

Finanzen Steuern Recht

RATGEBER FÜR UNTERNEHMEN

Nachfolgeregelung
Potenziale erkannt?

Geschäftsführerhaftung
Risiken durch NIS2

Externer IT-Betrieb
Vorteile durch Outsourcing

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

Jahresausgabe

Nr. 19

Herausgeber (V. i. S. d. P.)

mediaworld GmbH
 Timo Grän, Martin Voß

Verlag

mediaworld GmbH
 Agentur für Marketing & Verlag
 Bankplatz 8 | 38100 Braunschweig
 Telefon +49 531 482010-20

info@mediaworldgmbh.de
 www.mediaworldgmbh.de
 www.service-seiten.com

Geschäftsführer

Timo Grän

Schriftleitung

RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung

Florian Bonau, Tanja Kies

Auflage

16.000 Stück

Verteilung

Beilage „IHK Wirtschaft“ (Ausgabe 02/2026)

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 Bearbei-
 tung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen/Projektsteuerung

Timo Grän / Katja Meyer / Florian Bonau

Anzeigentarif

Mediadaten Ausgabe 2026

Titelbild

Adobe Stock/Shodaime

Nächste Ausgabe

Anfang 2027

Hinweis

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

Veröffentlichungen

Timo Grän, GF mediaworld GmbH
 Telefon +49 531 482010-10
 graen@mediaworldgmbh.de



Editorial

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

Veröffentlichungen

- 7 Nachfolgeregelung im Mittelstand
- 10 Die Familienstiftung
- 13 Pflichtteilsansprüche
- 16 Erbschaftsteuer
- 18 Das Ende der GmbH – die Liquidation
- 22 Mikromezzaninfonds
- 24 NIS2 – Geschäftsführerhaftung
- 26 Cyber-Crime – Risiken kennen und im Voraus handeln
- 28 Externer IT-Betrieb in KMU
- 31 Markenschutz in China
- 34 Wenn Entscheidungen unter Druck entstehen
- 36 Weniger Aufwand. Mehr Wirkung im Marketing.
- 38 Besser als jeder Obstkorb – die betriebliche Krankenversicherung
- 40 Aktivrente – eine gute Idee der Politik

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland bleibt herausfordernd. Nach mehreren Jahren einer ausgeprägten wirtschaftlichen Schwächephase, die vielfach als strukturelle Krise beschrieben wird, hat sich 2025 erstmals wieder ein sehr leichtes Wachstum gezeigt – eher ein vorsichtiges Signal als ein echter Durchbruch. Für 2026 rechnen viele Wirtschaftsforschungsinstitute mit einer moderaten, jedoch fragilen Belebung. Klar ist: Der Weg aus der strukturellen Krise hin zu nachhaltiger wirtschaftlicher Stärke ist lang und erfordert mehr als Geduld.

Viele Unternehmen spüren den Druck deutlich. Globale Handelskonflikte, zunehmender internationaler Wettbewerb, weiterhin hohe Energiepreise, der Fachkräftemangel sowie strukturelle Defizite im eigenen Land belasten den Wirtschaftsstandort. Gleichzeitig ist in Teilen der Wirtschaft ein Anstieg von Unternehmensinsolvenzen zu beobachten, und die Dynamik am Arbeitsmarkt hat sich spürbar abgeschwächt – auch wenn dieser insgesamt bislang vergleichsweise stabil bleibt. Diese Entwicklungen verdeutlichen, dass es sich nicht um eine kurzfristige Konjunkturdelle, sondern um eine tiefere wirtschaftliche und strukturelle Krise handelt, auf die tragfähige Antworten gefunden werden müssen.

Gerade jetzt sind klare Entscheidungen gefragt. Reformen bei Sozialabgaben, Infrastruktur, Energieversorgung und Steuerpolitik sind keine politischen Schlagworte mehr, sondern zentrale Voraussetzungen, um die strukturelle Krise zu überwinden und Wettbewerbsfähigkeit, Investitionen sowie Planungssicherheit wieder zu stärken. Deutschland braucht den Mut zur Erneuerung – konsequent, verlässlich und spürbar für die Wirtschaft.

Und dennoch gibt es Anlass zu Zuversicht. Die Stärke unseres Landes lag immer im Unternehmertum: in Innovationskraft, Qualität, Fleiß und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Viele Betriebe beweisen täglich, dass Wandel auch in Zeiten einer strukturellen Krise gestaltbar ist – selbst unter schwierigen Rahmenbedingungen. Investitionen in Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle sowie in die Qualifikation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zeigen, dass Aufbruch möglich ist.

Wir befinden uns damit in einer entscheidenden Phase: Realismus und Optimismus dürfen sich nicht widersprechen. Wer die Krise klar benennt und zugleich den Blick nach vorn richtet, schafft die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

Mit dieser Ausgabe möchten wir Sie dabei unterstützen – mit fundierten Analysen, praxisnahen Impulsen und vor allem kompetenten Ansprechpartnern, die Orientierung geben und Perspektiven aufzeigen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und viel Erfolg bei den anstehenden Entscheidungen.

Herzliche Grüße



Timo Grän



Martin Voß, LL.M.



Timo Grän



Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt



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

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

der Wunsch nach Rechtssicherheit und Vertrauen ist in Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Umbrüche besonders ausgeprägt. Steuern, Finanzen und Recht bilden das Fundament staatlichen Handelns und unternehmerischer Entscheidungen – umso größer ist die Bedeutung verlässlicher und klarer gesetzlicher Rahmenbedingungen.

Rechtssicherheit entsteht nicht allein durch Reformen oder neue Regelungen. Sie setzt vielmehr voraus, dass Gesetze verständlich, konsistent und praktikabel ausgestaltet sind. Häufige Änderungen, komplexe Übergangsregelungen und unbestimmte Rechtsbegriffe stellen hohe Anforderungen an alle Beteiligten und erschweren eine langfristige Planung.

Dem Gesetzgeber kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Verantwortung zu. Qualität und Systematik der Normen sind entscheidend dafür, ob Vertrauen in die Rechtsordnung wachsen kann oder weiter erodiert. Rechtssicherheit ist kein Selbstzweck, sondern eine zentrale Voraussetzung für wirtschaftliche Stabilität und gesellschaftliche Akzeptanz.

Wo es derzeit jedoch häufig mangelt, ist weniger der Wille zur Modernisierung als deren konsequente und praktikable Umsetzung. Statt spürbarer Vereinfachung erleben wir eine wachsende Bürokratie mit zusätzlichen Nachweis- und Dokumentationspflichten. Digitalisierung wird dabei oft nur

additiv gedacht – als zusätzliche Ebene neben bestehenden Strukturen – statt als echte Entlastung.

Exemplarisch zeigt sich dieses Spannungsverhältnis zwischen Anspruch und Wirklichkeit dort, wo der Staat sich selbst Erleichterungen gewährt, während Bürgerinnen, Bürger und Unternehmen gesetzliche Änderungen fristgerecht umzusetzen haben. Mit der jüngst beschlossenen Verschiebung der verpflichtenden elektronischen Bekanntgabe von Steuerbescheiden räumt der Gesetzgeber sich selbst eine zusätzliche Übergangsfrist ein. Begründet wird dies mit dem Ziel, allen Beteiligten mehr Zeit zur Vorbereitung auf die Digitalisierung zu geben und technische Umsetzungshürden abzubauen.

Diese Argumente sind aus verwaltungspraktischer Sicht nachvollziehbar. Gleichwohl entsteht ein irritierender Eindruck. Während Steuerpflichtige regelmäßig termingerecht reagieren müssen, wird eine staatliche Verzögerung als vermeintlicher Vorteil kommuniziert. Das wirft die berechtigte Frage nach der Gleichbehandlung aller Beteiligten auf. Rechtssicherheit lebt nicht zuletzt davon, dass der Staat sich an die Maßstäbe bindet, die er selbst setzt – und diese nicht nur einfordert, sondern auch lebt.

Herzlichst Ihre

Karin Kutz

Fachlicher Beirat

DIPL.-KFM. (FH) JÖRG BODE



Steuerberater

MOHR BODE Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft

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

KARIN KUTZ

Steuerberaterin, Fachberaterin für Internationales Steuerrecht, Mediatorin

APPELHAGEN Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH

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



Fachlicher Beirat

DIRK MANNEBACH

Geschäftsführer CFO

DHS VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG



1990 – 1993
1993
1995
1996 – 2003

Ausbildung zum Versicherungskaufmann (IHK), Braunschweig
Sachbearbeiter bei der Magdeburger Versicherungsgruppe, Hannover
Ausbilderprüfung (IHK), Hannover
Studium der Betriebswirtschaftslehre,
Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel, Standort Wolfsburg
Abschluss: Diplom-Kaufmann

2000 – 2004
2005 – 2014
seit 2014

Berater bei Döhler & Co. Industrierversicherungen, Braunschweig
Geschäftsführer bei Döhler & Co. Versicherungsmakler, Braunschweig
Geschäftsführer bei DHS Versicherungsmakler, Braunschweig

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

Patentanwalt, European Patent Attorney, European Trademark &
Design Attorney

Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH

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



HANS OLOF WÖLBER, LL.M.

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

SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

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



Nachfolgeregelung im Mittelstand

Warum jetzt Handlungsbedarf besteht

Viele Unternehmen stehen vor der Frage, ob sie einen internen Nachfolger finden oder den Betrieb verkaufen sollen. Beides erfordert gute Vorbereitung – egal ob ein guter Kaufpreis erzielt werden soll oder einem Nachfolger die Zukunft des Lebenswerks anvertraut wird.

Der deutsche Mittelstand gilt als Herzstück der Wirtschaft – geprägt von Unternehmerpersönlichkeiten, langfristigem Denken und starkem Kundenfokus. Gleichzeitig steht eine große „Nachfolgeregelungswelle“ an: Bis Ende 2028 wollen rund 500.000 mittelständische Unternehmen die Nachfolge regeln.

Viele Unternehmer im deutschsprachigen Mittelstand behandeln Nachfolge als Thema „für später“. Gleichzeitig verändert sich das Umfeld: In zahlreichen Branchen nimmt die Konsolidierung zu, Investoren agieren international, und Käuferprozesse werden professioneller. Vor diesem Hintergrund ist der Status quo selten neutral. Wer Nachfolgefragen vertagt, setzt – bewusst oder unbewusst – Rahmenbedingungen dafür, wie das Unternehmen im M&A-Markt (Fusionen und Übernahmen) wahrgenommen wird.

1. Status quo bedeutet nicht automatisch Stabilität

Im kleiner und mittlerer Mittelstand hängen Wert und Verhandlungsmacht stark davon ab, wie planbar die Zukunft erscheint. Fehlt eine klare Eigentümerperspektive, entstehen für Außenstehende Interpretationsräume:

- Wie lange bleibt der heutige Inhaber operativ präsent?
- Wie abhängig ist die Organisation von einzelnen Personen?
- Wie sieht die Strategie nach vorne aus? Wie belastbar sind Planung und Forecast?

Solche Fragen sind nicht nur „weiche Faktoren“. Sie wirken auf Risikoaufschläge, Investitionsbereitschaft

und letztlich auf die Bewertung. In der Praxis führt Verzögerung häufig dazu, dass Gespräche spät starten, Optionen eingeengt sind und Prozesse eher reaktiv als gestaltend verlaufen. Gerade Investoren und Käufer erwarten ein Unternehmen, das aus eigener Überzeugung weiß, wohin es will – nicht eines, dessen „Strategie“ davon abhängt, was ein möglicher Käufer später hören möchte. Diese Haltung schwächt die Position im Prozess: Wer keine klare Vision formuliert, überlässt die Wertlogik anderen.

CHRISTIAN STÄHL

GENTIUM GmbH
Braunschweig

MANAGING PARTNER UND GRÜNDER

Christian Stähl ist Managing Partner und Gründer von GENTIUM Partners. Er verfügt über 20+ Jahre Erfahrung in M&A und ist Experte für europäische M&A-Transaktionen im Mittelstand. Er berät mit seinem Team Unternehmer sowie Investoren beim Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf und bei Spezialfinanzierungen. Zuvor war er im internationalen Investmentbanking tätig und bringt Gremium-Erfahrung mit.





2. Konsolidierung, Wachstum und strukturelle Grenzen

In vielen Branchen des deutschen Mittelstands ist Konsolidierung längst Teil der Marktmechanik. Strategische Käufer suchen Skaleneffekte, Marktzugang oder technologische Ergänzungen, während Finanzinvestoren Plattformen aufbauen und diese gezielt durch Zukäufe erweitern. Für eigentümergeführte Unternehmen bedeutet das: Der Markt entwickelt sich weiter – unabhängig davon, ob die Nachfolgefrage bereits geklärt ist oder nicht.

Hinzu kommt, dass viele dieser Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung einen Punkt erreichen, an dem das bestehende Modell an strukturelle Grenzen stößt. Das bisherige Wachstum war häufig stark an die Unternehmerpersönlichkeit gekoppelt: zentrale Entscheidungen, enge Kundenbeziehungen, schlanke Strukturen. Der nächste Entwicklungsschritt erfordert jedoch oft grundlegende Veränderungen – etwa eine stärkere Dezentralisierung von Führung, den Aufbau einer zweiten Managementebene, eine breitere Marktbearbeitung oder die Professionalisierung von administrativen und unterstützenden Funktionen.

Gerade im eigentümergeführten Kontext ist dieser Transformationsschritt häufig schwer umzusetzen. Selbst wenn potenzielle Nachfolger innerhalb der Familie vorhanden sind, ändert sich an den strukturellen Anforderungen zunächst wenig. Die Frage ist dann nicht, wer das Unternehmen führt, sondern wie es künftig geführt wird. In dieser Situation rückt ein Unternehmensverkauf oder die Aufnahme eines Partners oft weit oben auf die Agenda – nicht aus Mangel an Nachfolgern, sondern weil das bestehende Set-up die nächste Entwicklungsstufe nicht mehr trägt.

Ein weiterer Treiber der Konsolidierung liegt im Zugang zu Finanzierung. Größere Unternehmensgruppen verfügen in der Regel über deutlich bessere Möglichkeiten, Wachstum und Akquisitionen zu finanzieren – schneller, mit weniger Aufwand und häufig zu günstigeren Konditionen. Mittelständische Unternehmen müssen Finanzierung dagegen oft transaktionsbezogen, kleinteiliger und mit höherem Ressourceneinsatz strukturieren. Dieser strukturelle Nachteil verstärkt die Dynamik zugunsten größerer Einheiten und erhöht den Handlungsdruck auf kleinere und mittlere Unternehmen.

3. Investorenblick auf den Mittelstand

Viele DACH-Unternehmen sind hoch attraktiv, weil sie technologische Nischen besetzen, eine hohe Kundennähe haben oder in Qualitätssegmenten arbeiten. Käufer bewerten solche Stärken jedoch häufig mit einem klaren Raster: Wiederholbarkeit des Geschäftsmodells („recurring revenue“), Transparenz der Zahlen, Professionalität des Managements und Skalierbarkeit.

Das heißt nicht, dass ein Unternehmen „konzernartig“ werden muss. Aber es bedeutet, dass der Werttreiber oft weniger in der Historie liegt („so haben wir es immer gemacht“), sondern in der Frage, wie gut die Organisation ohne den Eigentümer funktioniert und wie verlässlich die Zukunftsplanung ist. Nachfolgeentscheidungen sind damit eng mit der Transaktionsfähigkeit („Investment Readiness“) verbunden.

4. Nachfolge pragmatisch gedacht: M&A als Gestaltungsinstrument

Jenseits von Familie und Tradition ist Nachfolge auch eine Kapitalmarktfrage: Soll unternehmerisches Risiko weitergetragen werden? Soll Kapital gebunden bleiben oder teilweise realisiert werden? Und welche Rolle spielt Kontrolle – allein oder gemeinsam mit einem Partner? M&A bietet hierfür zwei grundsätzlich aktive Pfade: zukaufen oder verkaufen. Beide Optionen sind legitim – und beide profitieren davon, frühzeitig gedacht zu werden. Denn Timing ist im M&A nicht nur ein Kalendertag, sondern bestimmt Informationslage, Wettbewerbsintensität im Prozess und die eigene Verhandlungsmacht.

5. Buy-Side: Zukauf als nächster Wachstumsschritt und strategischer Pfad

Zukäufe sind im Mittelstand nicht nur ein Instrument zur Erhöhung der Nachfolgefähigkeit, sondern häufig die strategische Antwort auf das Erreichen eines Wachstumsmaximums im bisherigen Set-up. Wenn organisches Wachstum an Grenzen stößt – sei es aufgrund von Marktgröße, Kapazitäten oder Organisationsstruktur –, können Akquisitionen den nächsten Entwicklungsschritt ermöglichen: neue Märkte, zusätzliche Kompetenzen, größere Skaleneffekte oder eine stärkere Wettbewerbsposition.

Entscheidend ist, dass Zukäufe nicht opportunistisch erfolgen, sondern Teil einer klar definierten M&A-Strategie sind. Dazu gehört die präzise Beantwortung zentraler Fragen: Was soll gekauft werden – und warum?

Welche Fähigkeiten oder Marktpositionen sollen ergänzt werden? Welche Synergien sind realistisch erreichbar? Ebenso wichtig ist die organisatorische Vorbereitung: Führungskapazitäten, Integrationskompetenz, Entscheidungsstrukturen und Finanzierung müssen vorhanden sein, bevor der erste Zukauf erfolgt.

Gleichzeitig können Akquisitionen Teil eines bewussten Wertsteigerungspfads sein. Viele Unternehmer nutzen Buy-and-Build-Strategien, um das Unternehmen gezielt auf eine neue Größenordnung zu entwickeln: Zukaufen, integrieren, Professionalität und Planbarkeit erhöhen – und damit die Attraktivität für Investoren oder strategische Käufer steigern. In diesem Verständnis ist Buy-Side nicht das Gegenteil von Sell-Side, sondern oft deren Vorbereitung. Entscheidend ist, ob Zukäufe Wert schaffen und Struktur verbessern – oder lediglich Komplexität erhöhen.

6. Sell-Side: Gestaltung statt Reaktion

Ein vorbereiteter Verkauf ist vor allem ein Prozess der Wahlmöglichkeiten: Zeitpunkt, Käuferkreis, Transaktionsform und Rolle des bisherigen Inhabers danach. Die entscheidende Unterscheidung im Markt liegt häufig zwischen Unternehmen, die proaktiv in einen strukturierten Prozess gehen, und solchen, die unter Zeitdruck reagieren müssen – etwa wegen persönlicher Gründe, Investitionsbedarf oder veränderten Wettbewerbsbedingungen.

Frühzeitige Vorbereitung heißt nicht, „sofort zu verkaufen“. Es heißt, das Unternehmen so aufzustellen, dass ein Exit – wenn er gewünscht ist – zu marktgerechten Bedingungen möglich wird. Dazu gehören eine überzeugende Equity Story, belastbare Zahlen, klare Verantwortlichkeiten und ein realistisches Bild der Werttreiber.

In Mandaten zeigt sich oft, dass nicht ein einzelnes Ereignis zum Handlungsdruck führt, sondern eine Kombination:

- Die zweite Führungsebene ist zu „dünn“ oder zu wenig entscheidungsfähig.
- Wesentliche Kundenbeziehungen laufen ausschließlich über den Eigentümer.
- Investitionen werden aufgeschoben, um kurzfristig Cash zu schonen, wodurch Wettbewerbsfähigkeit leidet.
- Der Markt konsolidiert, Wettbewerber schließen sich zusammen und der Einkaufs- bzw. Preisdruck steigt.
- Banken, Lieferanten oder Großkunden verlangen mehr Transparenz und formalisierte Prozesse.

Solche Signale sind nicht automatisch negativ, aber sie reduzieren den Zeitraum, in dem Eigentümer frei wählen können. Wer sie früh erkennt, kann Gegenmaßnahmen ergreifen oder den Transaktionszeitpunkt bewusst bestimmen.

7. Entscheidungsfragen: Verkaufspfad oder Zukaufpfad

Spätestens an diesem Punkt stellt sich für Eigentümer die Frage nach der grundsätzlichen Richtung. Auf der Sell-Side beginnt diese mit den eigenen Zielen: Geht es um vollständige oder teilweise Liquidität? Um einen Partner für weiteres Wachstum? Um Risikoreduktion oder die langfristige Sicherung der Nachfolge? Eng damit verbunden ist die Frage nach der eigenen Rolle nach der Transaktion – ob als Geschäftsführer auf Zeit, als Beirat oder mit einem klar definierten Ausstiegshorizont.

Ebenso zentral ist die Vorbereitung des Unternehmens auf einen Verkauf. Dazu gehören Transparenz, Planbarkeit, eine tragfähige Organisationsstruktur und die Reduktion von Abhängigkeiten. Ziel ist es, das Unternehmen so aufzustellen, dass ein Verkauf zu marktgerechten Bedingungen möglich wird – nicht, weil er zwingend ansteht, sondern weil er jederzeit umsetzbar wäre.

Auf der Buy-Side stellen sich andere, aber ebenso grundlegende Fragen. Eine klare M&A-Strategie definiert, welche Unternehmen gesucht werden, aus welchen Gründen und mit welchem Ziel. Voraussetzung dafür sind gesicherte Finanzierung, ausreichende Führungskapazitäten und die Fähigkeit, Akquisitionen tatsächlich zu integrieren. Die zentrale Frage lautet dabei: Wie wird durch Zukäufe nachhaltig Wert geschaffen – und nicht nur Größe aufgebaut? Klare Integrationspläne, messbare Synergien und definierte Entscheidungskriterien, wann ein Zukauf sinnvoll ist und wann nicht, sind hierfür entscheidend.

Fazit

Der Status quo kann kurzfristig bequem wirken, ist aber selten folgenlos. In einem konsolidierenden Marktumfeld beeinflusst er, welche Optionen später noch offenstehen und zu welchen Konditionen. Wer Nachfolge als M&A-Fragestellung versteht, kann bewusst wählen: Wachstum über Zukäufe, Partnerschaft mit einem Investor oder Verkauf an einen strategischen Käufer. Entscheidend ist weniger die Richtung als die aktive Gestaltung – und der Zeitpunkt, zu dem man damit beginnt.



DIE FAMILIENSTIFTUNG

Nachhaltige Vermögens- und Unternehmenssicherung
für Unternehmerfamilien

Unternehmerfamilien stehen bei der Vermögensnachfolge vor besonderen Herausforderungen. Häufig ist ein erheblicher Teil des Privatvermögens im Unternehmen gebunden. Gleichzeitig treffen unterschiedliche Interessen aufeinander: aktive und nicht aktive Familienmitglieder, nächste und übernächste Generation, Versorgung und Kontrolle, Wachstum und Sicherheit. Klassische Nachfolgelösungen stoßen hier oft an ihre Grenzen.

Die Familienstiftung bietet Unternehmerfamilien einen langfristigen und strukturierten Ansatz, um Unternehmens- und Privatvermögen zusammenzuhalten, die Familie zu versorgen und steuerliche Belastungen planbar zu gestalten.

Ausgangslage in Unternehmerfamilien

In vielen Unternehmerfamilien zeigt sich ein ähnliches Bild: Das Unternehmen soll erhalten bleiben, idealerweise unter familiärem Einfluss. Gleichzeitig ist nicht immer eine geeignete Nachfolge vorhanden oder gewollt. Selbst wenn ein Nachfolger oder eine Nachfolgerin existieren, führt die Aufteilung von Anteilen häufig zu Konflikten, Blockaden oder wirtschaftlichen Risiken.

Hinzu kommen familiäre Aspekte: Nicht jedes Kind möchte oder kann im Unternehmen tätig sein. Dennoch besteht ein berechtigtes Interesse an einer fairen Beteiligung am Familienvermögen. Genau an dieser Schnittstelle setzt die Familienstiftung an.

Grundidee der Familienstiftung

Die Familienstiftung ermöglicht es, Unternehmensanteile oder andere wesentliche Vermögenswerte dauerhaft zu bündeln. Das Vermögen wird rechtlich verselbstständigt und nach festen Regeln verwaltet. Die Familie profitiert nicht durch die Aufteilung der Substanz, sondern durch laufende Leistungen aus den Erträgen.

Für Unternehmerfamilien bedeutet dies:

- das Unternehmen bleibt handlungsfähig und entscheidungsstark,
- aktive Familienmitglieder können das Unternehmen führen,
- nicht aktive Familienmitglieder werden wirtschaftlich beteiligt,
- das Vermögen bleibt über Generationen hinweg erhalten.

Die Stiftung wirkt damit stabilisierend – sowohl wirtschaftlich als auch familiär.

Gestaltung und Steuerung der Familienstiftung

Die Familienstiftung ist kein starres Konstrukt, sondern ein Gestaltungsrahmen. Der Stifter legt fest, welche Familienmitglieder begünstigt sind, wie Leistungen erfolgen und welche Leitlinien für die Vermögensverwaltung gelten.

Gerade bei Unternehmerfamilien ist es sinnvoll, Leistungen an Familienmitglieder nicht als festen Anspruch auszugestalten. Stattdessen können Stiftungsorgane – etwa ein Vorstand oder Beirat – innerhalb klarer Vorgaben entscheiden. Dies verhindert eine Überforderung der Stiftung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und schützt das Unternehmensvermögen.

Auch Fragen der Unternehmensführung lassen sich in der Stiftung verankern, etwa durch Vorgaben zur Stimmrechtsausübung, zur Besetzung von Organen oder zur strategischen Ausrichtung. So bleibt der unternehmerische Geist der Familie erhalten.

Steuerliche Rahmenbedingungen – speziell für Unternehmerfamilien

Die steuerliche Betrachtung spielt bei Unternehmerfamilien eine zentrale Rolle. Vermögenswerte sind häufig hoch, illiquide und langfristig gebunden. Umso wichtiger ist eine vorausschauende Strukturierung.

Besteuerung bei der Einbringung von Unternehmensvermögen

Die Übertragung von Unternehmensanteilen oder anderem Vermögen auf eine Familienstiftung unterliegt grundsätzlich der Erbschaft- und Schenkungsteuer. Maßgeblich ist jedoch nicht die Stiftung als solche, sondern das familiäre Näheverhältnis zwischen dem Unternehmer als Stifter und den begünstigten Familienmitgliedern.

Entscheidend ist, welches Familienmitglied nach der Stiftungssatzung am weitesten vom Stifter entfernt ist. Auf dieses Verhältnis wird steuerlich abgestellt. Dadurch können – bei entsprechender Gestaltung – günstigere Freibeträge und Steuersätze genutzt werden.

Gerade bei Unternehmerfamilien ist es daher entscheidend, den Kreis der Begünstigten frühzeitig und bewusst festzulegen. Die steuerliche Wirkung entsteht bereits durch die Möglichkeit der Begünstigung, nicht erst durch tatsächliche Leistungen.

Laufende Besteuerung der Stiftung

Die Familienstiftung erzielt laufende Einkünfte, etwa aus Unternehmensgewinnen, Ausschüttungen oder anderen Vermögensanlagen. Diese unterliegen der laufenden Besteuerung. Steuerliche Sondervorteile bestehen in der Regel nicht.

Die Stiftung ist als eigenständiges Steuersubjekt körperschaftsteuerpflichtig. Ihre Einkünfte unterliegen grundsätzlich der Körperschaftsteuer in Höhe von 15 % zuzüglich Solidaritätszuschlag. Im Vergleich zur progressiven Einkommensteuer natürlicher Personen führt dies zu einer gut kalkulierbaren und moderaten Steuerbelastung.

KARIN KUTZ

APPELHAGEN

Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH
Braunschweig

STEUERBERATERIN, FACHBERATERIN
FÜR INTERNATIONALES STEUERRECHT

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





Eine Gewerbesteuerpflicht besteht hingegen nur insoweit, als die Familienstiftung tatsächlich auch gewerbliche Einkünfte erzielt. Beschränkt sich die Stiftung auf das Halten von Beteiligungen und andere vermögensverwaltende Tätigkeiten, fällt regelmäßig keine Gewerbesteuer an. Gerade für Unternehmerfamilien mit Holding-Strukturen kann dies einen erheblichen Vorteil darstellen.

Für Unternehmerfamilien bedeutet dies insgesamt: Die Stiftung sollte so strukturiert sein, dass ausreichend Liquidität für laufende Steuerzahlungen und für die Versorgung der Familie vorhanden ist, ohne die Unternehmen selbst in ihrer Entwicklung zu beeinträchtigen.

Die Erbschaftsteuer – Bestandteil der langfristigen Planung

Ein wesentliches Thema bei rechtsfähigen Familienstiftungen ist die sogenannte Erbschaftsteuer. Sie fällt in festen zeitlichen Abständen von 30 Jahren an und simuliert steuerlich einen Generationenwechsel.

Gerade für Unternehmerfamilien ist hierbei entscheidend, dass diese Besteuerung **langfristig vorhersehbar** ist. Sie kann daher in die strategische Planung der Stiftung integriert werden. In der Praxis bewährt haben sich unter anderem:

- eine klare Trennung zwischen operativem Unternehmensvermögen und sonstigem Vermögen,
- eine langfristige Liquiditäts- und Ausschüttungsplanung,
- flexible Regelungen in der Stiftungssatzung, die Anpassungen ermöglichen.

Aber auch die Gründung einer zweiten Familienstiftung kann sich als Gestaltung anbieten.

Die Erbschaftsteuer wird in der Nachfolgeplanung daher nicht als isolierte Belastung betrachtet, sondern als planbarer Bestandteil einer generationenübergreifenden Vermögensstruktur.

Nichtrechtsfähige Familienstiftungen unterliegen dieser Besteuerung jedoch nicht, was bei der Wahl der geeigneten Stiftungsform berücksichtigt werden kann.

Besonderer Vorteil bei Wegzug des Unternehmers

Ein weiterer relevanter Aspekt für Unternehmerfamilien betrifft die Wegzugsbesteuerung nach § 6 AStG.

Unternehmer, die wesentliche Beteiligungen an Kapitalgesellschaften halten und ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt ins Ausland verlegen, unterliegen grundsätzlich der Wegzugsbesteuerung. Dabei werden die stillen Reserven in den bestehenden Beteiligungen fiktiv aufgedeckt und sofort besteuert, obwohl tatsächlich keine Veräußerung erfolgt.

Sind die Unternehmensanteile jedoch zuvor in eine Familienstiftung eingebracht worden, gehören sie nicht mehr zum Privatvermögen des Unternehmers. Die Stiftung als eigenständiges Rechtssubjekt unterliegt selbst keiner Wegzugsbesteuerung. Verlegt der Unternehmer daher später seinen Alterswohnsitz ins Ausland, greift die Wegzugsbesteuerung nicht.

Gerade für Unternehmerfamilien mit internationaler Lebensplanung oder dem Wunsch, den Ruhestand im Ausland zu verbringen, kann die Familienstiftung somit nicht nur ein Instrument der Nachfolge- und Vermögenssicherung sein, sondern auch ein wichtiger Baustein zur Vermeidung erheblicher Liquiditätsbelastungen im Zusammenhang mit einer Wegzugsbesteuerung.

FAZIT FÜR UNTERNEHMERFAMILIEN

Die Familienstiftung ist für Unternehmerfamilien ein wirkungsvolles Instrument, um Unternehmen und Vermögen dauerhaft zu sichern, familiäre Konflikte zu reduzieren und steuerliche Belastungen planbar zu gestalten. Sie ersetzt keine unternehmerische Strategie, kann diese aber entscheidend stabilisieren.

Voraussetzung für ihren Erfolg ist eine sorgfältige, individuell abgestimmte Gestaltung, die unternehmerische, familiäre und steuerliche Aspekte gleichermaßen berücksichtigt. Richtig konzipiert schafft die Familienstiftung einen verlässlichen Rahmen für Vermögen und Unternehmen – nicht nur für die nächste, sondern für viele Generationen.

PFLICHTTEILSANSPRÜCHE

Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der Erbschaftsteuer

Pflichtteilsansprüche sind ein Problem, mit dem man bei der Gestaltung von Testamenten umgehen muss, wenn ein unliebsamer gesetzlicher Erbe erbt oder wesentlich in seinem Erbeil beschnitten werden soll. Ob es Kinder aus außerehelichen Beziehungen sind oder Abkömmlinge, mit denen sich der Erblasser überworfen hat, stets stehen derartige Ansprüche im Raum und sind Anlass für Überlegungen, wie dieses Problem kleingehalten werden kann. Pflichtteilsansprüche bieten aber auch erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten, wenn es darum geht, die Erbschaftsteuer gering zu halten, und zwar selbst dann noch, wenn der Erbfall bereits eingetreten ist. Diese Seite soll nachfolgend beleuchtet werden.

1. Allgemeines zu Pflichtteilsansprüchen

Nur Abkömmlinge des Erblassers (Kinder, Enkel, Urenkel etc.), Eltern und der Ehegatten haben einen Pflichtteilsanspruch, wenn sie durch ein Testament von der Erbfolge ausgeschlossen und somit enterbt werden. Alle anderen gesetzlichen Erben haben keine Pflichtteilsansprüche.

Der Pflichtteilsanspruch ist ein Anspruch gegen die Erben auf Zahlung eines Betrages von 50% des gesetzlichen Erbteils, um den der Pflichtteilsberechtigte gebracht wurde.

Beispiel: Der Erblasser ist nicht verheiratet und hat zwei Kinder (K1 und K2). In seinem Testament verfügt er, dass K1 Alleinerbe wird.

K2 soll nichts erben. Nach der gesetzlichen Erbfolge würden K1 und K2 jeweils 50% erben. Aufgrund des Testaments ist K2 von der Erbfolge ausgeschlossen. Er kann sich jedoch auf seinen Pflichtteil berufen und hat einen Anspruch auf Zahlung eines Betrages von 25% des Wertes des Nachlasses. Für den Erben kann dies problematisch werden, wenn das Vermögen im Wesentlichen aus einer Immobilie oder einem Unternehmen besteht und keine ausreichenden liquiden Mittel zur Verfügung stehen. Dann ist der Erbe ggf. gezwungen das Vermögen zu veräußern, um den Pflichtteilsberechtigten zu bedienen.

Hier ist es meist ratsam, Vermögensgegenstände noch zu Lebzeiten des Erblassers an den gewünschten Erben zu übertragen und auf diese Weise die Pflichtteilsansprüche möglichst gering zu halten.

2. Pflichtteilsansprüche und Erbschaftsteuer

Grundsätzlich fällt auch bei Pflichtteilsansprüchen Erbschaftsteuer an. Während dies beim Erben schon mit dem Tod des Erblassers (Erbfall) selbst geschieht, ist das beim Pflichtteil erst mit dessen Geltendmachung der Fall.

Hieraus ergeben sich für den Pflichtteilsberechtigten bereits Gestaltungsmöglichkeiten. So kann es sinnvoll sein, die Ansprüche verzögert geltend zu machen, um den Zehnjahreszeitraum des § 14 ErbStG für Steuerfreibeträge optimal auszunutzen. Dies kommt bei Zuwendungen noch zu Lebzeiten des Erblassers an den Pflichtteilsberechtigten in Betracht.

Zudem kann der Pflichtteilsberechtigte bewusst nur einen Teilbetrag seines Anspruchs geltend machen, um den steuerlichen Freibetrag nicht zu überschreiten. Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer ist dann auch lediglich der geltend gemachte Teil.

Soweit der Pflichtteilsanspruch vom Erben verlangt wird, stellt er gemäß § 10 Abs. 5 Nr. 2 ErbStG eine abzugsfähige Nachlassverbindlichkeit für den Erben dar (BFH, Beschl. v. 21.08.2015 – Az. II B 126/14).

3. Geltendmachung des Pflichtteils zur Optimierung der Erbschaftsteuer?

In manchen Fällen kann es vorteilhaft sein, wenn ein enterbter gesetzlicher Erbe seinen Pflichtteil geltend macht und zu einem späteren Zeitpunkt wiederum auf diesen verzichtet. Dies ist insbesondere in folgenden Konstellationen anzuraten:

a) Enkel als Erbe

Der verwitwete Erblasser E setzt seinen Enkel als Alleinerben ein. Sein einziger Abkömmling Sohn S (Vater des Enkels) wird laut Testament enterbt. E verstirbt und hinterlässt ein Vermögen von 800.000 Euro. Macht der S seinen Pflichtteil nicht geltend, ergibt sich folgende Situation: Der Enkel hat einen Freibetrag in Höhe von 200.000 Euro (gem. § 16 Abs. 1 Nr. 3 ErbStG). Der steuerpflichtige Erwerb beträgt daher 600.000 Euro. Hierauf hat der Enkel Steuern in Höhe von 15% zu entrichten (§ 19 Abs. 1 ErbStG). Dies entspricht 90.000 Euro.



Würde S jedoch seinen Pflichtteil von 400.000 Euro geltend machen und später darauf verzichten, ließe sich die Steuer erheblich reduzieren: Der steuerpflichtige Erwerb des Enkels liegt hier somit bei lediglich 200.000 Euro (800.000 Euro - 400.000 Euro Pflichtteil - 200.000 Euro Freibetrag). Hierauf hätte der Enkel lediglich einen Steuersatz von 11% (vgl. § 19 Abs. 1 ErbStG) zu zahlen. Dies wären 22.000 Euro.

Verzichtet S anschließend auf seinen Pflichtteil, wird dies als Schenkung gegenüber seinem Sohn behandelt. Theoretisch hätte der Sohn nunmehr hierauf Schenkungsteuer zu entrichten. Allerdings hat er bei Schenkungen von seinem Vater einen Freibetrag in Höhe von 400.000 Euro, sodass keine Steuer anfällt.

An diesem Beispiel zeigt sich, dass die Geltendmachung von Pflichtteilsansprüchen in speziellen Fällen durchaus Vorteile bringen kann.

b) Berliner Testament

Beim sogenannten Berliner Testament setzen sich Ehegatten wechselseitig als Alleinerben und ihre gemeinsamen Kinder als Schlusserben nach dem Tod des längstlebenden Ehegatten ein. Angenommen Ehegatte (A) hat ein Vermögen von 600.000 Euro, Ehegatte B hat ein Vermögen von 200.000 Euro. Es verstirbt nunmehr Ehegatte A und hinterlässt sein gesamtes Vermögen dem B, so hat B 100.000 Euro (600.000 Euro - Freibetrag von 500.000 Euro) zu versteuern (11.000 Euro). Stirbt kurz darauf B und hinterlässt das gesamte Vermögen (nunmehr 789.000 Euro) der gemeinsamen Tochter T. T kann hier jedoch lediglich einmalig den Freibetrag von 400.000 € geltend machen, sodass ein Betrag von 389.000 Euro zu versteuern ist (73.910 Euro).

Macht T jedoch schon nach dem ersten Erbfall A ihren Pflichtteil in Höhe von 150.000 Euro

geltend, kann sie bereits hier den Freibetrag nutzen. Dies hätte zur Folge, dass einerseits B keine Erbschaftsteuer zu zahlen hätte (Steuerlicher Erwerb liegt bei 450.000 Euro).

Stirbt nunmehr B und hinterlässt der T einen Betrag von 650.000 Euro (450.000 Euro + 200.000 Euro) wäre nur ein steuerlicher Erwerb von 250.000 Euro zu versteuern. Die Steuer läge in diesem Fall nur bei 27.500 Euro.

4. Behandlung von Abfindungen für einen Pflichtteilsverzicht

Ein Pflichtteilsberechtigter kann auf seinen Pflichtteil verzichten. Für einen solchen Pflichtteilsverzicht bedarf es einer notariellen Beurkundung, § 2346 BGB.

a) Verzicht auf den künftigen Pflichtteilsanspruch gegen Abfindung durch die künftigen gesetzlichen Erben

Bereits zu Lebzeiten des Erblassers, können künftige gesetzliche Erben einen Vertrag schließen wonach einer von ihnen, der von der Erbfolge ausgeschlossen wird, auf die Geltendmachung seines Pflichtteils verzichtet. Der Verzicht erfolgt in der Regel gegen Zahlung einer Abfindung.

Diese Abfindung wird aus dem Vermögen der übrigen Erben gezahlt und stellt (steuerlich) eine freigiebige Zuwendung gem. § 7 Abs. 1 Nr. 1 ErbStG der Erben an den Verzichtenden dar. Zwar sind damit etwaige Vorschenkungen des Erblassers an den Verzichtenden für die Berechnung der Steuer irrelevant. Dafür richtet sich die Besteuerung der Abfindung nach der zwischen den Vertragspartnern, also den Er-

LUISA THIEMANN-VAAK

SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN,
FACHANWÄLTIN FÜR MEDIZINRECHT

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





ben maßgebenden Steuerklasse (BFH, Urt. v. 10.05.2017 – Az. II R 25/15). Handelt es sich hierbei um Geschwister, ist auf die Steuerklasse II abzustellen. Hier besteht nur der geringe Freibetrag von 20.000 Euro.

Immerhin kann der Erbe beim Eintritt des Erbfalls gem. § 10 Abs. 5 Nr. 3 ErbStG im Rahmen des § 175 Abs. 1 S. 1 Nr. 2 AO die Abfindung als Nachlassverbindlichkeit vom Erwerb abzieht (BFH, Urt. v. 06.05.2021 – Az. II R 24/19 u. v. 25.01.2001 – Az. II R 22/98).

Aufgrund der geringen Freibeträge, die in diesen Konstellationen regelmäßig zur Anwendung kommen, dürfte dieser Lösungsweg in der Regel wenig vorzugswürdig im Vergleich zu nachfolgenden Lösungen sein.

b) Verzicht gegen Abfindung durch Erblasser

Verzichtet der gesetzliche Erbe gemäß § 2346 Abs. 2 BGB gegenüber dem Erblasser auf seinen Pflichtteil und zahlt der Erblasser dem gesetzlichen Erben hierfür eine Abfindung, ist diese wie eine Schenkung des Erblassers an den gesetzlichen Erben zu versteuern. Es gelten dann die in der Regel günstigen Freibeträge und Steuersätze.

c) Verzicht durch den Pflichtteilsberechtigten gegen Abfindung nach dem Tod des Erblassers

Auch nach dem Tod des Erblassers kommt ein Verzicht gegen Abfindung in Betracht. Es kommt bei den Auswirkungen dann aber sehr darauf an, ob die Abfindung vor oder nach Geltendmachung des Pflichtteils vereinbart wird.

Wird der Verzicht vereinbart, bevor der Pflichtteil geltend gemacht wurde, wird die Abfindung für den Verzicht gem. § 3 Abs. 2 Nr. 4 ErbStG als vom Erblasser zugewendet qualifiziert. Es ergeben sich die gleichen (meist günstigen) Konsequenzen wie unter lit. b) dargestellt.

Anders zu bewerten ist jedoch der Fall, wenn eine Abfindung vereinbart wird, nachdem der Pflichtteil bereits geltend gemacht worden ist: In diesem Fall bleibt der Steueranspruch des Finanzamts gegenüber dem Pflichtteilsberechtigten bestehen.

Der Verzicht auf den geltend gemachten Anspruch führt zu einer Schenkung gegenüber dem pflichtteilsverpflichteten Erben. Liegt jedoch die Höhe der Abfindung unterhalb der Höhe des geltend gemachten Pflichtteilsanspruchs, handelt es sich um eine gemischte Schenkung an den Erben. Liegt die Abfindung oberhalb des Pflichtteilsanspruchs, ist eine gemischte Schenkung an den Pflichtteilsberechtigten anzunehmen. Mit anderen Worten: Zusätzlich zu der Erbschaftsteuer auf den Pflichtteil müssen entweder der Erbe oder der

Pflichtteilsberechtigte auf den zu ihren Gunsten abweichenden Abfindungsbetrag weitere Steuern zahlen.

Bei dieser Konstellation ist es somit von besonderer Bedeutung, steuerlich und rechtlich beide Seiten so zu beraten, dass nicht versehentlich aus familiärer Zu- oder Abneigung vermeidbare Steuerschäden entstehen.

5. Fazit

Pflichtteilsansprüche sind ein Risiko für die geordnete Vermögensnachfolge, insbesondere wenn große einzelne Vermögensgegenstände vererbt werden. Sie bieten aber auch die Chance zur erbschaftsteuerlichen Optimierung, wenn die Beteiligten zusammenarbeiten. In jedem Falle ist eine frühzeitige Regelung vorzugswürdig, weil viel mehr Optionen zur Verfügung stehen. Aber auch nach dem Erbfall gibt es Gestaltungsmöglichkeiten (insbesondere beim Berliner Testament), mit denen erheblich Steuern gespart werden können, wenn die Beteiligten zusammenarbeiten können und wollen.

HANS OLOF WÖLBER, LL.M.

SCHULTE & PRASSE Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Braunschweig

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

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





ERBSCHAFTSTEUER

Zeit zum Handeln?

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat schon zwei Mal eine Neufassung des Erbschaftsteuergesetzes (ErbStG) ausgelöst. Beide Male musste die Politik reagieren und hat die Gelegenheit 2009 zu einer kompletten Neuordnung und 2016 zu einer deutlichen Korrektur genutzt. In Kürze werden 2 weitere Entscheidungen erwartet. Die bereits laufenden Diskussionen dazu lassen ähnliches erwarten.

Anlass der Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der derzeitigen Regelungen im ErbStG sind Großvermögen, die steuerfrei übertragen wurden, z. B. durch Übertragungen auf mittellose Minderjährige, etc. Diese Gestaltungen und deren Ergebnisse sind ziemlich sicher nicht im Sinne des Bundesverfassungsgerichts.

Was ist von Rechtsprechung und Politik zu erwarten – was eventuell zu tun?

1. Gesetz und Rechtsprechung

Die aktuellen Gesetzesvorschriften erlauben unter bestimmten Voraussetzungen Befreiungen für Betriebsvermögen und gewähren persönliche Freibeträge für Immobilien- und Kapitalvermögen. Die Struktur geht im Wesentlichen auf das erste Urteil des BVerfG vom 07.11.2006 zurück, das mit Wirkung ab 2009

umgesetzt wurde. Das BVerfG erklärte das damalige Erbschaftsteuerrecht wegen Verstoßes gegen den allgemeinen Gleichheitssatz (Art. 3 Abs. 1 GG) für verfassungswidrig, da unterschiedliche Vermögensarten systematisch ungleich bewertet wurden. Insbesondere führe die deutliche Unterbewertung von Grund- und Betriebsvermögen gegenüber Geld- und Kapitalvermögen zu sachlich nicht gerechtfertigten Belastungsunterschieden.

Auch im 2. Urteil vom 17.12.2014 hat das BVerfG nicht die Begünstigung von Betriebsvermögen an sich beanstandet, sondern eklatante Gestaltungsmöglichkeiten, die durch fehlende oder nicht klare Rechtsvorschriften ermöglicht wurden. Beanstandet wurden insbesondere die fehlende Differenzierung nach Unternehmensgröße sowie unzureichende Missbrauchsregelungen.

Im Fall des anstehenden wesentlichen ersten Urteils (Az.: 1 BvR 804/22) beantragt ein Steuerpflichtiger analoge Freistellung seines Kapitalvermögens wie es bei Betriebsvermögen geregelt ist. Das wird ihm wahrscheinlich nicht gelingen, aber das BVerfG wird die Gelegenheit haben auf verschiedene „nicht akzeptable Gestaltungsmöglichkeiten“ zu verweisen, die aus Sicht des Gerichts verhindert werden müssten, um weiterhin die Verfassungsmäßigkeit des Gesetzes zu gewährleisten. Eine komplette Änderung der Kriterien und bisherigen Grundlagen ist, trotz inzwischen anderer Besetzung des Senats, grundsätzlich nicht zu erwarten. Wie in den Vor-Urteilen kann das BVerfG diese „Hinweise“ mit einer Frist verbinden, in der die Änderungen vorgenommen werden sollen. Eine rückwirkende oder sofortige Wirkung wäre unüblich (kann aber nicht ausgeschlossen werden).

LENA DEUMELAND

ETL Löwen Treuhand GmbH
Braunschweig

STEUERBERATERIN, WIRTSCHAFTSPRÜFERIN

Lena Deumeland ist Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin und seit 2022 Geschäftsführerin der Kanzlei am Standort in Braunschweig. Davor war Sie in den Bereichen der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung einer Big4 Gesellschaft im Inland und im Ausland tätig. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen neben der allgemeinen steuerlichen Beratung und Abschlusserstellung in den Bereichen der Nachfolgeberatung und Bewertung.

Das zweite anstehende Urteil ist der Antrag Bayerns die Gesetzgebungshoheit für die Erbschaftsteuer auf die Länder zu übertragen. Ein nach herrschender Meinung wenig aussichtsreicher Versuch, der hier auch nicht weiter betrachtet werden soll.



2. Erbschaftsteuer: Quo vadis?

Erstmals wurde die ErbSt 1906 zur Finanzierung der Marine erhoben. Dazu kam später noch die Notwendigkeit eines Kompromisses zwischen Kapital und Arbeit als Entgegenkommen an die stärker werdende Gewerkschaftsbewegung.

Heute diskutieren die verschiedenen politischen Richtungen Geldbedarf zur Aufrüstung gegen die Bedrohung durch Russland und große Finanzlücken zur Finanzierung der verschiedenen Bestandteile der sozialen Sicherheit.

Die Politik steht vor der Entscheidung zwischen Sparmaßnahmen und zusätzlichen Einnahmen. Da die hohen Steuermehreinnahmen in den vergangenen Jahren weitgehend bereits verplant und ausgegeben wurden und größere Sparmaßnahmen nicht erkennbar sind, rückt die Erschließung neuer Einnahmequellen in den Vordergrund, während der Wirtschaftsstandort Deutschland gleichzeitig gestärkt und von Steuererhöhungen eigentlich abgesehen werden soll. Obwohl der Koalitionsvertrag keine Regelungen zur Erbschaftsteuer enthält, wird inzwischen auch innerhalb der CDU ein Reformbedarf der Erbschaftsteuer diskutiert.

Über die Parteigrenzen hinaus wurde insbesondere eine Flat Tax von ca. 10% ohne besondere Vergünstigungen diskutiert. Inzwischen hat aber das DIW verschiedene Alternativen durchgerechnet und kam für die 10% Flat Tax zu Steuermindereinnahmen von ca. 4,4 Mrd. gegenüber dem aktuellen Niveau. 15% würden ungefähr zum gleichen Aufkommen führen und 25% sollen gut 8 Mrd. Euro Mehreinnahmen bringen. 15 oder 25% für alle sind aber ganz sicher nicht das Ziel derer, die solche Ideen initiiert haben.

Ein weiterer von der SPD in diesen Tagen konkretisierter Vorschlag sieht die Einführung sogenannter Lebensfreibeträge anstelle der bislang alle zehn Jahre geltenden Freibeträge vor. Vorgesehen ist ein einmaliger Freibetrag von 1 Mio. Euro je Erwerber über die gesamte Lebenszeit, davon 900.000 Euro für Erwerbe aus dem Familienkreis und 100.000 Euro für Zuwendungen von nicht oder entfernt verwandten Personen.

Für die Übertragung von Betriebsvermögen sieht der Vorschlag der SPD einen Freibetrag von 5 Mio. Euro vor, oberhalb dessen Unternehmensvermögen einer progressiven Besteuerung unterliegen soll. Zur Abmilderung der hieraus resultierenden Steuerbelastung sind Stundungsmöglichkeiten von bis zu zwanzig Jahren und geringere Zinsen vorgesehen; konkrete Steuersätze wurden bislang nicht genannt.

Auch die „Wirtschaftsweisen“ schlagen in ihrem Herbstgutachten eine „erhebliche“ Reduzierung der Befreiungen für Vermögen bis 26 Mio. Euro vor, das wäre für die meisten unserer Leser im Negativen relevant.

Die Lücken für Großvermögen über 26 Mio. Euro werden wahrscheinlich schon vom Gericht deutlich beanstandet und dann vom Gesetzgeber „gefüllt“.

Aber eines fällt auf: Fast alle an der Diskussion Beteiligten nutzen den Begriff „gerecht“ für ihre Argumentation, teilweise auch ohne jedes begleitende Sachargument. Wenn aber die verschiedensten Thesen alle als gerecht bezeichnet werden, schließt das schon von sich aus die Qualifizierung als „objektiv gerecht“ aus. Gerecht ist ohnehin immer das, was der Betrachter für sich als gerecht definiert/betrachtet und somit rein subjektiv und kein objektives Argument.

In der Politik entscheiden Mehrheiten und Kompromisse. So wird es wieder kommen.

3. Sinnvolle Überlegungen

In keinem Fall ist Aktionismus ohne Plan geboten. Nachteilige Änderungen beim Privatvermögen (Immobilien, Kapitalvermögen) sind zunächst zwar „weniger“ zu erwarten. Jedoch sollten die bisher geltenden Freibeträge alle 10 Jahre durch eine entsprechende Nachfolgeplanung genutzt werden bevor diese verfallen.

Insbesondere bei der Übertragung von Betriebsvermögen sind in den kommenden Jahren nachteiligere Neuregelungen möglich. Wenn also in „nächster Zeit“ ohnehin Nachfolgeregelungen anstehen oder sinnvoll vorgezogen werden können, dann sollten dazu Abwägungen der Vor- und Nachteile erfolgen. Es ist dabei an mehr zu denken, als „nur“ an die Steuern. Aber unnötiges Warten ist nicht ratsam.

Denn eines dürfte vor dem Hintergrund der anhängigen Verfahren und politischen Auseinandersetzungen sicher sein – in der Erbschaftsteuer wird es voraussichtlich nicht besser (bzw. großzügiger) werden!

DIPL.-KFM. ANDREAS DEUMELAND

ETL Löwen Treuhand GmbH
Braunschweig

STEUERBERATER

Er war bis 2008 in mehreren Großunternehmen an verantwortlichen Stellen tätig, bevor er sich 2009 selbständig machte und an 5 Standorten der Region Steuerberatungsgesellschaften aufbaute, die aktuell 120 Mitarbeiter und 10 StB/WP beschäftigen. Er selbst berät insbesondere Unternehmensnachfolgen/Erbschaften und Neustrukturierungen/Umwandlungen.



Das Ende der GmbH – die Liquidation

Wesentliche Schritte und Pflichten
beim formellen Ende einer GmbH

Als mit Abstand häufigste Rechtsform im Handelsregister steht die GmbH im Zentrum des deutschen Unternehmensrechts. Wird ihre operative Tätigkeit aufgegeben, tritt sie in das Stadium der Liquidation ein. Dieser „Verflüssigungsprozess“ bildet den letzten rechtlichen und steuerlichen Abschnitt ihres Lebenszyklus.

DIPL.-KFM. JÖRG BODE

MOHR BODE Partnerschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Braunschweig

STEUERBERATER

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

Wesen der Liquidation

Mit dem Auflösungsbeschluss beginnt der Liquidationszeitraum. Aus einer verbund tätigen Gesellschaft wird eine Einheit, deren Aufgabe ausschließlich in der geordneten Abwicklung ihres Vermögens besteht. Die Liquidation dient damit nicht dem weiteren Geschäftsbetrieb, sondern der systematischen Beendigung der Gesellschaft durch Verwertung des Vermögens, Erfüllung der Verbindlichkeiten und anschließende Verteilung eines verbleibenden Überschusses an die Gesellschafter.

Sie ist von einer Insolvenz, die an die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung anknüpft, sowie von anderen Beendigungsformen, wie der Löschung wegen Vermögenslosigkeit oder Umwandlungsvorgängen abzugrenzen. Während der Liquidation bleibt die GmbH als juristische Person bestehen und ist weiterhin rechts- und parteifähig. Nach außen tritt sie in dieser Phase mit einem Zusatz „in Liquidation“ auf, um den Abwicklungsstatus deutlich zu machen und Missverständnisse über eine fortlaufende operative Tätigkeit zu vermeiden.

Ablauf und Abschluss der Liquidation

Der Ablauf der Liquidation folgt einem gesetzlich strukturierten Schema. Ausgangspunkt ist der Auflösungsbeschluss der Gesellschafterversammlung. In der Regel werden gleichzeitig die Liquidatoren bestimmt, die an die Stelle der bisherigen Geschäftsführung treten und die Gesellschaft im Abwicklungsstadium vertreten. Die Auflösung und die Bestellung der Liquidatoren sind im Handelsregister anzumelden, zudem ist die Auflösung im elektronischen Bundesanzeiger zu veröffentlichen, verbunden mit der Aufforderung an die Gläubiger, sich bei der Gesellschaft zu melden. Erst mit der ordnungsgemäßen Veröffentlichung beginnt das Sperrjahr zu laufen. In der folgenden Abwicklungsphase ist der Gesellschaftszweck auf die Abwicklung gerichtet.

Die Liquidatoren haben die laufenden Geschäfte zu beenden, langfristige Verträge soweit möglich zu kündigen oder mit Zustimmung der Vertragspartner auf Dritte zu übertragen, die Forderungen der GmbH einzuziehen und sämtliche Verbindlichkeiten zu tilgen. Bei komplexen Strukturen ist daher eine vorausschauende Liquidationsplanung notwendig. Das Aktivvermögen der GmbH wird regelmäßig veräußert. Lassen sich Vermögensgegenstände nicht zu angemessenen Bedingungen am Markt realisieren, kann eine Übernahme durch Gesellschafter zu marktgerechten Werten in Betracht kommen, sofern die Liquiditätsplanung sicherstellt, dass alle übrigen Verpflichtungen weiterhin erfüllt werden können. Die Vorgänge der Vermögensverwertung sind nachvollziehbar zu dokumentieren, vor allem bei Geschäften mit Gesellschaftern oder nahestehenden Personen. Sind die materiellen Abwicklungshandlungen abgeschlossen, bereiten die Liquidatoren den formellen Abschluss vor. Hierzu gehört die Aufstellung einer Liquidationsschlussbilanz, die den endgültigen Vermögensstand der GmbH abbildet. Sie wird von den Gesellschaftern festgestellt und dient als Grundlage für die Schlussverteilungsrechnung. Auf dieser Basis werden die notwendigen Steuererklärungen abgegeben.

Weichen die später ergehenden Steuerbescheide von den zugrunde gelegten Werten ab, kann dies Anpassungen der Verteilungsrechnung erforderlich machen, in gravierenden Fällen kommt eine Nachtragsliquidation in Betracht. Nach Ablauf des Sperrjahres und nach Klärung der maßgeblichen steuerlichen Fragen kann das noch vorhandene Vermögen an die Gesellschafter ausgekehrt werden. Grundsätzlich erfolgt die Verteilung nach dem Verhältnis der Geschäftsanteile, eigene Anteile der GmbH bleiben dabei unberücksichtigt. Die Satzung kann abweichende Verteilungsregelungen vorsehen oder die Gesellschafter können einvernehmliche Lösungen treffen, wenn einzelne Vermögensgegenstände statt Geld übertragen werden. Ist die Schlussverteilung durchgeführt und die weiteren Abschlussmaßnahmen erledigt, melden die Liquidatoren den Abschluss der Liquidation zur Eintragung im Handelsregister an. Mit der Eintragung der Löschung erlischt die GmbH als Rechtsträger. Tauchen nach der Löschung weitere Vermögenswerte oder Ansprüche auf, werden diese im Rahmen einer Nachtragsliquidation abgewickelt. Die Bücher und Unterlagen der Gesellschaft sind in geordneter Weise aufzubewahren. Gläubiger können im gesetzlich vorgesehenen Rahmen Einsicht beantragen, um den Verlauf der Abwicklung nachzuvollziehen oder mögliche weitere Anspruchsgegner zu identifizieren.

Rolle und Verantwortung der Liquidatoren

Nach Eintritt eines Auflösungsgrundes geht die Verantwortung für die Abwicklung der GmbH auf die Liquidatoren über. Gesetzlich ist zunächst vorgesehen, dass die bisherigen Geschäftsführer als sogenannte geborene Liquidatoren tätig werden. Der Gesellschaftsvertrag kann hiervon abweichen und andere Personen vorsehen oder zusätzliche Liquidatoren zulassen. In der Praxis werden Liquidatoren häufig durch Beschluss der Gesellschafterversammlung bestellt. Man spricht dann von gekorenen Liquidatoren. Auch externe Personen können das Amt übernehmen, wenn sie dem zustimmen. Fehlt eine handlungsfähige Leitung oder bestehen Zweifel an der Eignung der bereits bestellten Personen, kann auf Antrag bestimmter Gesellschafter eine gerichtliche Bestellung erfolgen. Jede Bestellung ist im Handelsregister anzumelden. Die Liquidatoren müssen dabei versichern, dass keine gesetzlichen Ausschlussgründe vorliegen, wie bestimmte Insolvenzstraftaten oder einschlägige Berufsverbote. Das Registergericht kann diese Angaben überprüfen. Stellt sich später heraus, dass ein Ausschlussgrund bestand, kommt keine wirksame Organstellung zustande und die von dieser Person vorgenommenen Maßnahmen sind angreifbar.

Neben ihrer Organstellung steht die Tätigkeit der Liquidatoren in der Regel auf einer schuldrechtlichen Grundlage, einem Dienst- oder Anstellungsvertrag. Dieser regelt Vergütung und weitere Pflichten unabhängig vom organschaftlichen Status. Besonders gewichtig ist die Verantwortung der Liquidatoren, wenn sich während der



ANGELINA WESARG

MOHR BODE Partnerschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Braunschweig

STEUERFACHANGESTELLTE

Angelina Wesarg begann am 01.08.2022 ihr duales Studium BWL mit Schwerpunkt Steuern und Prüfungswesen an der Welfenakademie Braunschweig. In Kooperation mit der Mohr Bode Part.mdB. bestand sie im Juni 2024 die Prüfung zur Steuerfachangestellten. 2025 schloss sie erfolgreich ihr duales Studium mit dem Bachelor ab. Seit dem ist sie festangestellte Mitarbeiterin bei der Mohr Bode PartG mdB.



Abwicklung eine Krise der GmbH abzeichnet. Ergibt sich, dass die Gesellschaft zahlungsunfähig oder überschuldet ist, darf die Liquidation nicht einfach fortgeführt werden. In diesem Fall ist ein Insolvenzantrag zu stellen. Unterbleibt dies, drohen erhebliche zivilrechtliche und strafrechtliche Folgen. Insgesamt ist das Amt mit einem erhöhten Haftungsrisiko verbunden. Pflichtverletzungen, zum Beispiel im Umgang mit Gläubigerforderungen oder bei der Einhaltung des Sperrjahres können zu einer persönlichen Inanspruchnahme der Liquidatoren führen.

Steuerliche Einordnung und Risiken

Die Liquidation einer GmbH findet steuerlich auf zwei Ebenen statt, die Gesellschaft selbst und die Gesellschafter. Für die Gesellschaft sieht § 11 KStG eine besondere Gewinnermittlung vor. Im Mittelpunkt steht der Vergleich zwischen dem Abwicklungs-Endvermögen und dem Abwicklungs-Anfangsvermögen. Als Abwicklungs-Anfangsvermögen gelten die Buchwerte des Betriebsvermögens am Ende des der Auflösung vorangegangenen Wirtschaftsjahres, gegebenenfalls angepasst um zwischenzeitliche Ausschüttungen. Das Abwicklungs-Endvermögen entspricht dem zur Verteilung kommenden Vermögen, bereinigt um bestimmte steuerfreie Mehrungen und verdeckter Einlagen. Die Differenz ist der steuerliche Liquidationsgewinn oder -verlust, der der Körperschaft- und auch der Gewerbesteuer unterliegt.

Damit der Abwicklungszeitraum bilanztechnisch sauber abgegrenzt ist, wird auf den Zeitpunkt der Auflösung eine Schlussbilanz der werbenden Gesellschaft erstellt. Fällt die Auflösung in ein laufendes Geschäftsjahr, entsteht ein Rumpfwirtschaftsjahr bis zum Auflösungsstichtag. Die Liquidationseröffnungsbilanz wird auf den Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Auflösung erstellt und grenzt die werbende Phase von der Abwicklung ab. In der Folge ist für jedes Wirtschaftsjahr der Liquidation ein Jahresabschluss zu erstellen. Am Ende der Abwicklung ist eine Liquidationsschlussbilanz zu erstellen. Der Abwicklungszeitraum kann mehrere Jahre umfassen, nach § 11 KStG soll der Liquidationsbesteuerungszeitraum in der Regel drei Jahre nicht überschreiten. Auf Ebene der Gesellschafter wird die Vermögensverteilung wie eine Ausschüttung behandelt.

Soweit Auskehrungen über die Rückzahlung des Stammkapitals und der steuerlichen Einlagen hinausgehen, liegen grundsätzlich steuerpflichtige Kapitalerträge vor. Für die Kapitalerträge hat die GmbH zunächst die Kapitalertragsteuer beim Finanzamt anzumelden und abzu-

führen. Je nach Beteiligung und Zuordnung der Anteile erfolgt eine unterschiedliche Besteuerung beim Anteilseigner. Im Privatvermögen ist der Liquidationszufluss grundsätzlich nach § 20 EStG zu erfassen, bei wesentlichen Beteiligungen, also wenn der Anteilseigner innerhalb der maßgeblichen Betrachtungsfrist mindestens 1% am Kapital der GmbH beteiligt war, greift § 17 EStG mit eigener Gewinnermittlung.

Werden die Anteile im Betriebsvermögen gehalten, liegen keine Kapitalerträge im Sinne des § 20 EStG vor, sondern gewerbliche Einkünfte, der Liquidationserlös ist als außerordentlicher Ertrag nach § 3 Nr. 40 EStG zu 40% steuerfrei, korrespondierend sind 40% der Aufwendungen und Anschaffungskosten nicht abziehbar. Bei Personengesellschaften erfolgt die Zuordnung über die gesonderte und einheitliche Feststellung. Bei Körperschaften als Anteilseignern ist die Vermögensauskehrung nach § 8b KStG grundsätzlich steuerfrei, zugleich gelten 5% der steuerfreien Bezüge als nicht abziehbare Betriebsausgaben und Verluste sowie sonstige Gewinnminderungen bleiben regelmäßig steuerlich unberücksichtigt. Typische steuerliche Problemfelder ergeben sich bei Pensionszusagen zugunsten von Gesellschafter-Geschäftsführern, bei der Behandlung von Gesellschafterdarlehen und bei der Verwertung von Immobilien. Pensionszusagen können eine Liquidation erheblich erschweren, da ein Verzicht häufig zu steuerpflichtigen Erträgen führt und die Abbildung in Bilanz und Steuerbilanz komplex ist.

Bei Gesellschafterdarlehen sind Rangrücktritte, Forderungsverzichte und die Behandlung von Ausfällen im Lichte der Verlustabzugsbeschränkungen zu beachten. Bei der Übertragung von Grundstücken im Rahmen der Schlussverteilung ist die Grunderwerbsteuer ein zentrales Thema, ohne abgestimmte Gestaltung kann es zu Belastungen kommen, die bei einer Veräußerung direkt durch die GmbH vermeidbar gewesen wären. Schließlich ist auch aus steuerlicher Sicht erforderlich, das Sperrjahr und den formellen Abschluss der Liquidation sorgfältig zu beachten. Vorzeitige Auskehrungen oder eine voreilige Löschung im Handelsregister können die spätere Besteuerung erschweren oder zusätzliche Verfahrensschritte, wie eine Nachtragsliquidation notwendig machen. Um Haftungsfälle und ungeplante Steuerbelastungen zu vermeiden, sollten Liquidationsplanung, laufende Abwicklung, steuerliche Deklaration und Vermögensverteilung eng aufeinander abgestimmt werden.



BürgschaftsBank
Niedersachsen



Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen

Für Ihre Finanzierung schalten wir auf Grün.

Sprechen Sie uns an!



0511 / 3 37 05 – 0



info@buergschaftsbank-niedersachsen.de | info@mbg-hannover.de



Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover

MIKROMEZZANINFONDS: Eine Erfolgsstory

Eigenkapital stärken, Chancen eröffnen und unternehmerische Entwicklung fördern

Eigenkapital kann über Wachstum oder Stillstand entscheiden. Gerade kleine Unternehmen oder Gründerinnen und Gründer scheitern oft am fehlenden Zugang zu Finanzierungen. Der Mikromezzaninfonds setzt genau hier an: mit stillen Beteiligungen, klaren Konditionen und der Idee, unternehmerisches Potenzial zu entfalten.

Eigenkapital: Schlüssel für Innovation und Wachstum

Die vergangenen zwei Jahre haben das Finanzierungsumfeld für Gründer und Unternehmen stark verändert. Eigenkapital ist häufig entscheidend: Es dient als Risikopuffer, ist zentrale Grundlage für die Finanzierung von Innovationen und ermöglicht jungen Unternehmen eher den Marktzugang. Fehlt dieses Kapital, bleiben viele Ideen unverwirklicht, und viele Gründer sowie kleine Unternehmen erhalten keinen Zugang zu Finanzierungsmitteln.

Der Fonds wird als Erfolgsgeschichte der Mikromezzaninförderung in Deutschland gesehen und schafft hier Abhilfe. Der Fonds ist ein zentrales Instrument der Wirtschaftsförderung – angepasst an die aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen.

Von Anfang an gefragt: Mikromezzaninfonds trifft den Bedarf

Der Mikromezzaninfonds wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gemeinsam mit dem Europäischen Sozialfonds (ESF) aufgelegt. Ziel ist es, die Eigenkapitalbasis von Klein- und Kleinstunternehmen nachhaltig zu stärken und damit den Zugang zu weiteren Finanzierungsquellen zu erleichtern. Damit schließt der Fonds eine zentrale Finanzierungslücke: Er bietet eigenkapitalähnliche Mittel in Größenordnungen, die klassische Beteiligungsgesellschaften nicht abdecken, und erreicht Unternehmen, die am Markt sonst kaum Finanzierungschancen hätten. Dem Unternehmen wird wirtschaftliches Eigenkapital zugeführt, ohne dass dem Kapitalgeber Stimm- oder unternehmerische Rechte zustehen.

Der Anspruch ist damit klar formuliert:

Eigenkapital stärken, Chancen eröffnen und unternehmerische Entwicklung fördern.

Der Mikromezzaninfonds zeigt, wie gezielte öffentliche Förderung marktwirksam eingesetzt werden kann. Seit Markteinführung im Herbst 2013 ist sichtbar, dass der Ansatz trägt. Sowohl bei der Bürgschaftsbank Niedersachsen als auch bei der Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen stößt das Angebot auf eine außergewöhnlich hohe Nachfrage. Zahl-

reiche Unternehmen nutzten frühzeitig die Möglichkeit, ihre Eigenkapitalbasis zu stärken. Die hohe Zahl an Anfragen bei Bürgschaftsbank und MBG unterstreicht den realen Bedarf an niedrigschwelligen, eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten – und bestätigt die aktuelle Relevanz des Fonds für den Mittelstand.

Transparente Konditionen mit langfristiger Perspektive

Die Konditionen des Mikromezzaninfonds sind klar definiert und auf langfristige Entwicklung ausgelegt. Die Verzinsung beträgt 8 % pro Jahr zuzüglich eines gewinnabhängigen Entgelts von 2 % auf die Einlage. Hinzu kommt ein einmaliges Bearbeitungsentgelt von 3,5 % (für gemeinwohlorientierte Unternehmen 2,5 %).

Kleinunternehmen können eine Mezzanfinanzierung von bis zu 100.000 Euro erhalten, in besonders förderwürdigen Fällen sogar bis zu 150.000 Euro. Entscheidend ist dabei nicht nur die Höhe der Beteiligung, sondern der Hebeleffekt: Eine gestärkte Eigenkapitalquote verbessert das Rating, erhöht die Kreditwürdigkeit und erleichtert Gespräche mit Banken und weiteren Investoren.

Die Laufzeit der stillen Beteiligung beträgt zehn Jahre. Die Rückzahlung erfolgt ab dem achten Jahr in drei gleich großen Raten – ein Modell, das Unternehmen in der Aufbau- und Wachstumsphase finanziell entlastet. Bei Kapitalgesellschaften ist eine persönliche Garantie erforderlich, was den verantwortungsvollen Umgang mit den Mitteln unterstreicht.

Schnell, einfach & wirkungsvoll

Ein zentrales Versprechen ist die Geschwindigkeit. In vielen Fällen erfolgt die Bewilligung innerhalb von 48 Stunden. Für Unternehmerinnen und Unternehmer bedeutet das Planungssicherheit und Handlungsspielraum – gerade in Phasen, in denen Investitionen nicht aufgeschoben werden können.



LARS LUTHER

Bürgschaftsbank Niedersachsen
Hannover

REGIONALLEITER
FÜR DIE REGION SÜD-OST



„Wir bringen Finanzierung dorthin, wo sie gebraucht wird“

Der Mikromezzaninfonds hat sich nachweislich als wirkungsvolles Finanzierungsinstrument der niedersächsischen Wirtschaft etabliert. Sowohl bei der Bürgschaftsbank Niedersachsen als auch bei der MBG Niedersachsen fällt die Bilanz eindeutig positiv aus. Hohe Nachfrage, schnelle Bewilligungen und spürbare Effekte auf die Eigenkapitalbasis prägen die Erfahrungen. Im Interview berichten Lars Luther (LL), Regionalleiter Süd-Ost, und Michael Retzki (MR), Regionalleiter Nord-West, warum der Fonds aus ihrer Sicht genau den Bedarf des Mittelstands trifft.

Wie ist ihr Resümee?

LL: Unsere Aufgabe ist es, den Fonds in die Praxis zu bringen – das hat wunderbar funktioniert. Entscheidend ist dabei die Kombination unserer Kompetenzen. Die Bürgschaftsbank kennt die Finanzierungsrealität kleiner Betriebe sehr genau, die MBG bringt ihre langjährige Erfahrung in der Beteiligungsfinanzierung ein.

Spüren Sie eine besondere Nachfrage?

MR: Absolut. Die Nachfrage ist sehr hoch – sowohl bei der Bürgschaftsbank als auch bei der MBG. Das zeigt, dass der Bedarf real ist. Der Fonds bietet eine echte Chance, Wachstumsschritte zu gehen oder Investitionen zu realisieren, die sonst nicht möglich wären.

Wie wichtig ist vor allem der schnelle Zugang zu Kapital?

MR: Sehr wichtig. Finanzierungsbedarfe lassen sich nicht immer planen, Märkte warten nicht. Dass wir in vielen Fällen innerhalb von zwei Tagen eine Bewilligung ermöglichen können, ist ein echter Vorteil für die Unternehmen. Schnelligkeit bedeutet für uns aber nicht Oberflächlichkeit. Wir prüfen sorgfältig, setzen aber auf kurze Wege und klare Entscheidungen. Unsere regionale Struktur hilft dabei enorm.

LL: Das stimmt. Unternehmen haben bei uns ihre festen Ansprechpartner, die den regionalen Markt kennen und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einschätzen können. Das schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist bei Finanzierungen entscheidend. Wir nehmen uns die Zeit, die Struktur zu erklären und den Fonds sinnvoll in die Gesamtfinanzierung einzuordnen.

Was macht den Mikromezzaninfonds aus Ihrer Sicht besonders?

MR: Der Fonds löst ein Problem, das tatsächlich existiert. Er verbindet öffentliche Förderung mit marktnaher Umsetzung. Das ist kein abstraktes Programm, sondern ein Instrument, das wirkt. Wenn Eigenkapital gestärkt wird, entstehen Handlungsspielräume. Und darum geht es ja letztlich: Unternehmen die Freiheit zu geben, ihre Ideen umzusetzen, zu agieren und nachhaltig zu wachsen.

Worin unterscheidet sich der Mikromezzaninfonds von klassischen Finanzierungsangeboten – und warum trifft er damit den Nerv vieler mittelständischer Unternehmen?

LL: Der entscheidende Unterschied bei unseren Beteiligungen ist, dass wir dort ansetzen, wo klassische Finanzierungen aufhören. Viele kleine mittelständische Unternehmen haben tragfähige Geschäftsmodelle, aber zu wenig Eigenkapital, um Bankkredite zu erhalten. Der Mikromezzaninfonds schließt genau diese Lücke – ohne die unternehmerische Kontrolle einzuschränken.



Bürgschaftsbank und MBG – Ihre starken Partner vor Ort

„Kein Erfolg versprechendes Vorhaben soll an fehlenden Kreditsicherheiten scheitern“ – nach diesem Grundsatz geben die Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH täglich alles. Regionale Ansprechpartner sorgen dafür, dass Förderung und unternehmerische Realität zusammenfinden. Sie begleiten Unternehmen durch den Prozess und stehen als kompetente Partner auf Augenhöhe zur Seite.

Sie haben konkrete Fragen oder möchten mehr über den Mikromezzaninfonds erfahren?

► Lars Luther

Regionalleiter für die Region Süd-Ost
Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH
luther@buergschaftsbank-niedersachsen.de
0511 33705-40

► Michael Retzki

Regionalleiter für die Region Nord-West
Bürgschaftsbank Niedersachsen GmbH
retzki@buergschaftsbank-niedersachsen.de
0511 33705-25

MICHAEL RETZKI

Bürgschaftsbank Niedersachsen
Hannover

REGIONALLEITER
FÜR DIE REGION NORD-WEST



NIS2

Warum Cybersicherheit jetzt auf die Agenda der Geschäftsführung gehört

Püktlich zum Nikolaus im letzten Jahr ist das NIS2-Gesetz in Kraft getreten. Ein weiteres Gesetz, das die Unternehmensleitung in die Haftung nimmt! Erfahren Sie in diesem Artikel, ob das Gesetz für Sie Anwendung findet, welche Konsequenzen bei der Nichtbeachtung zu befürchten sind und wie Sie den gesetzlichen Anforderungen am besten gerecht werden.

NIS2 kurz erklärt:

- **Ursprung:** EU-Richtlinie
- **Umsetzung in Deutschland:** Novellierung des BSI-Gesetzes
- **Inkrafttreten:** am 06.12.2025.
- **Zweck:** Erhöhung der Cybersicherheit
- **Betroffenheit:** Abhängig von Sektor/Branche, Unternehmensgröße und ggf. Rolle in der Lieferkette (direkt oder mittelbar)
- **Kernpflichten:** Risikomanagement, technische und organisatorische Maßnahmen, Meldeprozesse, Schulungen, Geschäftsführerverantwortung

Warum NIS2 mehr Unternehmen betrifft, als viele glauben

Das NIS2-Gesetz hat seinen Ursprung in einer europäischen Richtlinie und soll die Cybersicherheit in der Europäischen Union stärken. Was zuvor hauptsächlich nur die kritische Infrastruktur betraf, wird nun auch zur Mittelstandspflicht. Die Betroffenheit wird häufig unterschätzt.

Ob ihr Unternehmen unter NIS2 fällt, hängt u.a. von der Tätigkeit, der Unternehmensgröße sowie der Rolle in Lieferketten ab. Im Zweifel ist es daher sinnvoll, die NIS2-Betroffenheit extern prüfen zu lassen.

Unsicher, ob Sie betroffen sind?

Eine kurze Betroffenheitsanalyse schafft hier in wenigen Schritten Klarheit:

1. Brauche ich externe Hilfe bei der Einordnung?
2. Ist meine Geschäftstätigkeit betroffen?
3. Habe ich die betroffene Unternehmensgröße?
4. Welche Rolle habe ich in Lieferketten?

Nachfolgende Geschäftstätigkeiten führen bspw. regelmäßig zur Anwendung von NIS2:

- Produktion, Herstellung und Handel mit chemischen Stoffen,
- Herstellung von Ware,
- Maschinenbau,
- Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen sowie sonstiger Fahrzeugbau.

Neben der Tätigkeit selbst führen auch weitere Kennzahlen zur Anwendbarkeit von NIS2. Bspw. können Sie die Regelungen auch dann treffen, wenn sie nicht unter die Sektoren fallen, sie aber 50 Mitarbeitenden beschäftigen oder ihr Jahresumsatz und ihre Jahresbilanzsumme jeweils über 10 Millionen Euro aufweisen.

Hinzu kommt außerdem eine mögliche indirekte Betroffenheit. Denn NIS2 schreibt u.a. vor, dass die betroffenen Unternehmen eine sorgfältige Lieferkette gewährleisten müssen. Selbst wenn Sie also nicht direkt von NIS2 betroffen sind, kann es zu einer mittelbaren Umsetzungspflicht kommen, wenn ihre Auftraggeber die Lieferkettenvorgaben nach NIS2 einhalten und bei Ihnen als Lieferant durchsetzen wollen.

DIPL.-INFORM. TIMO SPRINGMANN

LINET Services GmbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRER

Timo Springmann ist seit 2012 Geschäftsführender Gesellschafter der LINET Services GmbH in Braunschweig, einem IT-Systemhaus mit knapp 50 Mitarbeitenden. Bereits während seines Informatikstudiums an der Technischen Universität Braunschweig (1998–2006) war er Teil des Teams, das die LINET von Anfang an aufgebaut hat und deren Entwicklung bis heute prägt. Sein Fokus liegt auf der strategischen Leitung und der Weiterentwicklung von IT-Dienstleistungen.

Wegdelegieren an die IT war gestern: NIS2 holt Cyber Risiken in die Chefetage

Eine der zentralen Neuerungen von NIS2 ist darüber hinaus die explizite Verantwortung der Unternehmensleitung. Die Geschäftsführung ist nicht nur für die Bereitstellung angemessener Sicherheitsmaßnahmen verantwortlich, sondern auch für deren Überwachung. Schulungen, Sensibilisierung und organisatorische Verankerung von Cybersicherheit werden ausdrücklich gefordert.



Damit verändert sich die Rolle der Geschäftsführung spürbar:

- die Geschäftsführung muss selbst regelmäßig Schulungen besuchen.
- Cybersicherheitsrisiken müssen als unternehmerische Risiken bewertet werden.
- Entscheidungen über Investitionen in Sicherheit erhalten strategische Bedeutung.

NIS2 macht deutlich: Eine reine Delegation an die IT-Abteilung reicht nicht mehr aus. Insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass die Geschäftsführung nach NIS2 bei Nichterhaltung persönlich gegenüber der Gesellschaft haftbar ist.

Welche Pflichten kommen konkret auf Unternehmen zu?

Um eine persönliche Haftung zu vermeiden, sollten die nach NIS2 geforderten Maßnahmen umgesetzt werden. Dazu zählen u.a.:

- **Risikomanagement für Informationssicherheit:** einschließlich regelmäßiger Risikoanalysen.
- **Technische und organisatorische Schutzmaßnahmen:** bspw. Zugriffskontrollen, 2-Faktor-Authentifizierung, Backup-Konzepte und Notfallpläne etc.
- **Sicherheitsvorfallmanagement:** inklusive Meldepflichten innerhalb von 24 Stunden bei Sicherheitsvorfällen.
- **Lieferketten-Sicherheit:** die Bewertung von Risiken bei Dienstleistern und Partnern.
- **Sensibilisierung und Schulung** der Geschäftsführung sowie der Mitarbeitenden und Führungskräfte.
- **Registrierungspflicht:** spätestens bis zum 06.03.26 beim Bundesamt für die Sicherheit in der Informationstechnik (BSI).

Das Ausmaß der Maßnahmen hängt dabei von der zuvor vorgenommenen Risikoeinschätzung anhand von u.a. Unternehmensgröße und Geschäftstätigkeit ab. Je risikoreicher das Ergebnis dieser Einschätzung ist, desto eingreifender müssen die Maßnahmen ausgestaltet sein.

Bußgelder sind nur der Anfang: Die persönlichen Risiken für die Geschäftsführung

Bei Verstößen gegen NIS2 oder bei Nichtbeachtung drohen empfindliche Bußgelder bspw. in Höhe von 10 Mio. Euro oder 1,4% des im vorangegangenen Geschäftsjahr getätigten Umsatzes des Unternehmens. Weiterhin besteht, wie bereits oben erwähnt, seitens der Geschäftsführung eine persönliche Haftung gegenüber der Gesellschaft.

Darüber hinaus kann ein gravierender Cybervorfall auch erhebliche wirtschaftliche Schäden verursachen; bspw. in Form von Produktionsausfällen, Reputationsverlusten oder den Verlust von Kundenvertrauen. **Es gilt: Prävention ist günstiger als Krisenbewältigung.**

NIS2 pragmatisch umsetzen: 6 Schritte für die Geschäftsführung

Durch das Inkrafttreten von NIS2 im Dezember sollten Sie in der Rolle als Geschäftsführende schnellstmöglich folgende Schritte in Richtung der ersten Umsetzung ergreifen:

1. **Prüfen (lassen),** ob ihr Unternehmen unter NIS2 fällt, falls betroffen;
2. Fristgerechte **Registrierung** beim BSI.
3. Aufstellen eines **Projektplans** zur Umsetzung von NIS2.
4. **Bestandsaufnahme** der bestehenden IT- und Sicherheitsmaßnahmen durchführen.
5. **Cybersicherheit** auf Geschäftsführungsebene verankern.
6. **Sensibilisierung** von Führungskräften und Schlüsselpersonen organisieren.

ANNA BAUER, LL.M.

LINET Services GmbH
Braunschweig

WIRTSCHAFTSJURISTIN
BEREICHSLEITUNG BEREICH COMPLIANCE

Anna Bauer ist bereits seit einigen Jahren als Compliance-Beraterin tätig und hat die Stellung als Bereichsleiterin bei der LINET Services GmbH inne. Sie und das restliche Team des Compliance-Bereichs beraten und unterstützen insbesondere mittelständische Unternehmen, aber auch Unternehmen in Konzernstrukturen sowie öffentliche Stellen in der Region bei der Umsetzung der NIS2-Anforderungen sowie bei allen anderen Compliance-Themen.

Fazit: NIS2 richtig genutzt – von der Pflicht zur Resilienz

So herausfordernd die neuen Anforderungen wirken mögen, sie bieten auch eine Chance; gerade für den Mittelstand. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen digitalen Bedrohungslage, hilft NIS2 bei der Stärkung der Cybersicherheit in den Unternehmen, unabhängig davon, ob eine Verpflichtung zur Einhaltung der Anforderungen besteht. Wer Cybersicherheit strukturiert angeht, erhöht nicht nur seine Widerstandsfähigkeit, sondern stärkt auch das Vertrauen von Kunden, Partnern und Mitarbeitenden.

Viele der geforderten Maßnahmen lassen sich schrittweise umsetzen und sinnvoll in bestehende Management- und Risikostrukturen integrieren. Wichtig ist vor allem, Verantwortlichkeiten klar zu definieren und externe Expertise dort einzubinden, wo internes Know-how fehlt.



CYBER-CRIME

„Risiken kennen und im Voraus handeln!“

Täglich berichten Nachrichten über neue Hackerangriffe, Datenlecks und digitale Erpressungen – Cyber-Crime ist aktueller denn je und betrifft inzwischen jede Branche. So wie wir schon früh lernen „nicht mit dem Feuer zu spielen“, weil davon erhebliche Gefahren ausgehen, brauchen wir auch beim Thema IT-Sicherheit wirksame Schutzmaßnahmen.

Während E-Checks, TÜV-geprüfte Geräte oder Brandschutzsysteme uns vor realen Bränden bewahren sollen, ist es im digitalen Bereich ebenso entscheidend, sich vor Angriffen zu schützen, die unser Unternehmen schwer beschädigen oder sogar existenziell bedrohen können. Und während im Ernstfall die Feuerwehr über die 112 bereitsteht, braucht es im digitalen Raum entsprechende Prävention – und eine Absicherung für den Schadensfall.

CHRISTIAN GERSTUNG

DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Braunschweig

DIRECTOR CUSTOMER RELATIONSHIP
& PUBLIC RELATIONS

Ist seit 1999 in der Versicherungsbranche tätig. Seine Expertise als Meister des Handwerks und Versicherungsmakler ist das Analysieren und Bewerten von Gefährdungspotenzialen von Firmen- und Unternehmenskunden. Seit über 10 Jahren ist er Spezialist für die Absicherung von Cyber-Risiken. Als Director & Prokurist in der Unternehmensführung von DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG ist er für die Bereiche Customer Relationship und Public Relations verantwortlich.

Das Risiko „Cyber-Crime“

Ob die Datenkommunikation gestört ist oder vertrauliche Informationen gestohlen werden – Unternehmen haben stets das Nachsehen und nicht selten steht dabei ihre Existenz auf dem Spiel. Daher sollte für jede Organisation die IT-Sicherheit oberste Priorität haben – völlig unabhängig von ihrer Größe. Alle sind betroffen! Selbständige, Freiberufler, Gewerbetreibende, Unternehmen, Vereine, Verbände, öffentliche Einrichtungen u.v.m. sind im Zeitalter der Digitalisierung auf die eigene Informationstechnologie und die Verfügbarkeit von Daten angewiesen. Die IT-Sicherheit muss in deutschen Unternehmen/Organisationen stärker berücksichtigt werden und gehört in den Verantwortungsbereich der Geschäftsführung und des Vorstands. Laut des Digitalverbandes Bitkom e.V. investieren 43% der KMU in Deutschland jährlich weniger als 10.000 Euro in die IT-Sicherheit des eigenen Unternehmens. Die Folge: Neun von zehn Unternehmen (88% !) waren bereits von Cyber-Angriffen betroffen. Hackerangriffe, Cyber-Erpressungen, Netzwerksicherheitsverletzungen, Datenrechtsverletzungen, Datenmissbrauch oder -verlust und Sabotage führten in der deutschen Wirtschaft laut Bitkom zu mehr als 267 Milliarden Euro Schaden im Jahr 2024. Somit sollte jedem klar sein: „Die IT-Strategie eines Unternehmens – egal welcher Größe – muss ein wesentlicher Bestandteil in der Unternehmensstrategie sein.

Auf der nachfolgenden Basis können und müssen konkrete Sicherheitsmaßnahmen für alle Unternehmen etabliert werden.



Sechs wesentliche Fragen zu der IT-Strategie einer Organisation oder eines Unternehmens:

Ist eine eigene IT-Sicherheitsabteilung vorhanden?

Gemeint ist nicht der Datenschutzbeauftragte, sondern Experten, welche sich laufend und professionell mit der unternehmenseigenen IT-Sicherheitsstrategie beschäftigen.

Wurde die IT-Abhängigkeit und Anfälligkeit evaluiert?

Um die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist in der Analyse herauszuarbeiten, wie sich die einzelnen Geschäfts- und IT-Prozesse auf die Geschäftsfähigkeit auswirken. Sind Unternehmensprozesse bei einem Ausfall der IT, bei Nichtverfügbarkeit von Daten betroffen?

Ist ein übergreifendes Risikomanagement implementiert?

Ein Risikomanagement ist ein systematischer Ansatz, um den Handlungsbedarf, welcher sich aus Risiken und Chancen ergibt, frühzeitig zu erkennen und wirtschaftlich umzusetzen. Die Früherkennung dieses Handlungsbedarfs ermöglicht, die Risikohandhabung und Chancennutzung optimal zu planen und effizient und effektiv zu realisieren.

Ist ein Krisenplan vorhanden?

Nicht jedes mögliche Krisenszenario ist vorhersehbar. Es sollte für den Ereignisfall ein anwendbarer eingeübter Maßnahmenplan zur Krisenbewältigung vorhanden sein. Eine erfolgreiche Krisenbewältigung ist abhängig von einer raschen Umsetzung von notwendigen Sofortmaßnahmen zur Eindämmung des Krisenausmaßes.

Wie ist der Umgang mit Gesetzgebung und Rechtsprechung (DSGVO) geregelt?

Ein wichtiges Beispiel für rechtliche Vorgaben, die für die IT-Compliance einzuhalten sind, ist der Datenschutz. Die IT muss so gestaltet und genutzt werden, dass der Schutz personenbezogener Daten gewährleistet ist. Was

dies konkret bedeutet, regelt auf EU-Ebene seit Mai 2018 die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Besteht ein Ad-hoc-Zugriff auf spezialisierten Dienstleister im Schadenfall?

Moderne, vernetzte Technologien und Wertschöpfungsprozesse führen dazu, dass fast jedes Unternehmen überall auf der Welt Opfer oder Werkzeug eines Cyberangriffs werden kann. Viele Unternehmen sind für einen solchen Fall organisatorisch schlecht oder nicht vorbereitet. Der Aufbau dieser Strukturen – so sinnvoll er auch im Einzelfall sein mag – überfordert viele Unternehmen sowohl technisch als auch finanziell. Die meisten Unternehmen sind auch nicht auf die Zusammenarbeit zwischen dem strategisch ausgerichteten Krisenmanagement und der operativen Notfallbewältigung im Rahmen des Business Continuity Managements eingerichtet. Auf diese Weise entstehen einerseits hohe Reibungsverluste im Krisenmanagement (das nicht ausreichend schnell mit notwendigen und verständlichen Informationen versorgt wird) und andererseits im Notfallmanagement (das unklare oder unrealistische Vorgaben aus dem Krisenmanagement erhält). In diesem Fall ist es sinnvoll, entsprechend spezialisierte IT-Dienstleister beratend und auch zur Unterstützung im Notfall heranzuziehen. Dabei gilt es, sich gegen Vorfälle aller Art abzusichern – besonders wenn man deren Lösung nicht selbst in der Hand hat.

Im Voraus zu handeln, macht fast alles Weiterplanbar und das Unternehmen ist im Krisenfall bestenfalls weiterhin handlungsfähig. Das Resultat einer durchdachten IT-Strategie und der damit verbundenen Maßnahmen bringt letztendlich alle Geschäftsprozesse voran – auch wenn nichts passiert.

„Man kann nur schützen, was man kennt. Man kann nur versichern, was geschützt ist.“

Eine Absicherung durch eine „Cyber-Police“ sollte ein wesentlicher Baustein des Versicherungsmanagement eines Unternehmens sein, denn ein Cyber-Schadenfall kann die Existenz eines Unternehmens bedrohen!

Eine Versicherungspolice bietet folgende Lösungsansätze: Prävention durch Sensibilisierung, Weiterbildung der Mitarbeiter, Krisenpläne, Soforthilfe im Notfall durch eine 24/7-Krisenhotline mit direktem Zugriff auf Experten, wie z.B. IT-Forensiker, Krisenmanagement, Datenschutz- und Datenrechtsanwälte, PR-Berater, Kostenübernahme bei Betriebsunterbrechungen, Kostenübernahme für die Wiederherstellung von Systemen & Daten, Zahlung von Lösegeldern und natürlich auch eine Cyber-Haftpflicht.

ANZEIGE

DHS
VERSICHERUNGSMAKLER

Für unser Unternehmen – DHS Versicherungsmakler – steht die Beratung im Mittelpunkt. Wir ermitteln für unsere Kunden mögliche Gefährdungspotenziale und Unternehmensrisiken. Durch unsere Ungebundenheit mit dem bestmöglichen Marktzugriff und einer ständigen Überwachung der Risiken unserer Kunden, bleiben diese stets optimal abgesichert. Unsere komplexen und individuell abgestimmten Versicherungskonzepte beinhalten grundsätzlich hervorragende Preis- und Leistungsinhalte. Wir beraten Sie gern.



EXTERNER IT-BETRIEB IN KMU

Worauf Unternehmen beim Auslagern von IT-Aufgaben achten sollten

Wenn wichtige Updates, relevante Sicherheitsfragen oder die technische Dokumentation nicht regelmäßig erfolgen, wird die IT schnell zum Engpass. Eine mögliche Lösung ist der externe IT-Betrieb durch Systemhäuser oder sogenannte Managed-Service-Provider, die IT-Aufgaben fortlaufend übernehmen. Der folgende Fachbeitrag erläutert Funktionsweise, Nutzen und Grenzen externer IT-Services und zeigt auf, welche Risiken, offenen Fragen und Alternativen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) berücksichtigen sollten.

MICHAEL WILL

DOS Software-Systeme GmbH
Wolfsburg

ABTEILUNGSLEITER PROJEKT- UND QUALITÄTSMANAGEMENT

Ist Prokurist und Leiter Prozess- und Qualitätsmanagement bei der DOS Software-Systeme GmbH. Über 20 Jahre Erfahrung in der Einführung und Weiterentwicklung integrierter Managementsysteme (u. a. ISO 9001, IATF 16949, TISAX, ISO 27001, ISO 14001, ISO 42001). Fokus auf nachhaltige Prozessoptimierung im Mittelstand, Qualifizierung von Fach- und Führungskräften sowie innovative Schulungsformate der DOS Akademie.

IT als Daueraufgabe im Unternehmensalltag

Ob im Handwerk, im Dienstleistungssektor oder in der Produktion: In vielen Unternehmen laufen zentrale Prozesse über digitale Systeme – von der E-Mail-Kommunikation über Warenwirtschaft bis hin zu Cloud-Anwendungen und mobilen Arbeitsplätzen. Damit wächst die Abhängigkeit von einer stabilen IT-Infrastruktur sowie einem verantwortungsvollen Umgang mit Informationssicherheit und Datenschutz. Gerade in KMU fehlen jedoch häufig personelle Ressourcen und Zeit, um den laufenden IT-Betrieb strukturiert zu organisieren. Regelmäßige Sicherheitsupdates, Datensicherungen (Back-ups), Benutzerverwaltung oder technische Dokumentation werden dann oft nur anlassbezogen bearbeitet. Das erhöht das Risiko von Ausfällen, Sicherheitslücken oder unklaren Zuständigkeiten.

Wie ein externer IT-Betrieb typischerweise organisiert ist

Eine verbreitete Form der Entlastung ist die Zusammenarbeit mit externen IT-Dienstleistern, häufig in Form sogenannter „Managed Services“. Darunter versteht man die kontinuierliche Betreuung definierter IT-Aufgaben durch einen externen Anbieter – nicht nur im akuten Störfall.





Typische Bestandteile sind:

- ein strukturierter Support-Zugang (z.B. Ticketsystem, E-Mail oder Hotline),
- Überwachung zentraler Systeme,
- regelmäßige Software- und Sicherheitsupdates (Patch-Management),
- Kontrolle der Datensicherungen,
- eine grundlegende technische Dokumentation (Systemübersichten, Zuständigkeiten, Notfallkontakte).

Ziel ist es, den IT-Betrieb planbarer und weniger stör anfällig zu gestalten.

Praxisnahe Einordnung

Wächst ein Unternehmen innerhalb kurzer Zeit, steigt auch die Komplexität der IT. Neue Geräte, Nutzerkonten und Anwendungen werden häufig unterschiedlich eingerichtet, Zuständigkeiten sind nicht klar geregelt oder bei Störungen fehlt ein definierter Entscheidungsweg. Eine strukturierte Bestandsaufnahme, standardisierte Konfigurationen und dokumentierte Abläufe können hier zu mehr Übersicht beitragen. Voraussetzung bleibt jedoch, dass unternehmensinterne Entscheidungen – etwa zu Budgets, Prioritäten oder strategischen Änderungen – weiterhin klar geregelt sind.

Nutzen, Risiken und offene Fragen

Der externe IT-Betrieb kann entlasten, bringt jedoch auch Fragestellungen mit sich, die vorab geklärt werden sollten:

- **Datenschutz und Zugriff:** Welche Daten kann der externe Dienstleister einsehen, etwa Protokolldaten oder Nutzerkonten? Wie wird der Fernzugriff abgesichert und dokumentiert? Eine klare datenschutzrechtliche Vereinbarung ist erforderlich.
- **Verantwortlichkeiten:** Welche Leistungen gehören zum laufenden Betrieb, welche gelten als zusätzliche Projekte? Wer priorisiert Anfragen und genehmigt Änderungen?
- **Abhängigkeiten:** Sind Dokumentation, Zugangsdaten und Konfigurationen so organisiert, dass ein Anbieterwechsel jederzeit möglich ist?
- **Sicherheitsniveau:** Welche Maßnahmen sind vorgesehen (z. B. Patch-Prozesse, Backup-Tests, Endgeräteschutz)? Welche Restrisiken bleiben bestehen?

Je nach Branche können zusätzliche Anforderungen gelten, etwa durch Normen wie ISO 27001, gesetzliche Vorgaben wie NIS2 oder branchenspezifische Standards. Für viele KMU steht jedoch zunächst eine pragmatische, nachvollziehbare Umsetzung von Informationssicherheit und Datenschutz im Vordergrund – unabhängig von formalen Zertifizierungen.

Alternativen zum externen IT-Betrieb

Neben Managed Services kommen weitere Modelle infrage:

- eine eigene interne IT-Stelle,
- die Zusammenarbeit mit einem freiberuflichen IT-Dienstleister,
- ein stärker standardisierter IT-Betrieb über Cloud-Anbieter mit Hersteller-Support
- oder Mischmodelle, bei denen Routineaufgaben ausgelagert und strategische Entscheidungen intern getroffen werden.

Welche Variante geeignet ist, hängt von der Unternehmensgröße, der Komplexität der IT, dem Budget und der Risikobereitschaft ab.



Externe IT sinnvoll eingesetzt

Ein externer IT-Betrieb kann für KMU eine sinnvolle Möglichkeit sein, den laufenden Betrieb zu stabilisieren und interne Ressourcen zu entlasten. Er ersetzt jedoch keine unternehmerische Verantwortung für Entscheidungen, Datenschutz und Risikobewertung. Entscheidend sind klare Absprachen, transparente Leistungen und eine saubere Dokumentation. Richtig eingeordnet und umgesetzt, kann ein externer IT-Betrieb dazu beitragen, IT-Strukturen übersichtlich, sicher und zukunftsfähig zu gestalten – als organisatorisches Instrument, nicht als pauschale Lösung.

Ihre Experten für **Cyberversicherungen**

„Ich fühle mich sicher, weil
aufschlussreiche Cyber-Beratung
unsere Risiken einschließt.“



Markenschutz in China

Keypoints für die Sicherung von Marken vor der chinesischen Markenbehörde CNIPA

China ist für viele deutsche Unternehmen ein enorm wichtiger Markt, sei es als Produktionsstandort oder als Markt für den Absatz ihrer Produkte. Erstaunlicherweise stellen deutsche Unternehmen den Schutz ihrer Marken im Reich der Mitte häufig nicht in geeigneter Weise sicher.

Nach kürzlich vom chinesischen Amt für geistiges Eigentum (CNIPA) veröffentlichten Daten gibt es in China über 52 Millionen gültige eingetragene Marken und die Zahl der Markenmeldungen beläuft sich auf jährlich mehr als 7 Millionen. Dabei gilt das „First-to-file-Prinzip“, d.h. derjenige erhält eine Marke, der sie zuerst anmeldet.

Die große Zahl chinesischer Marken geht mit einem entsprechend hohen Risiko von Markenkonflikten einher und Versäumnisse beim Schutz der eigenen Marken eines Unternehmens können erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen haben.

Erfreulicherweise lässt sich nach aktuellen Erfahrungen sagen, dass die Verfahren zur Anmeldung einer chinesischen Marke sowie zu deren Erhalt und Durchsetzung gut funktionieren und auch nicht-chinesische Unternehmen, z.B. aus Deutschland, faire Verfahren erwarten können. Außerdem liegt ein Gesetzesentwurf zur Änderung des Markengesetzes der Volksrepublik China vor, der weitere Verbesserungen bringen soll. Insbesondere sollen Anmeldungen von Marken (in erster Linie durch chinesische Anmelder), die eigentlich anderen Unternehmen zustehen, erschwert und Verfahren beschleunigt werden. ▶

CHRISTIAN S. DRZYMALLA

Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte
Braunschweig

RECHTSANWALT,
FACHANWALT FÜR GEWERBLICHEN RECHTSCHUTZ

Christian Drzymalla studierte an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster Rechtswissenschaften. Nach dem Referendariat beim OLG Hamm und beim Europäischen Patentamt in München trat er 1997 in die Kanzlei ein. Seit 2007 ist er Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und arbeitet schwerpunktmäßig im Marken- und Wettbewerbsrecht.



► **Im Folgenden sollen die wichtigsten Grundlagen zur Sicherung von Marken in der Volksrepublik beleuchtet werden.**

1. Rechtzeitige Anmeldung von Marken in China

Von kaum zu unterschätzender Bedeutung ist die rechtzeitige Anmeldung der eigenen Marken in China.

Folgendes Szenario ist häufig anzutreffen:

Ein in Deutschland ansässiges Unternehmen U ist zunächst auf dem deutschen und europäischen Markt tätig. U lässt seine Marke M mit Wirkung für die Mitgliedstaaten der Europäischen Union schützen. Später dehnt U die wirtschaftliche Tätigkeit auf China aus und vertreibt dort die mit der Marke M gekennzeichneten Produkte. Die Anmeldung der Marke M in China wird versäumt. Nach einiger Zeit stellt U fest, dass ein chinesisches Unternehmen C die Marke M in China hat schützen lassen, und zwar für solche Waren, wie sie auch U vertreibt.

Aus dem beschriebenen Szenario können für U erhebliche Probleme erwachsen.

Wenn U die Marke M in China anmeldet, wird diese von der CNIPA aufgrund der Registrierung dieser Marke für das chinesische Unternehmen C zurückgewiesen. U kann die Marke M in China also grundsätzlich nicht mehr für sich schützen lassen. Mehr noch: Wenn C aggressiv ist, leitet es Maßnahmen ein, um U die Benutzung der Marke M in China zu untersagen. Wenn C damit erfolgreich ist, kann U seine Produkte auf dem chinesischen Markt nicht mehr anbieten und vertreiben.

Wer nun glaubt, ein solches Szenario drohe nur im Zusammenhang mit bekannten oder gar berühmten Marken, der irrt.

Nicht selten melden chinesische Unternehmen im eigenen Namen auch der Allgemeinheit unbekannte Marken deutscher oder europäischer Provenienz an, um diese zum eigenen Vorteil in China zu nutzen oder dem eigentlich berechtigten Inhaber zum Kauf anzubieten. Erfolgt dies gezielt, spricht man von einer bösgläubigen Markenmeldung.

Wie also kann das Unternehmen U im Fall der versäumten eigenen Markenmeldung vorgehen?

Das chinesische Recht stellt als Maßnahme gegen bösgläubige Markenmeldungen ein Lösungsverfahren gegen die so erlangte Eintragung zur Verfügung. Die Bösgläubigkeit muss jedoch nachgewiesen werden.

Dies setzt in der Regel voraus, dass der bösgläubige (chinesische) Markeninhaber zahlreiche Marken bei der CNIPA angemeldet hat, die eigentlich anderen Unternehmen zustehen. Dies lässt sich mittels Recherchen ermitteln.

Liegt keine Bösgläubigkeit vor, bleibt ein anderer Argumentationsweg: Der Nachweis einer langjährigen und intensiven Benutzung der Marke durch den eigentlich berechtigten Markeninhaber und Lösungantragsteller in China. Die Anforderungen der CNIPA an einen solchen Nachweis sind hoch. Um diese zu erfüllen, muss der Lösungantragsteller Nachweise aus seinem Archiv zusammenstellen und in dem Lösungsverfahren vorlegen, die geeignet sind, das „bessere Recht“ an der Marke nachzuweisen.

Ist das Lösungsverfahren gegen die zu Unrecht erwirkte chinesische Marke erfolgreich, wird diese gelöscht. Dann kann U in China doch noch eine Eintragung für die Marke M erlangen.

Ausgehend von einem aktuellen Gesetzesentwurf zur Änderung des Markengesetzes der Volksrepublik China könnte sogar ein Anspruch des eigentlich legitimen Markeninhabers auf Übertragung der unrechtmäßig erlangten chinesischen Marke eingeführt werden. Dies wäre zu begrüßen. U könnte dann die Marke von C einfach übernehmen.

Freilich sollten sich Unternehmen nicht auf einen Erfolg in einem Lösungsverfahren verlassen. Deren Ausgang unterliegt stets einer Unsicherheit und bis zu einer endgültigen Entscheidung können mehrere Jahre wirtschaftlicher Ungewissheit vergehen und erhebliche Kosten entstehen.

2. Dokumentation der eigenen Markennutzung in China

In nahezu allen Ländern der Welt gilt: Wird eine eingetragene Marke über einen Zeitraum von einigen Jahren durchgehend nicht benutzt, so wird sie gelöscht, wenn ein Dritter dies beantragt. In China beträgt dieser Zeitraum 3 Jahre ab der Eintragung der Marke.

Von Amts wegen leitet die CNIPA nach derzeitigem Recht keine Lösungsverfahren gegen chinesische Marken auf der Grundlage fehlender Benutzung ein. Stellt aber jemand einen solchen Lösungsantrag, hat der Markeninhaber nur wenige Wochen Zeit, um bei der Behörde die Benutzung der Marke in China nachzuweisen. Ist die Marke für verschiedene Waren eingetragen, z.B. Datenverarbeitungsgeräte und Software, muss für jede Ware ein gesonderter Nachweis geführt werden. Notwendig hierfür ist eine in sich schlüssige Nachweis-Kette, bestehend aus Abbildungen der mit der Marke gekennzeichneten Waren, auf diese Waren bezogene beispielhafte Rechnungen an Abnehmer auf dem chinesischen Festland, dazu passende Lieferscheine, Zollpapiere und Verträge mit in China ansässigen Vertriebspartnern oder Kunden. Zur Erhöhung des Beweiswertes sollten die Unterlagen möglichst in notariell beglaubigter und mit einer Apostille legalisierter Form eingereicht werden, was in der Praxis häufig nicht oder nur unter großem Aufwand umsetzbar ist.

Während dieser Aufwand nach aktuellem Recht nur im Falle eines Lösungsantrags eines Dritten erforderlich wird, kann es ausgehend von dem bereits oben erwähnten Gesetzesentwurf zur Änderung des Markengesetzes der Volksrepublik China zukünftig notwendig werden, als Inhaber einer Marke alle 5 Jahre freiwillig eine Erklärung über die Benutzung der Marke vorzulegen, ähnlich dem System in den Vereinigten Staaten. Es empfiehlt sich daher, Unterlagen über die Benutzung der Marken in China sorgfältig zu archivieren, um eine Löschung der möglicherweise unter großem Aufwand erlangten Markenrechte nach Möglichkeit zu verhindern.

3. Fazit und Tipps

Deutsche und europäische Unternehmen sollten sich möglichst früh Klarheit darüber verschaffen, ob und welche Marken Sie in China benutzen oder zukünftig benutzen wollen, und entsprechende Anmeldungen tätigen. Gleichzeitig sollte ein System zur Sicherung von Nachweisen der Benutzung eingerichtet werden. Im Hinblick auf die geplante Verpflichtung zu einem aktiven Benutzungsnachweis alle 5 Jahre gewinnt dies noch höhere Bedeutung als bisher.

Weltweit, so auch in China, ist einer Markenmeldung ein Verzeichnis beizufügen, welches die Waren und Dienstleistungen benennt, für die die Marke eingetragen werden und Schutz genießen soll. Alle erdenklichen Waren und Dienstleistungen verteilen sich auf 45 Klassen der sogenannten Nizzaer Klassifikation. So fallen beispielsweise kosmetische Artikel in die Klasse 3, Datenverarbeitungsgeräte und Software in die Klasse 9 und Bekleidung in die Klasse 25. IT-Dienstleistungen finden sich in der Klasse 42 wieder. Doch die chinesische Amtspraxis geht noch weiter, indem als Ebene unter der Nizzaer Klassifikation ein System von Unterklassen besteht. Waren und Dienstleistungen, die nicht in dieselbe oder eine verwandte Unterklasse fallen, werden von der CNIPA in der Regel als unähnlich angesehen. Dies kann von Bedeutung sein, wenn der Inhaber einer chinesischen Marke gegen eine verwechselbar ähnliche chinesische Marke eines anderen Inhabers vorgehen will. Es empfiehlt sich daher, die Unterklassen der chinesischen Klassifikationspraxis sorgfältig auszuwählen, um später über einen möglichst weiten Markenschutz zu verfügen.

Wenn deutsche Unternehmen diese „Hausaufgaben“ erledigen, können Sie in China mit einem effektiven Schutz ihrer Marken rechnen.



Wenn ENTSCHEIDUNGEN UNTER DRUCK entstehen

Warum Führung mehr braucht als Fachwissen

DR. DIMITRIJ TSCHODU

Kampfdenkfabrik
Braunschweig

PROMOVIERTER PHYSIKER,
PHILOSOPH, KAMPFSPORTTRAINER

Dr. Dimitrij Tschodu forschte in Leipzig an der Schnittstelle von Krebs und KI, veröffentlichte bei Springer und berät heute Unternehmen bei Deloitte. Mit der Kampfdenkfabrik in Braunschweig überträgt er sein Prinzip auf Führungskräfte: Entscheidungen unter realem Druck trainieren – nicht nur theoretisch.

Führungskräfte, Unternehmer und Entscheider bewegen sich täglich in komplexen Systemen. Prozesse greifen ineinander, Zuständigkeiten überschneiden sich, Informationen liegen fragmentiert vor. Fachlich sind die meisten Beteiligten sehr gut ausgebildet – dennoch scheitern Projekte, eskalieren Konflikte oder verlaufen Entscheidungen im Sande.

Die Ursachen liegen dabei selten im fehlenden Wissen. Häufiger sind es Defizite in Übersicht, Kommunikation, Selbstführung und Entscheidungsfähigkeit unter Druck. Genau hier setzt das Coaching-Modell der Kampfdenkfabrik an.



Kampf Denk Fabrik

Typische Business-Probleme – alltäglich, aber folgenreich

Ein klassisches Beispiel aus der Beratungspraxis: Spannungen zwischen Mitarbeitenden oder Führungsebenen eskalieren, weil Situationen impulsiv bewertet und nicht reflektiert verarbeitet werden. Unter Stress greifen erlernte Reaktionsmuster – Verteidigung, Angriff oder Rückzug. Die eigentliche Sache tritt in den Hintergrund, der Konflikt wird größer. Niemand will die Verantwortung übernehmen.

Solche Muster finden sich nicht nur im Business, sondern auch im privaten Alltag. Der entscheidende Punkt: Unter Druck handeln Menschen nicht rational, sondern reaktiv.

Warum klassische Trainings oft nicht ausreichen

Seminare, Workshops und Coachings vermitteln heute eine Vielzahl an Modellen, Methoden und Konzepten. Vieles davon ist inhaltlich richtig – doch Wissen allein verändert Verhalten nur begrenzt.

Entscheidungen entstehen nicht ausschließlich im Kopf. Stress, Unsicherheit und Druck sind körperliche Zustände. Wer nur kognitiv geschult wird, fällt in realen Situationen häufig in alte Muster zurück. Nachhaltige Veränderung entsteht erst dann, wenn Geist und Körper gemeinsam lernen.

Die Kampfdenkfabrik: Selbstführung unter realem Druck

Die Kampfdenkfabrik wurde von Dr. Dimitrij Tschodu gegründet – der promovierte Physiker, Buchautor, Unternehmensberater bei Deloitte und langjähriger Kampfsportler. Seine Erfahrung aus zwei Welten prägt den Ansatz: Im Kampfsport genügt Theorie nicht. Entscheidungen müssen unter realem Druck getroffen werden – sofort und wirksam.

Genau dieses Prinzip überträgt die Kampfdenkfabrik auf Führung und Entscheidungsprozesse im Business.

DAS FÜNF-PRINZIPIEN-MODELL

Das Coaching basiert auf einem klar strukturierten System:

- 1. Übersicht** – Die Situation erkennen: Was ist tatsächlich das Problem?
- 2. Kontrolle** – Eigene Reaktionen steuern, statt impulsiv zu handeln.
- 3. Druck** – Belastung aushalten und handlungsfähig bleiben.
- 4. Dominanz** – Entscheidungen treffen und Verantwortung übernehmen.
- 5. Finish** – Dinge konsequent zu Ende bringen.

Diese Prinzipien werden nicht theoretisch erklärt, sondern körperlich erfahrbar gemacht. Der eigene Körper dient als unmittelbares Feedback-Instrument. Stress, Unsicherheit und Widerstand werden kontrolliert erzeugt – und reflektiert.



Mehr als Business-Coaching

Auch wenn der Fokus im Unternehmenskontext liegt: Das Modell ist universell anwendbar. Ob Führung, Kommunikation, Konfliktverhalten oder persönliche Muster – die Prinzipien greifen überall dort, wo Menschen Entscheidungen unter Druck treffen müssen.

Fazit

Die wichtigsten Entscheidungen Ihres Unternehmens entstehen nicht im Besprechungsraum. Sie entstehen in Momenten von Unsicherheit, Konflikt und Druck.

Die Kampfdenkfabrik bietet keinen Motivations-Workshop und kein Frontaltraining, sondern ein System zur nachhaltigen Selbstführung – klar, strukturiert und erfahrungsbasiert.

Individuell statt Schema F

Jeder Workshop beginnt mit Analyse und Zuhören. Welche Probleme bestehen tatsächlich? Wo liegen die verdeckten Konflikte? Oft zeigen sich Ursachen, die in klassischen Kennzahlen oder Präsentationen nicht sichtbar werden.

Auf dieser Basis entwickelt die Kampfdenkfabrik ein maßgeschneidertes Trainingskonzept. Nicht jedes Anliegen ist geeignet – und nicht jeder Auftrag wird angenommen. Voraussetzung ist Offenheit für Veränderung. Wo der Ansatz nicht passt, wird dies klar benannt.

Weniger Aufwand. Mehr Wirkung im Marketing

Sicher kommunizieren, leichter gefunden werden:
So revolutioniert COCO das Marketing.

Die digitale Präsenz eines Unternehmens entscheidet maßgeblich über seinen Erfolg. Kleine und mittelständische Betriebe stehen vor einer gewaltigen Herausforderung: Die Pflege einer modernen Website, das Bespielen verschiedener Social-Media-Kanäle und der regelmäßige Versand von Newslettern erfordern Ressourcen, die im Tagesgeschäft oft fehlen. Genau hier setzt die **Schlütersche Mediengruppe** mit ihrer **Marketing-Software COCO** an. Eine Lösung, die weit über eine reine Software hinausgeht: Es ist ein ganzheitliches Ökosystem für digitale Sichtbarkeit, das technologische Innovation mit persönlichem Experten-Service verbindet.

COCO als Partner für den digitalen Weg

Viele Unternehmen im Bereich Finanzen, Steuern und Recht scheitern oft an der Komplexität digitaler Kommunikation. Insbesondere dann,

wenn keine hauseigene Marketingabteilung die Prozesse vorantreiben kann. COCO ist hier der zentrale Schlüssel zur Effizienz: Die Plattform bietet insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen eine einfache sowie rechtssichere Lösung.

Viele Unternehmen wissen zwar, dass sie online sichtbar sein müssen, stehen im Alltag jedoch vor ganz praktischen Herausforderungen: fehlende Zeit, begrenzte personelle Ressourcen und Unsicherheit bei der Auswahl der richtigen Kanäle. Genau an dieser Stelle setzt COCO an und schafft Struktur, Orientierung und Entlastung im digitalen Marketing.

Von Rechtsanwälten, über Notare und Wirtschaftsprüfer bis hin zu Vermögensverwaltern: COCO unterstützt dort, wo regelmäßig kommuniziert wird. Statt mehrere Einzellösungen zu pflegen, steuern die Unternehmen ihre digitale Kommunikation gebündelt in einem System.

Nutzerinnen und Nutzer können eine eigene Website erstellen, Newsletter versenden, Social-Media-Kanäle pflegen und vieles mehr. Dafür sind keine Vorkenntnisse notwendig. Alles, was dazu erforderlich ist, findet sich in der Software.

Der zentrale Ansatz sorgt für Effizienz und für einen konsistenten Außenauftritt. Inhalte, Designs und Botschaften greifen ineinander und stärken die Wiedererkennbarkeit der Marke, unabhängig davon, über welchen Kanal kommuniziert wird.

Der modulare Aufbau von COCO ermöglicht eine bedarfsgerechte Steuerung digitaler Ziele. Am Beispiel einer Rechtsanwaltskanzlei wird dieser Vorteil deutlich: Während in der Wachstumsphase die Mitarbeitergewinnung etwa über Social Media vorangetrieben wird, kann sich die Kanzlei im nächsten Schritt auf die Steigerung der Online-Präsenz fokussieren. Ziele lassen sich dabei flexibel kombinieren, wodurch das System jederzeit Schritt mit der Entwicklung des Unternehmens hält.

KI-Power: Kreativität auf Knopfdruck

Ein besonderes Highlight ist die integrierte **COCO-KI**. Sie fungiert als digitaler Assistent, der nicht nur Fragen zur Bedienung beantwortet, sondern aktiv bei der Content-Erstellung hilft. Dabei löst das System eine der größten Hürden im Marketing-Alltag: die Suche nach relevanten Themen. Oft fehlt im stressigen Arbeitsalltag die Inspiration, über welche Inhalte berichtet werden soll. Die KI unterstützt hier als Ideengeber und liefert die Basis für packende Blogbeiträge, prägnante Social-Media-Posts oder professionelle Newsletter.

schlütersche ×  **coco**

SCHLÜTERSCHES MEDIENGRUPPE

Hannover

MEDIENUNTERNEHMEN

Die Schlütersche Mediengruppe, 1747 als Buch-druckerei gegründet, ist heute ein modernes Medienunternehmen. Ihr Portfolio umfasst führende Fachmedien, individuelle Marketinglösungen und Recruiting-Services. Mit COCO bietet sie eine All-in-one-Marketinglösung, die alle relevante Kommunikationskanäle und Funktionen in einem einzigen Tool vereint. Das Ziel: Durch Expertise und moderne Tools den geschäftlichen Erfolg ihrer Kunden nachhaltig zu fördern.

Der Ablauf ist denkbar einfach: Eine Steuerberatung möchte schnell und unkompliziert einen Blogbeitrag zum Thema E-Rechnungen verfassen. Für die Erstellung eines Textes reicht oft ein Stichwort aus. Die künstliche Intelligenz liefert einen automatisch fundierten Textvorschlag, der sich anschließend individuell anpassen lässt. Vorgaben, zum Beispiel zur Länge oder Tonalität des Textes, können direkt mit in die Aufgabenstellung fließen. In wenigen Minuten lässt sich der Content erstellen und veröffentlichen. Die COCO-KI ist dabei nahtlos in den Workflow integriert, sodass Nutzerinnen und Nutzer direkt aus der Ideengenerierung in die Veröffentlichung gehen können, ohne das System zu verlassen.

Mit der **COCO-App** behalten Nutzende die volle Kontrolle über ihr Marketing direkt vom Smartphone aus. So können Inhalte auch spontan erstellt, bearbeitet und auf allen Kanälen geteilt werden.

Diese Zeitersparnis ist gerade für Unternehmen essenziell, die ihr Marketing „nebenher“ erledigen müssen, aber einen hohen Anspruch an die Qualität ihrer Texte haben.

”

„In zwei Jahrzehnten Kundenberatung habe ich gelernt: Wer tagtäglich Höchstleistungen für seine Mandanten erbringt, hat am Abend keine Kapazitäten mehr für komplexes Marketing. Bei der Schlüterschen ersetzen wir kompliziertes Fachchinesisch durch echte Lösungen. Mit COCO machen wir digitale Kommunikation einfach, effizient und vor allem menschlich.“

Bert König, Marketing-Experte

Datenschutz und Vertrauen: Made in Germany

Ein entscheidendes Kriterium für professionelle Kommunikation ist die Rechtssicherheit. Während viele Anbieter auf US-Server setzen, wird COCO komplett in Deutschland entwickelt und gehostet. Dies garantiert die volle Einhaltung der europäischen Datenschutzbestimmungen (DSGVO).

Unternehmen behalten die volle Kontrolle über ihre Daten und können sich darauf

verlassen, dass ihre digitale Kommunikation den gesetzlichen Anforderungen entspricht. Besonders für sensible Branchen wie die Recht- und Steuerberatung ist dies ein unschätzbare Vorteil.

Umfassende Services: Ihre digitale Begleitung

Eine Software-Lösung, die einfach zu bedienen ist und Effizienz gewährleistet, ist ein starkes Fundament. Um den Aufwand für Unternehmen auf ein Minimum zu reduzieren, bietet die Schlütersche Mediengruppe weitreichende Services an. Kundinnen und Kunden können gezielt Unterstützung in Anspruch nehmen, etwa beim Aufbau von Marketing-Maßnahmen sowie bei der regelmäßigen Veröffentlichung von Inhalten. Die Leistungen reichen von der professionellen Website-Erstellung und Suchmaschinenoptimierung (SEO) über Content Marketing und Texterstellung bis hin zur Foto- und Videoproduktion.

Da Fragen oft mitten in der Umsetzung auftauchen, werden kurze Wege und schnelle Reaktionszeiten geboten. Der Service ist nicht nur telefonisch zu erreichen, sondern auch tag- und ortsunabhängig, dank der Schnellservices. Probleme, Rückfragen oder Auftragsänderungen lassen sich so unkompliziert vornehmen.

Zudem können die Unternehmen digitale Termine buchen und mit ihren persönlichen Ansprechpartnern in den Austausch kommen. Als Teil des Serviceangebots sorgt diese Lösung für einen entscheidenden Vorsprung gegen-

über der Konkurrenz und unterstreicht die Bedeutung des persönlichen Kontaktes.

Dieses hybride Betreuungsmodell aus digitaler Soforthilfe und persönlicher Expertenberatung stellt sicher, dass die Kundinnen und Kunden mit technischen oder strategischen Herausforderungen nicht allein gelassen werden.

Individuelle Leistungen: Von der Idee bis zum Großprojekt

Wenn Standardlösungen an ihre Grenzen stoßen, schaltet die Schlütersche Mediengruppe in den „Agentur-Modus“. Im Rahmen von **individuellen Leistungen** setzt die Mediengruppe komplexe Web-Projekte mit Relaunches um oder entwickelt ganzheitliche Marketing-Strategien. Die Expertise reicht von der Marktpositionierung über die Realisierung moderner Online-Shops bis hin zur Planung und Betreuung komplexer Marketing-Kampagnen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Wissenstransfer: In Schulungen und Workshops wird das notwendige Know-how vermittelt, um beispielsweise Mitarbeitende zu wirksamen Corporate Influencern aufzubauen und die digitale Präsenz der Unternehmen authentisch zu stärken.

Bert König und die Schlütersche Mediengruppe begleiten Unternehmen als Sparringspartner auf Augenhöhe. Ein kurzer Austausch genügt, um digitale Lasten zu identifizieren und abzugeben. Der direkte Kontakt ist der erste Schritt zu mehr Freiraum für die Mandantenberatung – ein Gespräch, das Klarheit schafft.

Jetzt Kontakt aufnehmen und ein kostenloses, unverbindliches Erstgespräch vereinbaren!

Tel.: 015117 43 48 02

Mail: bert.koenig@schluetersche.de

BERT KÖNIG

Schlütersche Mediengruppe
Hannover

MARKETING-EXPERTE

Er blickt bereits auf eine 19-jährige Karriere im Unternehmen zurück. Er betreut Kunden verschiedenster Branchen in der Region, mit einem besonderen Schwerpunkt auf der Anwaltschaft sowie der Ärzteschaft. Seine Stärke liegt darin, Kunden mit Vertrauen und Expertise langfristig auf ihrem digitalen Weg zu begleiten und sie umfassend in allen Marketingfragen zu beraten.





BESSER ALS JEDER OBSTKORB

Warum moderne Arbeitgeber in echte Gesundheit investieren
– nicht in Symbolik

Kostenloses Obst, Kaffee und moderne Büros wirken sympathisch. Doch kaum jemand entscheidet sich wegen eines Apfels für oder gegen einen Arbeitgeber. In einem Arbeitsmarkt, der von Fachkräftemangel und steigenden Erwartungen geprägt ist, reichen gut gemeinte Gesten längst nicht mehr aus. Entscheidend ist, ob Wertschätzung spürbar wird – und das geschieht dort, wo Mitarbeitende unmittelbar profitieren: bei ihrer Gesundheit. Gesundheitsbezogene Zusatzleistungen entwickeln sich damit vom „Nice-to-have“ zum strategischen Instrument moderner Personalpolitik. Besonders die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hat sich in den vergangenen Jahren als wirkungsvolles Mittel etabliert, um Arbeitgeberattraktivität, Bindung und Fürsorge glaubwürdig zu verbinden.

Ein Arbeitsmarkt ohne Geduld

Unternehmen stehen heute unter massivem Druck. Demografischer Wandel, weniger Nachwuchs, mehr offene Stellen und steigende Krankenstände verändern die Spielregeln. Ein Arbeitsvertrag allein genügt nicht mehr, um qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen oder langfristig zu halten. Gefragt sind Leistungen mit Substanz – Angebote, die nicht nur versprochen, sondern im Alltag erlebt werden.

Aus der praktischen Arbeit mit Unternehmen zeigt sich dabei ein klares Muster: Gesundheitsleistungen zählen zu den stärksten Differenzierungsmerkmalen im Wettbewerb um Fachkräfte. Gerade kleine und mittlere Betriebe können hier Wirkung entfalten, wenn Maßnahmen verständlich, niedragschwellig und konsequent umgesetzt werden.

Warum die bKV wirkt: Weil sie erlebt und genutzt wird

Die Funktionsweise der bKV ist schnell erklärt: Arbeitgeber schließen einen Gruppenvertrag ab und ermöglichen ihren Mitarbeitenden damit den sofortigen Zugang zu zusätzlichen Gesundheitsleistungen – ohne Gesundheitsprüfung, ohne Wartezeiten und unabhängig von bestehenden Vorerkrankungen.

DAVID GILLMEISTER

AXA Regionalvertretung
Gillmeister & Kollegen
Braunschweig | Wolfenbüttel | Salzgitter

**GESCHÄFTSFÜHRER, VERSICHERUNGSKAUFMANN,
FACHBERATER FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN**

Langjährige Praxiserfahrung in der Begleitung von Unternehmen bei betrieblichen Vorsorge- und Gesundheitslösungen. Seit über 20 Jahren beschäftigt er sich mit Firmenkunden-, Vorsorge- und Versicherungsthemen und unterstützt Unternehmen bei der Einführung und Umsetzung moderner Gesundheitsbenefits.



Ihre Stärke liegt nicht in der Theorie, sondern in der Nutzung. In der Praxis zeigt sich immer wieder, wie konkret diese Leistungen wirken: Beschäftigte beginnen Zahnbehandlungen, die sie aus Kostengründen lange aufgeschoben haben. Andere investieren in Sehhilfen oder Vorsorgeangebote, die ihren Arbeitsalltag unmittelbar erleichtern. Die Effekte sind messbar: geringere Beschwerden, weniger Fehlzeiten, höhere Motivation.

Entscheidend ist dabei nicht das Produkt allein, sondern die Art, wie es eingeführt und begleitet wird. Eine bKV entfaltet ihren Nutzen nur dann vollständig, wenn Mitarbeitende verstehen, wie sie funktioniert – und wenn sie im Alltag tatsächlich genutzt wird. Dafür braucht es mehr als eine einmalige Information zum Start. Mitarbeitende benötigen einen verlässlichen Ansprechpartner mit fachlicher Expertise, der Leistungen verständlich erklärt, bei Fragen unterstützt und sie im Bedarfsfall begleitet. Erst durch diese kontinuierliche Beratung entsteht Sicherheit im Umgang mit der bKV. Sie senkt Hemmschwellen, fördert die Nutzung und stellt sicher, dass das Gesundheitsangebot nicht theoretisch besteht, sondern praktisch wirkt. Eine bKV wirkt nicht nur auf dem Papier. Sie verbessert reale Situationen, reale Menschen, reale Arbeitsplätze.

Gesundheit als strategischer Faktor

Für Mitarbeitende bedeutet eine bKV vor allem Sicherheit und Entlastung:

- Zugang zu Leistungen, die privat oft nicht finanzierbar wären
- schnellere Termine, digitale Arztangebote und Zweitmeinungen
- flexible Budgets für Vorsorge, Zahngesundheit, Sehhilfen und Prävention
- Absicherung ab dem ersten Tag, ohne bürokratische Hürden

Für Arbeitgeber ergeben sich ebenso klare Vorteile:

- gesteigerte Arbeitgeberattraktivität
- stärkere Bindung und geringere Fluktuation
- sinkende Ausfallzeiten durch bessere Versorgung
- steuerlich attraktive Gestaltungsmöglichkeiten, etwa als Sachbezug bis 50 Euro monatlich
- klare Kostenkontrolle durch feste Budgetmodelle

Damit wird die bKV zu mehr als einem klassischen Benefit. Sie verbindet wirtschaftliche Vernunft mit sozialer Verantwortung und fügt sich nahtlos in moderne Personal- und ESG-Strategien ein.

Kosteneffizienz: Wirkung mit überschaubarem Budget

Ein häufiges Vorurteil lautet, Gesundheitsleistungen seien teuer und schwer kalkulierbar. Die Praxis zeigt ein anderes Bild. Bereits ab 13,95 Euro pro Mitarbeitenden lässt sich

ein Gesundheitsbudget realisieren, das für viele Beschäftigte einen spürbaren Unterschied im Alltag macht. Je nach Ausgestaltung können diese Beiträge steuerlich geltend gemacht, pauschal versteuert oder als Sachbezug genutzt werden – ohne zusätzlichen Aufwand für Mitarbeitende. Wichtig ist dabei die Einordnung: Die bKV ersetzt weder die gesetzliche noch die private Krankenversicherung, sondern ergänzt sie gezielt dort, wo Versorgungslücken entstehen. Sie funktioniert für gesetzlich und privat Versicherte gleichermaßen.

Beratung und Umsetzung als Erfolgsfaktor

In der Praxis zeigt sich deutlich: Die Entscheidung für eine bKV ist keine reine Produktentscheidung. Ihr Erfolg hängt maßgeblich davon ab, wie gut sie zur Personalstrategie passt und wie professionell sie eingeführt wird.

Unternehmen profitieren besonders dann, wenn Analyse, Auswahl, Kommunikation und laufende Betreuung zusammenspielen. Eine verständliche Einführung, klare Ansprechpartner und kontinuierlicher Service sorgen dafür, dass Leistungen nicht ungenutzt bleiben, sondern Teil des Arbeitsalltags werden. Genau hier trennt sich symbolische Fürsorge von wirksamer Gesundheitsstrategie.

bKV als Kulturinstrument

Eine glaubwürdige Arbeitgebermarke entsteht nicht durch Marketingversprechen, sondern durch Haltung. Wer in die Gesundheit seiner Mitarbeitenden investiert, sendet eine klare Botschaft: Fürsorge beginnt nicht erst im Krankheitsfall, sondern vorher. Solche Angebote schaffen Vertrauen, stärken Bindung und prägen die Unternehmenskultur. Für viele Beschäftigte wiegt diese Form der Wertschätzung schwerer als kurzfristige monetäre Anreize.

Fazit

Die betriebliche Krankenversicherung ist kein kurzfristiger Trend, sondern eine mögliche Antwort auf strukturelle Veränderungen im Arbeitsmarkt. Sie kann dazu beitragen, gesundheitliche Versorgungslücken zu schließen und sowohl für Mitarbeitende als auch für Unternehmen einen messbaren Mehrwert zu schaffen. Gleichzeitig ist sie kein Allheilmittel. Ihr Erfolg hängt von einer sachgerechten Ausgestaltung, transparenter Kommunikation und einer realistischen Erwartungshaltung ab. Als Teil eines ganzheitlichen Ansatzes zur Mitarbeitergesundheit und -bindung kann die bKV jedoch einen substanziellen Beitrag leisten – jenseits symbolischer Zusatzangebote und kurzfristiger Anreize.

Ergo: Trennen Sie sich vom Obstkorb!

AKTIVRENTE – eine gute Idee der Politik



In Zeiten einer „alternden Gesellschaft“ und knapper Personalressourcen ist die Idee, ältere Mitarbeiter zum Bleiben zu motivieren zwar nicht neu, aber diese mit einer Steuerbefreiung zu unterstützen sehr gut und sicher allseits willkommen. Für Unternehmen, um Erfahrung und Fachkräfte zu sichern und für die Arbeitnehmer, um das in der Regel deutlich geringere Nettoeinkommen beim Übergang in die Rente eventuell schon mit Halbtags­tätigkeit für eine „Weile“ auf dem ursprünglichen Niveau zu halten.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass es sich bei der Aktivrente nicht um eine neue Rentenart handelt, sondern um einen steuerlichen Freibetrag. Wie im Steuerrecht üblich, ergeben sich natürlich umgehend viele Detailfragen, denn jeder potenziell Berechtigte möchte diese schöne Möglichkeit möglichst umgehend nutzen. Außer der gesetzlichen Regelung gibt es bisher kaum tatsächliche Erfahrungen noch umfangreichere Verlautbarungen der Finanzverwaltung (ein FAQ im Internet des BMF ist angekündigt). Nachstehend sollen die Grundsätze und erste Gedanken zu Gestaltungsansätzen dargestellt werden.

DIPL.-KFM. ANDREAS DEUMELAND

ETL Löwen Treuhand GmbH
Braunschweig

STEUERBERATER

Er war bis 2008 in mehreren Großunternehmen an verantwortlichen Stellen tätig, bevor er sich 2009 selbständig machte und an 5 Standorten der Region Steuerberatungsgesellschaften aufbaute, die aktuell 120 Mitarbeiter und 10 StB/WP beschäftigen. Er selbst berät insbesondere Unternehmensnachfolgen/ Erbschaften und Neustrukturierungen/Umwandlungen.

Was wurde beschlossen?

Steuerfrei bleiben nach § 3 Nr. 21 EStG

- bestimmte Einnahmen aus Arbeitnehmertätigkeit,
- bis zu einer Höhe von 24.000 Euro im Jahr,
- ab dem Folgemonat nach Erreichen der Regelaltersgrenze,
- wenn der Arbeitgeber für diese Pflichtbeiträge zur Rentenversicherung zu entrichten hat,
- und diese nicht nach anderen Vorschriften steuerbefreit sind.

Welche Einnahmen sind begünstigt?

- Arbeitslohn aus aktiver nichtselbständiger Tätigkeit
 - Barlohn, der ab dem Folgemonat nach Erreichen der Regelaltersgrenze anfällt,
 - Sachbezüge, die auch auf diese Zeit entfallen, der Einkommensteuer bzw. Lohnsteuer unterliegen und nicht anderweitig steuerfrei sind.
- Nicht begünstigt sind Arbeitslöhne aus
 - Nachzahlungen für Monate vor dem Stichtag
 - Versorgungsbezüge, Renten,
 - Abfindungen.

Welche Personengruppen sind nicht begünstigt?

- Unternehmer/Selbständige mit ihren Gewinneinkünften
- Sozialversicherungsbefreite Vorstände und Geschäftsführer
- Beamte
- Mini-Jobber

Dazu folgen weiter unten Gestaltungshinweise.

Was bedeuten 24.000 Euro p.a. im Detail?

- Anteilig nach Monaten, heißt also 2.000 Euro/mtl.
- Die Aktivrente wird bereits im Lohnsteuerabzugsverfahren steuerfrei gestellt.
- In StKl. I bis V ist nichts weiter zu tun, bei StKl. VI muss der Arbeitnehmer schriftlich erklären, dass er die Befreiung nicht anderweitig nochmal nutzt.
- Bereits steuerfreie Zuwendungen/Zuschläge bleiben zusätzlich steuerfrei (z. B. die klassischen Sachbezüge von bis zu 50 Euro/mtl.)



Werbungskosten sind nicht abziehbar, soweit sie auf steuerfreie Einnahmen entfallen. Erst wenn die Einnahmen den Betrag von 24.000 Euro pro Jahr übersteigen, können die Kosten anteilig abgezogen werden.

Was heißt Regelaltersgrenze?

Es kommt nicht auf den tatsächlichen Bezug von Rente an, er muss auch nicht beantragt sein, sondern auf das schlichte Erreichen des relevanten Alters. Für alle nach dem 01.01.1964 geborenen Personen ist das Alter 67 entscheidend, also ab 2031, für alle früher geborenen Personen die individuelle Altersgrenze nach § 235 SGB VI, z.B. bedeutet Geburtsjahr 1960: Regelaltersgrenze mit 66 Jahren und 4 Monaten.

Welche Sozialversicherungspflicht muss bestehen?

Das Gesetz nennt 5 verschiedene Rechtsvorschriften, deren Erfüllung jeweils für die Berechtigung ausreicht. Diese müssen individuell geprüft werden, lassen sich aber dahingehend zusammenfassen, dass der Arbeitgeber Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung oder an berufsständische Versorgungswerke für den Lohn zu entrichten hat.

Was bedeutet das in Geld?

Der Arbeitnehmer zahlt „nur“ noch Beiträge für die Krankenkasse und die Pflegeversicherung auf die 2.000 Euro, also ca. 10% (abhängig vom Zusatzbeitrag und der Anzahl der Kinder), entsprechend ca. 200 Euro. Der Arbeitgeber muss weiter seine Anteile für Krankenkasse, Pflegeversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung zahlen, also gut 20% (auch abhängig vom Zusatzbeitrag), entsprechend ca. 400 Euro.

Welche Überlegungen sind im Einzelfall erforderlich? Verteilung der Lohnzahlungen

Es muss davon ausgegangen werden, dass monatlich nicht genutzte Beträge nicht in anderen Monaten/auf Jahresbasis noch genutzt werden können. Deshalb sollte bei den Arbeitsverträgen auf Sonderzahlungen zu einem einzelnen Zeitpunkt verzichtet werden, wenn der Verdienst die 2.000 Euro wahrscheinlich nicht durchgehend übersteigt – Urlaubs- oder Weihnachtsgeld sollten gleich auf die Monate verteilt werden; Tantiemen oder Provisionen sollten monatlich und nicht für längere Zeiträume einmal gezahlt werden.

Unternehmer/Selbständige/Geschäftsführer

Wer schon öfter über eine Umwandlung in eine GmbH nachgedacht hat, hat jetzt noch einen Grund mehr. Geschäftsführer einer GmbH sind Aktivrentenberechtigter, wenn sie nicht von der Sozialversicherungspflicht befreit sind. Das ist bisher in der Regel der

Fall, wenn sie mit weniger als 50% beteiligt sind (ist im Einzelfall unbedingt zu prüfen).

Da hier ohnehin nur „ältere“ Geschäftsführer betroffen sind, bekommt das Thema bei Unternehmensnachfolgen besondere Relevanz (siehe dazu auch unseren anderen Beitrag zur Erbschaftsteuer). Bisher waren eine kleinere Beteiligung bei Personengesellschaften des abgebenden Unternehmers oder die Beibehaltung der Mehrheit bei GmbHs ein gutes Modell zur Sicherung laufender Einkünfte. Um die Steuerfreiheit zu bekommen, müsste der Abgebende nicht Mitunternehmer, sondern Arbeitnehmer werden, oder bei Kapitalgesellschaften als Geschäftsführer unter 50% der Anteile akzeptieren, damit die Sozialversicherungspflicht entsteht.

Es gibt aber auch eine Reihe anderer, nicht steuerlicher Gesichtspunkte, die parallel zu beachten sind, ob das insgesamt die beste Entscheidung ist.

Mini-Jobber

Etwa 50% der erwerbstätigen Rentner (je nach Altersgruppe 8 bis 18%) sind bisher geringfügig Beschäftigte. Sie sind nicht berechtigt. Deshalb sollten diese – und auch ihre Arbeitgeber – interessiert sein, mindestens in den sog. Midi-Bereich, am besten auch noch darüber hinaus zu gehen. Das lohnt sich für beide und erfüllt in deutlichster Form den Zweck des Gesetzes.

Beamte

Während ihrer aktiven Zeit sind sie nicht begünstigt. Wenn ein Beamter aber nach Beendigung der aktiven Tätigkeit eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit aufnimmt, kann auch dieser profitieren.

Rente später beantragen?

Für jeden Monat, den die Rente später beantragt wird, gibt es eine Gutschrift von 0,5%, also 6% im Jahr. Zudem könnten freiwillig weitere Beiträge gezahlt werden, um die Rente „aufzubessern“. Eine sehr persönliche Entscheidung, die sich nur selten lohnen wird.

VEITH DEUMELAND

ETL Löwen Treuhand GmbH
Braunschweig

STEUERBERATER, WIRTSCHAFTSPRÜFER

Veith Deumeland ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Nachdem er einige Jahre bei einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mittelständische und börsennotierte Gesellschaften betreut hat, ist er seit 2018 als Geschäftsführer unseres Verbunds in Braunschweig tätig. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der steuerlichen Beratung, u.a. mit Branchenschwerpunkten im Handwerk, Immobilien, KFZ-Handel und Gastronomie/Hotellerie.



Autorenübersicht

APPELHAGEN

**APPELHAGEN Rechtsanwältinnen
Steuerberater PartGmbH**
Theodor-Heuss-Straße 5a, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 2820-0
info@appelhagen.de
www.appelhagen.de
Autorin: Karin Kutz (S. 10 – 12)



**Bürgerschaftsbank Niedersachsen GmbH
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH**
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-0
info@buergerschaftsbank-niedersachsen.de
www.buergerschaftsbank-niedersachsen.de
Autoren: Lars Luther, Michael Retzki (S. 22 – 23)



DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Bankplatz 7a, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 2425444
info@dhs-makler.de
www.dhs-versicherungsmakler.de
Autor: Christian Gerstung (S. 26 – 27)



DOS Software-Systeme GmbH
Berliner Ring 35, 34346 Hann. Münden
Telefon 05541 90550
info@dos-online.de
www.dos-online.de
Autor: Michael Will (S. 28 – 29)



ETL Löwen Treuhand GmbH
Frankfurter Straße 254, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 7070-40
info@loewentreuhand.de
www.loewentreuhand.de
Autoren: Andreas Deumeland,
Lena Deumeland (S. 16 – 17)
Andreas Deumeland,
Veith Deumeland (S. 40 – 41)



GENTIUM GmbH
Bruchtorwall 6, 38100 Braunschweig
Telefon 0176 83127286
c.stahl@gentium-partners.com
www.gentium-partners.com
Autor: Christian Stâhl (S. 07 – 09)



**Gillmeister & Kollegen
AXA Regionalvertretung**
Kastanienallee 39, 38104 Braunschweig
Telefon 0531 244 250
agentur.gillmeister@axa.de
www.gillmeister-kollegen.de
Autor: David Gillmeister (S. 38 – 39)



**Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbH**
Frankfurter Straße 3c, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 28140-0
braunschweig@grammlins.de
www.grammlins.de
Autor: Christian S. Drzymalla (S. 31 – 33)



Kampfdenkfabrik
Oststraße 2c, 38122 Braunschweig
Telefon 0151 54379293
training@kampfdenkfabrik.de
www.kampfdenkfabrik.de
Autor: Dr. Dimitrij Tschodu (S. 34 – 35)



LINET Services GmbH
Hinter dem Turme 12a, 38114 Braunschweig
Telefon 0531 180 508 0
info@linet-services.de
www.linet-services.de
Autoren: Anna Bauer, Timo Springmann (S. 24 – 25)



**MOHR BODE Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft**
Am Fallersleber Tore 6, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 1220-0
info@mohr-bode.de
www.mohr-bode.de
Autoren: Jörg Bode, Angelina Wesarg (S. 18 – 20)



Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Telefon: 0511 8550-0
info@schluetersche.de
www.schluetersche.de
Autor: Bert König (S. 36 – 37)



**SCHULTE & PRASSE Rechtsanwältinnen
Partnerschaftsgesellschaft mbB**
Kattreppeln 20, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24368-0
info@schulte-prasse.de
www.schulte-prasse.de
Autoren: Hans Olof Wölber,
Luisa Thiemann-Vaak (S. 13 – 15)



10. JUNI 2026

SAVE THE DATE

Der Energietag in der Region 38 geht in die dritte Runde!

In diesem Jahr steht die Veranstaltung ganz im Zeichen der Landwirtschaft: Gemeinsam mit der Landberatung widmen wir uns den Chancen und Herausforderungen regenerativer Energien in der landwirtschaftlichen Praxis.

Freuen Sie sich auf vielfältige Perspektiven, neue Lösungsansätze und Raum für Austausch mit Expertinnen und Experten sowie Akteurinnen und Akteuren aus der Region.

Wir freuen uns auf Sie!



Weitere
Informationen
zum Energietag:
www.appelhagen.de



IT- & Digitalisierungstag 2026 Region 38



Save the Date September 2026



Der 2. IT- & Digitalisierungstag Region 38 an der WelfenAkademie

- **Key Note**
- **Werbefreie Fachvorträge**
zu den Themen IT, KI, Transformation und Digitalisierung
- **Der Fachratgeber zum Event**
Service-Seiten IT & Digitalisierung
Sicherheit & Haftung



SERVICE-SEITEN
informativ – sachlich – unabhängig

Stadtglanz
URBANE
WIRTSCHAFT
KULTUR



Glanzveranstaltungen.de
KONFERENZEN UND EVENT-ORGANISATION



mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Partner:



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

www.mediaworldgmbh.de | www.service-seiten.com | www.stadtglanz.de | www.glanzveranstaltungen.de