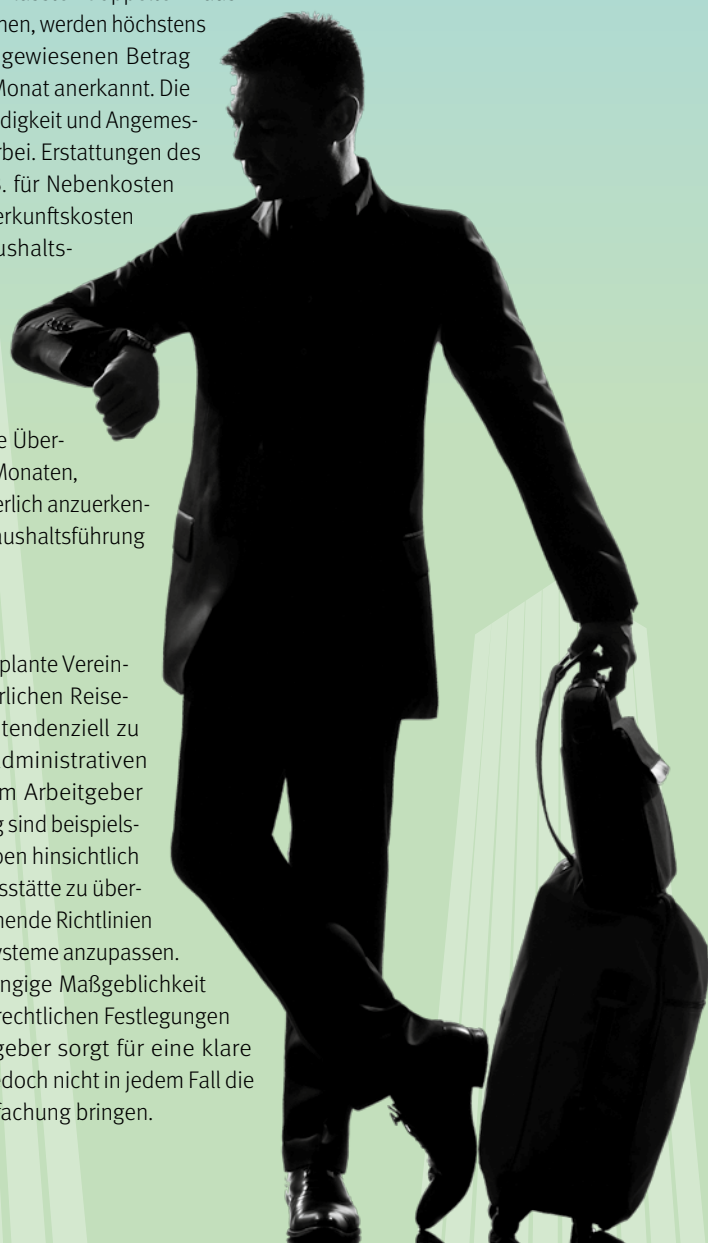
Eine doppelte Haushaltsführung liegt nur vor, wenn der Arbeitnehmer außerhalb des Ortes seiner ersten Tätigkeitsstätte einen eigenen Haushalt (Unterkunft und laufende Kosten der Haushaltsführung) unterhält und zugleich auch am Ort der ersten Tätigkeitsstätte wohnt. Die Anzahl der Übernachtungen ist dabei unerheblich. Der Arbeitnehmer hat das Vorliegen einer doppelten Haushaltsführung und die finanzielle Beteiligung an der Haushaltsführung am Ort des eigenen Hausstands im Rahmen der Einkommensteuererklärung darzulegen.

Mehraufwendungen, die einem Arbeitnehmer wegen einer beruflich veranlassten doppelten Haushaltsführung entstehen, werden höchstens bis zu einem nachgewiesenen Betrag von 1000 Euro im Monat anerkannt. Die Prüfung der Notwendigkeit und Angemessenheit entfällt hierbei. Erstattungen des Arbeitgebers – z. B. für Nebenkosten – mindern die Unterkunftskosten der doppelten Haushaltsführung.

Die zuvor beschriebenen Verpflegungspauschalen gelten auch für eine Übergangszeit von drei Monaten, nachdem eine steuerlich anzuerkennende doppelte Haushaltsführung begründet wurde.

VII. Fazit

Die ursprünglich geplante Vereinfachung des steuerlichen Reisekostenrechts wird tendenziell zu einem erhöhten administrativen Mehraufwand beim Arbeitgeber führen. Denn künftig sind beispielsweise alle Fallgruppen hinsichtlich der ersten Tätigkeitsstätte zu überprüfen sowie bestehende Richtlinien und Abrechnungssysteme anzupassen. Die nunmehr vorrangige Maßgeblichkeit der dienst-/arbeitsrechtlichen Festlegungen durch den Arbeitgeber sorgt für eine klare Richtschnur, wird jedoch nicht in jedem Fall die propagierte Vereinfachung bringen.



Verrechnungspreise im Lichte des § 1 AStG

Steuerliche Fallstricke bei der Verlagerung von Geschäftsaktivitäten ins Ausland

Dr. iur. Uwe Hohage | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater
Dipl.-Kfm. Carsten W.-H. Hüning
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld

Die Verlagerung von Geschäftsaktivitäten ins Ausland kann für Unternehmen zu erheblichen Steuerbelastungen führen, zumal der Gesetzgeber durch die Einführung des § 1 Abs. 3 S. 9 Außensteuergesetz (AStG) im Jahr 2008 die entsprechenden Bewertungsmöglichkeiten solcher Verlagerungen deutlich ausgeweitet hat. Aktuelle steuerliche Außenprüfungen beleuchten in der Regel die Wirtschaftsjahre ab 2008 und machen genau diese Verschärfungen deutlich: Betriebsprüfer versuchen zunehmend, entschädigungspflichtige Funktionsverlagerungen zu unterstellen und entsprechend der angepassten Bewertungsmaßstäbe zu besteuern.

Wann liegt eine Funktionsverlagerung vor?

Eine Funktionsverlagerung liegt gem. § 1 Abs. 3 S. 9 AStG vor, wenn

- ein verlagerndes Unternehmen
- einem anderen nahestehenden, übernehmenden Unternehmen
- Wirtschaftsgüter und sonstige Vorteile sowie
- die damit verbundenen Chancen und Risiken überträgt oder zur Nutzung überlässt,
- damit das übernehmende Unternehmen eine Funktion ausüben kann, die bisher von dem verlagernden Unternehmen ausgeübt worden ist, und
- dadurch die Ausübung der betreffenden Funktion durch das verlagernde Unternehmen eingeschränkt wird.

In der Praxis treten solche Verlagerungen beispielsweise in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb auf.

Welche Folgen hat die Verlagerung von Funktionen?

Sofern eine Funktionsverlagerung dem Grunde nach vorliegt, ist in der Regel ein hypothetischer Fremdvergleich für das sogenannte Transferpaket als Ganzes zu bestimmen. Diese Transferpaketbewertung berücksichtigt sowohl die Gewinnpotenziale des übergebenden als auch des übernehmenden Unternehmens, wobei häufig der Mittelwert der einhergehenden Einigungsbandbreite als Wert für die Einkünfteberichtigung herangezogen wird.

Wie lassen sich solche entschädigungspflichtigen Verlagerungen vermeiden oder der Höhe nach begrenzen?

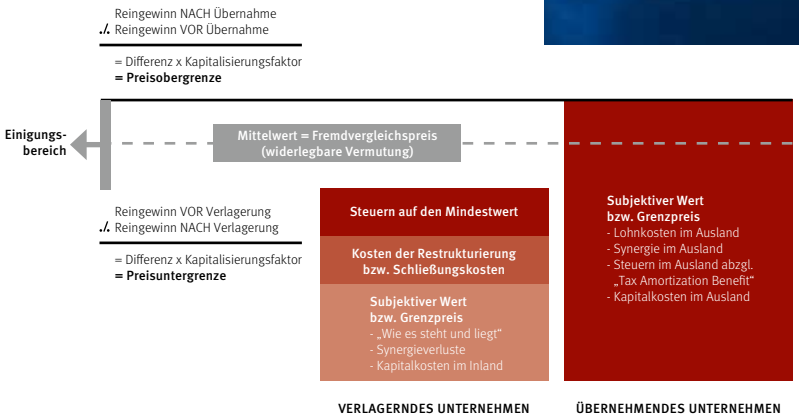
In der Praxis stellt sich grundsätzlich die Frage, ob eine entschädigungspflichtige Funktionsverlagerung dem Grunde nach vermieden werden kann bzw. welche finanzielle Auswirkung eine aus unternehmerischer Sicht nicht vermeidbare Funktionsverlagerung der Höhe nach auf das Unternehmen hat.

Eine Vermeidung von entschädigungspflichtigen Funktionsverlagerungen kann immer dann erreicht werden, wenn der Sachverhalt derart ausgestaltet bzw. dargestellt werden kann, dass die oben genannten Tatbestandsmerkmale nicht allesamt erfüllt werden. In der Praxis ist dies beispielsweise dadurch möglich, dass die Funktionsverlagerung nicht zulasten des abgebenden Unternehmens erfolgt, indem die Funktion im Ausland als reine Verdoppelung der Funktion ohne wesentlichen Umsatzrückgang in Deutschland vollzogen wird. Auch die Ausgestaltung der Auslandsaktivität als Routineleistung kann eine Alternative zur Vermeidung von Entschädigungszahlungen sein.

Sofern die Vermeidung einer Funktionsverlagerung aus unternehmerischer Sicht nicht sinnvoll erscheint, können regelmäßig Bewertungsspielräume über die Faktoren Budgetierung der Gewinnpotenziale, Kapitalisierungszinssatz und Kapitalisierungsdauer genutzt werden. Alternativ kommt gelegentlich auch die Bestimmung von Einzelverrechnungspreisen für die übertragenen Wirtschaftsgüter und /oder Dienstleistungen in Betracht, sofern keine wesentlichen immateriellen Wirtschaftsgüter und Vorteile mit der Funktionsverlagerung einhergehen. Auch eine zeitliche Streckung von Entschädigungszahlungen über Lizenzvergütungen kann gelegentlich vorteilhaft sein.

Fotos: panthermedia/Steven Kerr

Folgendes Schaubild illustriert die bei der Bewertung zu berücksichtigenden Aspekte:



Fazit

Erfahrungsgemäß bestehen bei wesentlichen Änderungen von Auslandsaktivtäten erhebliche steuerliche Risiken, aber auch Gestaltungs- und/oder Bewertungsspielräume für den Steuerpflichtigen. Diese sollten frühzeitig in die unternehmerische Überlegung, seine Aktivitäten auszuweiten bzw. zu verändern, einfließen. Unabhängig davon besteht die steuerliche Pflicht, derartige Änderungen zeitnah zu dokumentieren. Eine intensive und möglichst frühzeitige Auseinandersetzung mit dieser Thematik ist somit eine gute Basis für die Erfüllung der steuerlichen Pflichten.

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Ab Frühjahr 2014:
Besuchen Sie unsere neue Website!
Nutzen Sie dann auch die E-Paper-Funktion.

Ratgeber für Unternehmer

www.service-seiten.info

Außen- und Sonderprüfungen des Finanzamts

Welche Mitwirkungspflichten treffen den Steuerpflichtigen während der Durchführung?

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

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

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

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

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

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

Foto: panthermedia/Igor Mojzes

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

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

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

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

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

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

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

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

INFO

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

Bilanzierung von Rückstellungen

Bedeutung der Wahrscheinlichkeit für die Entscheidung einer Rückstellungsbildung

Dipl.-Kfm. Thomas Lilienthal | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Dipl.-Kfm. Ralf Steingröver | Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
CONCEPTAX Siekmann, Janell und Partner | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater | Rechtsanwalt, Herford

INFO

Das Finanzgericht Schleswig-Holstein hat wegen der grundsätzlichen Bedeutung der Rechtsfrage die Revision zugelassen. Das Revisionsurteil des BFH wird mit Spannung erwartet, da eine Bestätigung des finanzgerichtlichen Urteils für den Bereich der Prozessrückstellungen eine Abkehr von dem eingangs erwähnten Grundsatz bedeuten würde, dass für das Bestehen einer Verpflichtung und somit für die Rückstellungsbildung mehr Gründe dafür als dagegen sprechen müssen.

Der Vorteil einer Rückstellungsbildung für den Steuerpflichtigen besteht in der zeitlich vorgelagerten Geltendmachung von abzugsfähigen Aufwendungen. Wie die folgenden Beispiele zeigen, kommt es auf der Grundlage der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes (BFH) bisher darauf an, ob zum Bilanzstichtag eine Inanspruchnahme wahrscheinlich ist oder nicht.

1. Rückstellung für Kosten der Betriebsprüfung

Der BFH hat mit Urteil vom 06.06.2012 (Az. I R 99/10) entschieden, dass eine Gesellschaft, die für steuerliche Zwecke als Großbetrieb (z. B. Fertigungsbetriebe mit einem Umsatz von mehr als 4,3 Mio. Euro) eingeordnet wird, unabhängig vom Zugang einer Prüfungsanordnung eine Rückstellung für die Kosten zukünftiger Betriebsprüfungen zu bilden hat.

Vor der o. g. BFH-Entscheidung war umstritten, ob für die Bildung einer Rückstellung für Kosten der Betriebsprüfung der Zugang einer Prüfungsanordnung erforderlich ist oder nicht. Der BFH hat seine Entscheidung damit begründet, dass bei Großbetrieben eine lückenlose Folgeprüfung im Anschluss an bereits geprüfte Veranlagungszeiträume überwiegend wahrscheinlich ist.

Das Bundesfinanzministerium hat das vorstehende BFH-Urteil für allgemein anwendbar erklärt und u. a. den Anwendungsbereich mit Schreiben vom 07.03.2013 präzisiert. Für Unternehmen, die nicht als Großbetriebe eingestuft werden, darf danach eine Rückstellung erst dann gebildet werden, wenn eine Prüfungsanordnung erlassen worden ist.

2. Rückstellung für Steuernachforderungen

Während das vorstehend besprochene BFH-Urteil den Zeitpunkt der Rückstellungsbildung zugunsten der Steuerpflichtigen zeitlich nach vorne geschoben hat, ist das BFH-Urteil vom 22.08.2012 (Az. X R 23/10) zulasten der Steuerpflichtigen ausgefallen. Mehrsteuern aufgrund einer regulären Betriebsprüfung werden als Bilanzberichtigung angesehen und damit bereits im Jahr der wirtschaftlichen Zugehörigkeit berücksichtigt.

Dagegen sind Rückstellungen für Mehrsteuern aufgrund einer Steuerfahndungsprüfung frühestens im Zeitpunkt der Entdeckung durch den Prüfer zu bilden.

Das Finanzgericht Nürnberg hat dementgegen mit Urteil vom 16.06.2010 (Az. 5 K 687/2009) entschieden, dass unabhängig vom Entdeckungszusammenhang beide Mehrsteuern im Veranlagungszeitraum der wirtschaftlichen Zugehörigkeit zurückzustellen sind.

Dieser Auffassung hat sich der BFH im Revisionsverfahren mit der Begründung nicht angeschlossen, dass es für die Rückstellungsbildung bei hinterzogenen Steuern darauf ankomme, dass das Finanzamt seinen Steueranspruch kenne, da erst zum Zeitpunkt der Entdeckung der Tat eine Inanspruchnahme wahrscheinlich wird.

Die Bedeutung des BFH-Urteils vom 22.08.2012 ist durch die steuerliche Nichtabziehbarkeit der Gewerbesteuer ab 2008 beschränkt auf hinterzogene Umsatzsteuer und bis 2007 entstandene hinterzogene Gewerbesteuer.

3. Prozessrückstellungen

Für den Bereich der Prozessrückstellungen hat das Finanzgericht Schleswig-Holstein mit Urteil vom 25.09.2012 (Az. 3 K 77/11) im Vergleich zu den beiden vorstehenden BFH-Urteilen für den Bereich der Prozessrückstellungen steuerrechtliches Neuland betreten, indem es entschieden hat, dass es für die Rückstellungsbildung nicht auf die Erfolgsaussichten der Klage und damit auf die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme ankomme, da der Ausgang eines Rechtsstreits regelmäßig unsicher sei. Etwas anderes könne nur dann gelten, wenn die Klage dem Grunde und/oder der Höhe nach offensichtlich willkürlich oder erkennbar nur zum Schein erhoben worden ist.

Das neue **EU-Einheitspatent**

Günstigerer und besserer Patentschutz für das Gebiet der EU?

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

Durch das neue Patent-Reform-Paket wächst Europa mit dem Ziel zusammen, Patente in der EU preiswerter zu machen. Zukünftig können mit einem einzigen einheitlichen Patentverletzungsverfahren Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche wegen Patentverletzung für das Gebiet der teilnehmenden Mitgliedsstaaten durchgesetzt werden. Wo aber steckt der Haken und welche Strategie empfiehlt sich?

Seit Ende der 1950er-Jahre wurde versucht, für die jetzige Europäische Union ein Gemeinschaftspatent zu schaffen. Streitpunkte waren die Schaffung eines gemeinsamen Gerichtssystems und die Frage, in welche Sprachen ein Gemeinschaftspatent übersetzt werden sollte. In den 1970er-Jahren schufen daher Mitgliedsstaaten der heutigen Europäischen Union (EU) zusammen mit Nicht-EU-Mitgliedsstaaten (u. a. der Schweiz) das Europäische Patentübereinkommen (EPÜ) und das Europäische Patentamt (EPA). Ein europäisches Patent wird aber nicht automatisch in der EU wirksam, sondern zerfällt mit Erteilung in nationale Patente, die vom Patentinhaber jeweils „validiert", das heißt aufrechterhalten werden müssen.

Territorial begrenzter Schutz

Grundsätzlich gilt, dass ein Schutzrecht nur in dem Land gilt, für das es erteilt wurde. Die Durchsetzung eines solchen Schutzrechts richtet sich nach dem Recht dieses Landes („Territorialitätsprinzip"). Das bisherige europäische Patent bietet nur die kostengünstige Möglichkeit, in einem einheitlichen Verfahren bis zum Patent zu gelangen. Nach der Patenterteilung durch das EPA beginnt die „Kleinstaaterei".

Durch das neue Einheitspatent soll nun – vergleichbar mit einer EU-Marke oder einem EU-Geschmacksmuster – ein einziges Patent für die gesamte Europäische Union gelten. Das Einheitspatent bietet also eine einheitliche Wirkung in der EU nach den Vorschriften der EU. Dies gilt allerdings nicht für alle EU-Länder. Spanien, Italien und Polen nehmen bisher an der verstärkten Zusammenarbeit durch das sogenannte Patent-Reform-Paket noch nicht oder nur eingeschränkt teil.

Das Patent-Reform-Paket

Das Patent-Reform-Paket, das EU-Verordnungen zum Einheitspatent und zu Übersetzungsregelungen und ein Übereinkommen über ein Einheitspatentgericht (EPGÜ) enthält, will:

- einheitliche rechtliche Rahmenbedingungen bereitstellen, nach denen Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit in Bezug auf die Herstellung und den Vertrieb von Produkten über nationale Grenzen hinweg anpassen können und die dem Unternehmer eine größere Entscheidungsfreiheit und mehr Geschäftsmöglichkeiten bieten;
- einen leichteren, weniger kostspieligen und rechtssicheren Zugang zum Patentsystem schaffen und damit den wissenschaftlich-technischen Fortschritt und die Funktionsweise des Binnenmarktes fördern;
- die Durchsetzung und Verteidigung von Patenten durch ein einziges einheitliches Patentgericht erleichtern, das über die Patentverletzung und die Nichtigkeit eines Einheitspatents für alle EU-Staaten entscheidet, in denen das Einheitspatent wirksam ist.

Tatsächlich ist das Patentrecht bereits seit jeher ein international stark harmonisiertes Rechtsgebiet, das weitestgehend einheitlichen Standards folgt. Bereits 1883 wurden mit der Pariser Verbandsübereinkunft (PVÜ), der etwa 174 Staaten beigetreten sind, sowie mit den Standards der WTO (World Trade Organization) internationale Rechtsordnungen für gewerbliche Schutzrechte geschaffen. Durch die herausragende Stellung Deutschlands als Innovationsmotor mit seiner fortschrittlichen Gesetzgebung und international anerkannten Behörden war und ist Deutschland an der Entwicklung ausländischer Patentsysteme (z. B. in Japan, Korea und China) sehr aktiv beteiligt. Daher sind die patentrechtlichen Vorschriften und das Verfahren zur Erlangung und Durchsetzung von Schutzrechten in diesen Ländern mit deutschen Standards vergleichbar. Durch nationale Besonderheiten weicht zwar die Ertei-

lungs- und Durchsetzungspraxis der Patentämter und Gerichte im Einzelfall bisweilen ab. Dies gilt aber auch für die hiesigen Ämter und Gerichte, deren Entscheidungen in Fragen mit Ermessensspielraum auch von den handelnden Personen abhängen.

Insoweit ist das erste gesetzgeberische Ziel der Schaffung einheitlicher rechtlicher Rahmenbedingungen im Patentrecht an sich bereits seit Jahrzehnten durch internationale Harmonisierung erfüllt. Das Einheitspatent bietet jedoch andere Vorteile für den Schutz von Innovationen im europäischen Raum.

Erlangung eines Einheitspatents

Das Einheitspatent kommt ohne neue Behörde aus, denn das Anmelde- und Erteilungsverfahren wurde dem Europäischen Patentamt (EPA) übertragen. Trotz seines Namens ist das EPA keine EU-Behörde! Für die Anmeldung eines Einheitspatents ist keine eigenständige Patentanmeldung erforderlich, das Anmeldeverfahren ändert sich nicht.

Durchsetzung des Einheitspatents: Einheitspatentgericht

Für die Durchsetzung und Vernichtung eines Einheitspatents wurde das Einheitspatentgericht geschaffen, das in der ersten Instanz eine Zentralkammer in Paris mit Außenstellen in München und London hat. Die Berufungsinstanz hat ihren Sitz in Luxemburg. Patentverletzungsklagen können in der ersten Instanz auch vor Lokal- und Regionalkammern am Ort der Verletzungshandlung sowie am Sitz des Beklagten erhoben werden.

Nach deutscher Praxis werden Patentverletzungsverfahren vor den Patentstreitkammern der örtlichen Landgerichte getrennt von Nichtigkeitsklagen behandelt, die in der Regel als Antwort auf einen Patentverletzungsstreit initiiert und vor dem Bundespatentgericht geführt werden.

Die Lokal- und Regionalkammern können nach Anhörung der Parteien selbst entscheiden, ob sie zusammen mit einer Patentverletzungsklage eine vom Beklagten erhobene Nichtigkeitsklage gegen das geltend gemachte Patent selbst behandeln, die Nichtigkeitsklage der Zentralkammer mit oder ohne Aussetzung des Verletzungsstreits überlassen oder sogar den gesamten Rechtsstreit an die Zentralkammer übertragen.

Für den Fall, dass eine Partei Nichtigkeitsklage vor der Zentralkammer erhoben hat, bleibt die Zuständigkeit der Lokal- und Regionalkammern für eine nachfolgende Verletzungsklage neben der Zuständigkeit der Zentralkammer bestehen. Der Patentinhaber kann somit wählen, ob er nach Angriff seines Patents durch eine Nichtigkeitsklage eine Patentverletzungsklage ebenfalls vor der Zentralkammer erhebt oder diese getrennt – wie bislang in Deutschland üblich – durch eine zuständige Lokal- oder Regionalkammer führen lässt.

Das Einheitspatentgericht ist multinational mit Richtern besetzt. Eine positive Besonderheit ist, dass den Spruchkammern vergleichbar zum deutschen Bundespatentgericht neben rechtlich qualifizierten Richtern auch technisch qualifizierte Richter angehören. Damit soll sichergestellt werden, dass die Verfahren auch ohne technischen Sachverständigen qualifiziert und zügig durchgeführt werden können.

In Verfahren vor den Lokal- und Regionalkammern können die Parteien zudem beantragen, dass ein technisch qualifizierter Richter mit Fachkenntnis auf dem betreffenden Gebiet als weiterer Richter hinzugezogen wird. Dies ist im Vergleich zum derzeitigen deutschen Verfahren, bei dem Patentverletzungsprozesse in den ersten beiden Instanzen in der Regel auch bei komplexer technischer Materie ohne Sachverständigen allein durch Juristen durchgeführt werden, ein positives Novum.

Die Verfahrenssprache vor dem Zentralgericht ist die Sprache des erteilten Patents. Vor den Lokal- und Regionalkammern ist die Verfahrenssprache regelmäßig die Amtssprache des Mitgliedsstaates, in dem sich die Lokal- oder Regionalkammer befindet. Die Parteien können jedoch auch die Sprache des erteilten Patents als Verfahrenssprache wählen, sofern das Gericht hiermit einverstanden ist. Ansonsten können die Parteien die Verweisung an die Zentralkammer beantragen.

Vorteile des Einheitspatents

Das Einheitspatent zerfällt nicht wie das bisherige europäische Patent in eine Anzahl von nationalen Patenten. Daher muss das Einheitspatent nicht in ausgewählten Ländern validiert werden. Damit wird der bisherige Aufwand für Übersetzungen der Patentansprüche und teilweise der gesamten Beschreibung gespart. Zudem können die Jahresgebühren für die einzelnen nationalen Patente eingespart werden. Stattdessen ist eine einzige Jahresgebühr zu zahlen, die im Vergleich zu einer statistischen Anzahl nationaler Patente voraussichtlich günstiger sein wird.

Für eine Übergangszeit von sieben Jahren muss lediglich ein begrenzter Übersetzungsaufwand betrieben werden. Ein in der deutschen Sprache erteiltes Einheits-

patent muss ins Englische übersetzt werden. Ansonsten muss ein in englischer Sprache erteiltes Patent in eine andere Amtssprache (Deutsch oder Französisch) übersetzt werden. Dies gilt allerdings nur so lange, bis zuverlässige automatisierte Übersetzungen zur Verfügung stehen. Hieran arbeiten die Europäische Union und das Europäische Patentamt mit Hochdruck.

Der wesentliche Vorteil des Einheitspatents liegt damit in den erheblich reduzierten Kosten.

Ein weiterer Vorteil ist, dass das einheitliche Patent vor dem Einheitspatentgericht mit Wirkung für die gesamten teilnehmenden Mitgliedsstaaten in einem einzigen Verfahren durchgesetzt werden kann.

Mögliche Nachteile des Einheitspatents

Für den Patentinhaber ist es trotz der Kostenersparnis möglicherweise von Nachteil, dass über das Einheitspatent im Patentverletzungsverfahren und im Nichtigkeitsverfahren durch ein einziges Gericht mit nur einer Berufungsinstanz insgesamt entschieden wird. Ein Widerruf eines Einheitspatents führt damit zum vollständigen Verlust des Patentschutzes in allen teilnehmenden Mitgliedsstaaten. Derzeit hat ein nationales Patentverletzungsverfahren und ein nationales Nichtigkeitsverfahren nur Auswirkungen auf den nationalen Anteil eines europäischen Patents. Die weiteren nationalen Patentanteile eines europäischen Patents bleiben in den anderen Ländern im Falle eines Widerrufs eines nationalen Patentanteils in Kraft. Durch unterschiedliches nationales Recht und unterschiedliche Rechtspraktiken kann es in einzelnen nationalen Verfahren zu demselben Sachverhalt durchaus zu abweichenden Entscheidungen in den einzelnen Ländern kommen. Durch ein Patentverletzungsverfahren in einem Land aus einem nationalen Patentanteil werden derzeit somit nicht die anderen nationalen Patentanteile gefährdet.

Dies ist bei einem Einheitspatent grundlegend anders. Im Nichtigkeitsverfahren wirkt der Widerruf des Einheitspatents insgesamt auf das einheitliche Patent in allen teilnehmenden Mitgliedsstaaten.

Für den Patentinhaber kann es daher unter Umständen insbesondere in der langen Übergangszeit strategisch interessanter sein, keinen Antrag auf einheitliche Wirkung zu stellen und die höheren Kosten nationaler Patentanteile in Kauf zu nehmen. Es ist zudem abzuwarten, ob die Richter des Einheitspatentgerichts nach Qualifikationen oder zumindest auch nach nationalem Proporz benannt werden.

Handlungsoptionen

Nachdem die bereits in Kraft getretenen Verordnungen über das Einheitspatent durch Inkrafttreten des EPGÜ anwendbar geworden sind – voraussichtlich in 2014/2015 – kann innerhalb eines Monats nach Bekanntmachung des Hinweises auf die Erteilung eines europäischen Patents ein „Antrag auf einheitliche Wirkung“ gestellt werden.

Bei diesem Antrag ist insbesondere in der Übergangszeit genau zu prüfen, welche Mitgliedsstaaten der Europäischen Union bis dahin tatsächlich durch Ratifizierung Schutz für das europäische Patent mit einheitlicher Wirkung bieten. Für die übrigen Mitgliedsstaaten des Europäischen Patentübereinkommens (EPÜ) einschließlich der Nicht-EU-Länder – wie der Schweiz, Norwegen und der Türkei – ist wie bisher eine Validierung erforderlich, falls dort Schutz begehrt wird.

Opt-out und Opt-in für das Bündelpatent

Die Zuständigkeit des Einheitspatentgerichts ist nicht auf die Einheitspatente beschränkt. Es ist auch für alle bereits zuvor erteilten europäischen Patente zuständig. Durch eine Opt-out-Erklärung ist es möglich, die Zuständigkeit des Einheitspatentgerichts für die gesamte Laufzeit des Patents auszuschließen und bei den bisherigen nationalen Zuständigkeiten der Gerichte zu bleiben.

Innerhalb einer Übergangszeit von sieben Jahren nach Inkrafttreten des Europäischen Patentgerichtsübereinkommens ist daher dringend anzuraten, dass Unternehmen ihr gesamtes Portfolio europäischer Patente sorgfältig darauf überprüfen, ob die Zuständigkeit des Einheitspatentgerichts ausgeschlossen werden soll (Opt-out) oder nicht. Eine solche gebührenpflichtige Erklärung wird in das Register des Einheitspatentgerichts eingetragen und kann jederzeit wieder zurückgenommen werden (Opt-in).

Die Opt-out- und Opt-in-Erklärung sind möglich, sofern noch keine Klage bei einem zuständigen Gericht eingereicht wurde. Somit ist es wichtig, den Zeitpunkt der Anwendbarkeit des Patent-Reform-Paketes (etwa 2014/2015) zu überwachen.

FAZIT

Mit dem Einheitspatent wird in Zukunft eine vergleichsweise preiswerte Möglichkeit bereitgestellt, um für die meisten Mitgliedsstaaten der Europäischen Union ein Patent zu erhalten, das dann in einem einzigen Verfahren mit Wirkung für die teilnehmenden EU-Mitgliedsstaaten durchgesetzt werden kann. Ungewiss ist, wie sich die Entscheidungspraxis des Einheitspatentgerichts entwickelt. Dies wird stark von dessen Besetzung abhängen. Inhaber europäischer Patente sollten daher sorgfältig abwägen, ob sie ihre bereits erteilten europäischen Patente dem neuen Einheitspatentgericht „ausliefern“ oder nicht (Opt-in/Opt-out). Nach der Erteilung eines europäischen Patents ist ferner abzuwägen, ob ein „Antrag auf einheitliche Wirkung“ zur Erlangung eines Einheitspatents gestellt werden soll oder ob dem bisherigen Bündelpatent mit seinen einzelnen nationalen Patenten der Vorzug gegeben wird. Aufgrund der unterschiedlichen Interessenslagen ist kein pauschaler Rat möglich. Vielmehr ist eine sorgfältige Abwägung der Vor- und Nachteile erforderlich. Das Einheitspatent und das Einheitspatentgericht bieten jedenfalls interessante Optionen.

Die übertragende **Sanierung** im **Insolvenzverfahren**

Dr. iur. Thorsten Fuest | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Dr. iur. Holger Theurich | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte | Steuerberater | Insvolenzverwalter, Bielefeld

Die aktuelle Wirtschaftslage spült nach wie vor eine Vielzahl substanzreicher Verfahren in den Anwendungsbereich der Insolvenzordnung. Die Charakteristik der aktuellen Krise liegt dabei in den internationalen Verflechtungen der Finanz- und Warenmärkte und führt im Ergebnis dazu, dass es wesentlich schwieriger geworden ist, finanzstarke, markterfahrene Investoren zu finden und maßgeschneiderte Fortführungslösungen für in Schieflage geratene Unternehmen zu entwickeln. Indes hat der Gesetzgeber der Fortführung des krisenbehafteten Unternehmens den Vorrang vor seiner Zerschlagung eingeräumt und dem vorläufigen Insolvenzverwalter mit § 21 InsO einen bunten Strauß von Sicherungsmaßnahmen an die Hand gegeben.

Mit der übertragenden Sanierung besteht neben dem Planverfahren und der Eigenverwaltung ein gesetzlich zwar nur rudimentär geregeltes Fortführungsinstrument, das in seiner Wirkung jedoch dem gesetzlichen Auftrag entspricht und wegen seiner Flexibilität in der Praxis besonders häufig eingesetzt wird.

Begriffsdefinition

Der Begriff Sanierung hat in den letzten Jahren vor allem im Zusammenhang mit großen Restrukturierungsmaßnahmen und überregionalen Insolvenzverfahren weite Verbreitung gefunden. Dabei muss die übertragende Sanierung zunächst von dem häufig synonym verwendeten Begriff der Unternehmenssanierung abgegrenzt werden.

Mit Unternehmenssanierung wird allgemein die Gesamtheit aller Maßnahmen umschrieben, die geeignet und erforderlich sind, ein Unternehmen aus einer Situation herauszuführen, in der sein Fortbestand gefährdet ist. Betriebswirtschaftlich wird unter Sanierung die Wiederherstellung der Markt- und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens verstanden.

Bei der übertragenden Sanierung geht es hingegen nicht um den Fortbestand der rechtlichen Form des Unternehmens. Vielmehr werden die gesunden Teile aus der insolventen Gesellschaft herausgelöst und auf einen anderen, hinreichend kapitalisierten Rechtsträger („Auffanggesellschaft“) übertragen. Der alte Unternehmensträger bleibt mit den nicht übertragenen Aktiva weiterhin Gegenstand der Insolvenzmasse. Die Veräußerung des Unternehmens stellt hierbei eine Spielart der Verwertung des schuldnerischen Vermögens dar und ist damit vom Zweck des Insolvenzverfahrens (§ 1 InsO) gedeckt.

Anders als beim sogenannten „Share Deal“, der sich prinzipiell als ein Kauf- und Übertragungsvertrag verbunden mit einer gesellschaftsrechtlichen Beteiligung am bisherigen Unternehmensträger (z. B. GmbH, AG) darstellen lässt, bleibt die Gesellschaftsstruktur des insolventen Unternehmensträgers unverändert. Die Verteilung der Geschäftsanteile und des Stammkapitals erfährt im Rahmen der übertragenden Sanierung somit keine Veränderung. Allein der Geschäftsbetrieb wird in eine gesunde Rechtsfigur überführt.

In Abgrenzung hierzu ist eine aus dem Rechtsraum des Common Law stammende Sanierungsmöglichkeit im Rahmen eines sogenannten „Dept Equity Swap“ zu nennen. Dieses Sanierungsprinzip unterscheidet sich von den vorgenannten Varianten vor allem dadurch, dass die Gläubiger der Gesellschaft ihre Forderungen gegen das (drohend) insolvente Unternehmen gegen eine Beteiligung eintauschen. Das Grundprinzip ist die Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital, wodurch eine Unterbilanz oder gar Überschuldung der Gesellschaft beseitigt und die Gesellschaft außerdem von Zinslasten befreit werden kann.

Altverbindlichkeiten, Haftungsfragen

Da das primäre Ziel der übertragenden Sanierung die Erhaltung des Unternehmens bzw. Teilen davon ist, hat sie nur mittelbaren Einfluss auf die Befriedigung der sogenannten Altverbindlichkeiten, d. h. Verbindlichkeiten des abgebenden Unternehmensträgers. Der insolvente Unternehmensträger bleibt weiterhin alleiniger

Schuldner der bisherigen Gläubiger. Diese haftungsrechtliche Privilegierung des Erwerbers führt in der Praxis regelmäßig zur höheren Befriedigung der Altgläubiger. Denn die Übernahme der lastenfreien Aktiva eines werbenden Unternehmens vollzieht sich auf der Grundlage der sogenannten Fortführungswerte, welche die andernfalls erzielbaren Liquidationsansätze in aller Regel deutlich übersteigen.

An dem Ergebnis der Haftungsprivilegierung ändert auch die Vorschrift des § 25 HGB nichts, soweit der Erwerb aus einem Insolvenzverfahren heraus erfolgt. Zwar kommen bei der rechtlichen Ausgestaltung der Auffanggesellschaft grundsätzlich alle Rechtsformen der Personen- und Kapitalgesellschaften in Betracht, sodass aus handelsrechtlicher Sicht die Vorschrift des § 25 HGB entscheidende Bedeutung erlangt. Allerdings stellt der Erwerb vom Insolvenzverwalter keinen Erwerb im Rechtssinne des § 25 HGB dar, weshalb eine handelsrechtliche Haftung des Erwerbers sich daraus nicht entwickeln kann. Wichtig ist nur, dass sich das Kauf- und Übertragungsgeschäft nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens vollzieht.

Einen weiteren Problemkreis stellt die steuerliche Haftung gemäß § 75 AO dar. Durch die nicht hinreichende Beachtung dieser Norm kann sehr schnell ein hoher finanzieller Schaden für die Auffanggesellschaft entstehen. Absatz 1 der Vorschrift bestimmt nämlich die grundsätzliche Haftung des Betriebsübernehmers für bestehende Steuerschulden. Als solche kommen alle Betriebssteuern in Betracht, die seit Beginn des letzten vor der Übereignung liegenden Kalenderjahres entstanden sind, wie Gewerbe-, Umsatz-, Lohn- und sonstige Verbrauchsteuern. Keine Haftung besteht hingegen für Einkommen-, Körperschaft-, Erbschaft-, Grunderwerb-, Wechsel- und Kraftfahrzeugsteuer, soweit das Krisenunternehmen Steuerschuldner ist bzw. war. Erwirbt die Auffanggesellschaft Grundstücke oder Fahrzeuge vom Krisenunternehmen, so haftet sie als (neue) Steuerschuldnerin für die Grund- bzw. Kraftfahrzeugsteuer.

Aber auch hier schafft das Insolvenzverfahren Erleichterungen: § 75 Abs. 2 AO macht von der Haftung für Betriebssteuern insoweit eine Ausnahme, als diese beim Erwerb aus einer Insolvenzmasse nicht eintritt. Damit besteht Gleichlauf zwischen der Gesetzeslage gemäß § 75 AO und der ständigen Rechtsprechung zum § 25 HGB. Der haftungsfreie Erwerb vom vorläufigen Insolvenzverwalter ist ebenfalls möglich. Da es sich allerdings nicht um einen Erwerb aus der Insolvenzmasse handelt, bleibt die Haftung des § 75 Abs. 1 AO grundsätzlich bestehen. Der Haftungsausschluss des Abs. 2 greift in solchen Fällen nur dann, wenn das Krisenunternehmen mit Zustimmung des Insolvenzgerichts veräußert wird und sich die Eröffnung des Insolvenzverfahrens der Veräußerung unmittelbar anschließt. Ist die Eröffnung des Insolvenzverfahrens demnach zu erwarten oder steht diese kurz bevor, empfiehlt es sich, Rücksprache mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter und dem Insolvenzgericht zu halten, um die Möglichkeit einer Übernahme ohne die Haftung des § 75 Abs. 1 AO zu erörtern.

Personalfragen

Eine große Bedeutung kommt im Rahmen des Betriebsübergangs dem § 613a BGB zu. Nach dieser Vorschrift gehen die Arbeitsverhältnisse mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über. Dies gilt grundsätzlich auch bei einem Betriebsübergang in einem Insolvenzverfahren. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) schränkt die Haftung des Betriebserwerbers im Rahmen des Insolvenzverfahrens jedoch ein. Es hat dem Grundsatz der Gleichbehandlung aller Gläubiger den Vorrang vor einer umfassenden Haftung des Betriebserwerbers für Altverbindlichkeiten eingeräumt. Forderungen der Arbeitnehmer, die vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstanden sind, können von diesen demnach nur zur Insolvenztabelle angemeldet werden und nehmen dann am Schluss des Verfahrens an der Quotenverteilung teil. Ausgenommen sind hiervon Urlaubsansprüche, die nach Auffassung des BAG nicht einem bestimmten Zeitraum zuzuordnen sind, sodass die Erfüllungspflicht mit dem Übergang des Arbeitsverhältnisses den Erwerber trifft. In den meisten Fällen ist die Sanierung mit einem Personalabbau verbunden. Die arbeitsrechtlichen Vorschriften behalten auch im Rahmen eines Insolvenzverfahrens ihre Gültigkeit, nur modifiziert durch die §§ 113 ff. InsO. Dies hat insbesondere die Verpflichtung des Insolvenzverwalters zur Folge, den auf der Grundlage eines Erwerberkonzeptes geplanten Personalabbau mit einem vorhandenen Betriebsrat verhandeln zu müssen. Sofern nämlich eine Betriebsänderung im Sinne der §§ 111 ff. BetrVG vorliegt, hat der Insolvenzverwalter in Interessenausgleichsverhandlungen mit dem Betriebsrat einzutreten. Lediglich beim Scheitern dieser Verhandlungen sieht die Insolvenzordnung Erleichterungen vor, die allerdings in der Praxis kaum eine Rolle spielen. Denn auch die nach einem Scheitern der Verhandlungen vorgesehenen Alternativwege der Insolvenzordnung bringen einen Zeitverlust mit sich, der allgemein die Sanierungsbemühungen zum Scheitern bringt. Dieser auf beiden Betriebsparteien liegende Druck führt in vielen Fällen zu einer Einigung.

FAZIT

Infolge der rechtssicher gestaltbaren Trennung des Unternehmens von seinem insolventen Rechtsträger ist die übertragende Sanierung für Investoren weiterhin attraktiv. Positive Erfahrungen mit den Möglichkeiten der Eigenverwaltung im Rahmen des neuen Schutzschirmverfahrens zeigen allerdings, dass die Bandbreite der Erhaltungsmechanismen zunimmt und den Beteiligten zusätzliche Gestaltungsspielräume eröffnet werden.

Chancen und Risiken der **Eigenverwaltung**

Erweiterte Möglichkeiten zur Sanierung von Unternehmen im Insolvenzverfahren

Manuel Sack | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte, Steuerberater, Insolvenzverwalter, Hannover

Seit das „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen“ (ESUG) am 01.03.2012 in Kraft getreten ist, ist eine geradezu inflationäre Zunahme von sogenannten Eigenverwaltungsverfahren festzustellen. Gerade prominente Fälle wie beispielsweise der Suhrkamp-Verlag haben diese Verfahrensart, die in der Vergangenheit eher ein Schattendasein gefristet hat, in den Fokus des öffentlichen Interesses gerückt. Durch das ESUG wurde der Zugang zur Eigenverwaltung wesentlich erleichtert, um nach dem Willen des Gesetzgebers die Eintrittshürde ins Insolvenzverfahren zu verringern und so die frühzeitige/rechtzeitige Antragstellung zu fördern. Damit einhergegangen sind aber auch neue Verantwortlichkeiten und Risiken, derer sich die handelnden Personen bewusst sein sollten. Bei der Eigenverwaltung ist zwischen zwei Varianten zu unterscheiden (wobei die nachstehenden Ausführungen für beide Ausformungen Geltung haben):

„Schutzschirmverfahren“

Das in § 270b InsO normierte sogenannte „Schutzschirmverfahren“ wurde durch das ESUG neu in die Insolvenzordnung eingefügt. Dieses kann der Schuldner beantragen, wenn zum Zeitpunkt der Antragstellung lediglich drohende Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung vorliegen und eine Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist. Dies hat der Schuldner durch eine dem Antrag beizufügende Bescheinigung einer in Insolvenzsachen erfahrenen Person zu belegen. Liegen die genannten Voraussetzungen vor, ordnet das Insolvenzgericht die vorläufige Eigenverwaltung an und setzt dem Schuldner eine Frist von maximal drei Monaten zur Vorlage eines Insolvenzplanes, um das Unternehmen zu sanieren.

Gleichzeitig bestellt das Insolvenzgericht einen vorläufigen Sachwalter, der den Schuldner während der Eigenverwaltung überwacht. Schlägt der Schuldner einen bestimmten Sachwalter vor, hat das Gericht diesem Vorschlag zu folgen, soweit dieser nicht für die Übernahme des Amtes ungeeignet ist. Das Insolvenzgericht kann die Befugnisse des vorläufigen Sachwalters unterschiedlich gestalten. Häufig wird von der Übertragung der Kassenführung (§ 275 InsO) Gebrauch gemacht. Das Recht zur Begründung von (Masse-)Verbindlichkeiten im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit steht regelmäßig weiter dem Schuldner zu.

Entgegen verbreiteter Missverständnisse handelt es sich auch beim „Schutzschirmverfahren“ um ein Insolvenzverfahren, das regelmäßig in eine Eröffnung mündet. Soweit fristgerecht ein Insolvenzplan vorgelegt werden kann, wird das Insolvenzgericht mit Insolvenzeröffnung regelmäßig die Eigenverwaltung beibehalten.

Da die Geschäftsführung das Unternehmen und den Markt i. d. R. besser kennt als der Insolvenzverwalter, kann die Eigenverwaltung eine Sanierung befördern. Sie setzt aber ein im Kern sanierungsfähiges Unternehmen voraus.

Wesentliche Vorteile des Schutzschirmverfahrens werden unter anderem in der positiveren Außendarstellung (der Schuldner ist bei Antragstellung eben nicht zahlungsunfähig) sowie in der weitgehenden Einflussnahme auf die Person des (vorläufigen) Sachwalters gesehen. Die Erfahrungen seit Inkrafttreten des ESUG zeigen allerdings eine erhebliche Verunsicherung auf Kunden- und Lieferantenseite, die mit dem neuen Instrument noch nicht hinlänglich vertraut sind und in der Vergangenheit oftmals den mit erheblichen Kompetenzen ausgestatteten (vorläufigen) Insolvenzverwalter als neutralen Gewährsmann für eine rechtssichere Abwicklung betrachtet haben. Diesen Bedenken wird in der Praxis zunehmend durch die Hinzuziehung von in Insolvenzsachen erfahrenen Personen als Sanierungsgeschäftsführer begegnet.

Eigenverwaltung

Nach altem Recht konnte die Eigenverwaltung erst mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens angeordnet werden. Im Antragsverfahren hingegen war zwingend ein vorläufiger Insolvenzverwalter zu bestellen. Die mit der Eigenverwaltung erhoffte Außenwirkung wurde dementsprechend durch die zwingenden Vorgaben für das Antragsverfahren konterkariert. Die praktische Bedeutung der Eigenverwaltung war folglich in der Vergangenheit minimal.

Foto: panthermedia/bowie15

Das neue Recht ermöglicht gemäß § 270a InsO nunmehr bereits im Antragsverfahren eine (vorläufige) Eigenverwaltung. Anders als im „Schutzschirmverfahren“ kann diese Verfahrensart auch bei bereits eingetretener Zahlungsunfähigkeit gewählt werden. Einem Vorschlag des Schuldners für die Person des Sachwalters muss das Gericht jedoch nicht folgen. Hier wird aber regelmäßig durch einen vorläufigen Gläubigerausschuss, Einfluss auf die Sachwalterauswahl genommen. Ansonsten gelten die obigen Ausführungen zum „Schutzschirmverfahren“ auch für die (vorläufige) Eigenverwaltung.

Risiken für die eigenverwaltende Geschäftsführung

Weitgehend ungeklärt und gerichtlich noch nicht entschieden sind bislang mögliche Haftungsrisiken, denen sich die Beteiligten im Eigenverwaltungsverfahren aussetzen. Nach den Erfahrungen des Verfassers, der bereits mehrfach Eigenverwaltungsverfahren in unterschiedlicher Funktion begleitet hat, ist es geradezu erschütternd, mit welcher Blauäugigkeit teilweise versucht wird, durch das Eigenverwaltungsverfahren zu gehen.

Folgendes zur Klarstellung und Orientierung: Im Regelverfahren trägt der (vorläufige) Insolvenzverwalter die Verantwortung dafür, dass eine gesetzeskonforme und dem Zweck des Insolvenzverfahrens entsprechende Verwaltung erfolgt. In der Eigenverwaltung trifft diese Verantwortung – jenseits der Überwachungsfunktion des (vorläufigen) Sachwalters – den Schuldner selbst bzw. seine Organe. Mit Antragstellung findet also eine Zäsur statt: Der Schuldner bzw. seine Organe haben sich ab diesem Zeitpunkt an den Verfahrenszielen der InsO – also insbesondere der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung – zu orientieren.

Dass die Verfahrensziele der InsO dabei häufig im Widerstreit zu den Interessen der Gesellschafter stehen, ist offensichtlich. Rechtlich hat der Gesetzgeber dies durch die Regelung des § 276a InsO gelöst, in dem eine Einflussnahme von Gesellschaftern, Aufsichtsräten u. ä. auf die Geschäftsleitung ausgeschlossen wird. Auch die Abberufung von Geschäftsführungsorganen, die pflichtgemäß die Gläubigerinteressen über die der Gesellschafter stellen, ist ohne Zustimmung des Sachwalters ausgeschlossen.

Schwierig wird es jedoch spätestens dann, wenn Geschäftsführung und Gesellschafter auch nur teilweise personenidentisch sind. Nach dem gesetzgeberischen Konzept muss auch der Gesellschafter-Geschäftsführer seine Gesellschafterinteressen hinter die der Gläubiger zurückstellen. Es ist offensichtlich, dass hier fast Unmögliches verlangt wird. Doch damit nicht genug. Die eigenverwaltende Geschäftsführung erhält mit Antragstellung Aufgaben zugewiesen, die im Regelverfahren der (vorläufige) Insolvenzverwalter übernimmt. Es bedarf keiner tiefer gehenden Erläuterung, dass in der weit überwiegenden Zahl der Fälle die Personen in der Unternehmensleitung weder über die Ausbildung noch über die Erfahrung verfügen, um diesen sich kurzfristig stellenden Anforderungen gerecht zu werden. Die Folge sind kaum kalkulierbare Haftungsrisiken – und zwar sowohl zivil- als auch strafrechtlicher Natur.

Die Lösung für dieses Dilemma liegt auf der Hand. In nahezu allen professionell vorbereiteten Eigenverwaltungsverfahren rücken Insolvenzrechtsspezialisten, häufig sogar erfahrene Insolvenzverwalter, in die Geschäftsführung auf, um eine gesetzeskonforme Verwaltung zu gewährleisten und Haftungsgefahren von der bisherigen Geschäftsführung abzuhalten. Dass dies nicht zum „Nulltarif“ erfolgt, versteht sich von selbst. Der vermeintliche Kostenvorteil der Eigenverwaltung (der Sachwalter erhält eine deutlich geringere Vergütung als ein Insolvenzverwalter) kann so im schlimmsten Fall ins Gegenteil umschlagen.

Risiken für die Gesellschafter

Auch aus Gesellschaftersicht resultieren aus den Regelungen des ESUG neue Risiken. Ein wesentliches Hindernis bei Sanierungen war in der Vergangenheit die fehlende Zugriffsmöglichkeit der Gläubigergesamtheit auf die Gesellschaftsanteile an dem Rechtsträger des insolventen Unternehmens. Ein Insolvenzplan gegen den Willen der Gesellschafter war damit in der Vergangenheit praktisch ausgeschlossen. Das neue Recht ermöglicht hingegen in § 225a InsO die Durchführung von Kapitalmaßnahmen im Rahmen eines Insolvenzplanes bis hin zum sogenannten „Debt Equity Swap“ (Umwandlung von Verbindlichkeiten in Gesellschaftsanteile) auch gegen den Willen von (Alt-)Gesellschaftern. In der Vergangenheit für die Gesellschafter bestehendes Blockade- / Verhandlungspotenzial wurde so deutlich reduziert. Verbunden mit der oben dargestellten Entkoppelung von Gesellschafterinteressen und den Pflichten der Geschäftsleitung ergeben sich aus Gesellschaftersicht bedenkliche Szenarien. So sind heute bereits erste Verfahren bekannt, deren wesentliches Ziel die Bereinigung / Neuordnung der Gesellschafterstruktur war. Denkbar sind auch Konstellationen, in denen Gesellschafter und Geschäftsleitung einvernehmlich bei Antragstellung einen gemeinsamen Sanierungsplan verfolgen, im Laufe des Verfahrens dieses Einvernehmen entfällt und die Sanierung ohne die Gesellschafter stattfindet, diese „ihr“ Unternehmen also verlieren.

Neuregelungen steigern die Attraktivität, aber auch die Risiken von Sanierungen im Insolvenzverfahren
Die durch das ESUG eingeführten Regelungen stellen ein Instrumentarium zur Verfügung, das die Sanierung im Insolvenzverfahren aus Sicht der betroffenen Unternehmen deutlich attraktiver macht. Die Kehrseite sind erhebliche Haftungsrisiken für die Geschäftsführung sowie Verlustrisiken für die Eigentümer.

Die Generation Y verändert die Wirtschaft

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

Jutta Geisler
Businesscoach und Trainerin
GeislerConsulting, Bielefeld

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

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

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

Im „War for Talents" dem Fachkräftemangel trotzen

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

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

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

Generationen-Workshops als 1. Step

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

Miteinander reden, offener Austausch, gemischte Generationen-Teams und gemeinsame Projekte können die unterschiedlichen Wertediskussionen überwinden. Dazu ein treffendes Zitat des 52 Jahre alten Wolfgang Goebel, Personalvorstand von McDonald's:

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

Foto: panthermedia/tea

Autorenübersicht

BDO AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Viktoriastr. 16 – 20, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 52084-0
Telefax 0521 52084-84

bielefeld@bdo.de
www.bdo.de

Autor: Dr. Eckhard Groß (S. 24–25)

BKS
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Elsa-Brändström-Straße 7, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 2993-200
Telefax 0521 2993-205

info@bks-rechtsanwaelte.de
www.bks-rechtsanwaelte.de

Autor: Alexander Kirchner (S. 15–16)

BRINKMANN & PARTNER
Rechtsanwälte Steuerberater
Insolvenzverwalter
Gerichtstraße 3, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 944176-0
Telefax 0521 944176-222

bielefeld@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de

Autoren: Dr. Thorsten Fuest,
Dr. Holger Theurich (S. 30–31),
Manuel Sack (S. 32–33)

CONCEPTAX Siekmann, Janell und Partner
Wirtschaftsprüfer | Steuerberater | Rechtsanwalt
Hellerweg 28, 32052 Herford
Telefon 05221 9831-0
Telefax 05221 9831-40

info@conceptax.de
www.conceptax.de

Autoren: Thomas Lilienthal,
Ralf Steingröver (S. 26)

GEISLERCONSULTING
Meller Straße 2, 33613 Bielefeld
Telefon 0521 9151-120
Telefax 0521 9676-141

info@geisler-consulting.de
www.geisler-consulting.de

Autorin: Jutta Geisler (S. 34)

Gramm, Lins und Partner
Patent- und Rechtsanwaltssozietät GbR
Freundallee 13a, 30173 Hannover
Telefon 0521 515120-0
Telefax 0521 515120-88

hannover@grammpatent.de
www.grammpatent.de

Autor: Joachim Gerstein (S. 27–29)

HLB Dr. Stückmann und Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Elsa-Brändström-Straße 7, 33602 Bielefeld

Telefon 0521 2993-00
Telefax 0521 2993-05

info@stueckmann.de
www.stueckmann.de

Autoren: Dr. Oliver Middendorf (S.15–16),
Mike Rickermann,
Regina Schmidt (S. 16–17)

HPS Birke und Partner
Rechtsanwälte – Steuerberater
Kaiserstraße 4, 32545 Bad Oeynhausen
Telefon 05731 869479-0
Telefax 05731 869479-9

info@hps-consulting.de
www.hps-steuerberater.de

Autor: Sebastian Birke (S. 14)

HPS Steuerberatungsgesellschaft mbH
Bäckerstraße 9, 32052 Herford
Telefon 05221 1053-0
Telefax 05221 1053-53

info@hps-consulting.de
www.hps-steuerberater.de

Autor: Martin Schrahe (S. 12–13),

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Kreuzstraße 35, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 96497-0
Telefax 0521 96497-464

uwe.hohage@de.pwc.com
www.pwc.de

Autoren: Dr. Alexandra Maßbaum,
Christian Westmeier (S. 18–19),
Andreas Stephan Ernst,
Maik Pörschke (S. 19),
Arthur Jagiella,
Katrin von Quistorp (S. 20–21),
Dr. Uwe Hohage,
Carsten W.-H. Hüning (S. 22–23)

Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold eG
Neuer Platz 1, 33098 Paderborn
Telefon 05251 294-0
Telefax 05251 294-188

info@volksbank-phd.de
www.volksbank-phd.de

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

Die nächste Ausgabe erscheint im Januar 2015

Bankverein Werther

Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

WIR SPRECHEN TEUTO. SEIT 1877.
Auch am Alten Markt 12 in Bielefeld.

www.bankverein-werther.de

www.volksbank-phd.de

Internationales Geschäft

Landwirtschaft

800 Mitarbeiter

Mittelstandsfinanzierung

226.000 Kunden

Private Banking

4.100.000.000 Euro Bilanzsumme

Zins- und Währungsmanagement

Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz

103.000 Eigentümer

Freie Berufe

Zahlungssysteme

Seit mehr als 150 Jahren Ihre Mittelstandsbank.

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold